

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärk oli välja selgitada, missuguseid kadusid kannab Suurbritannia ettevõtte River Island Eesti frantsiis tsentraliseeritud ostmise tõttu, ning pakkuda probleemile lahendusi, mis võiksid parandada frantsisisaaja majanduslikku olukorda.

Uurimisstrateegiaks valiti juhtumiuurimus ja peamiseks kvalitatiivseks meetodiks juhtumianalüüs, mille objektiks oli Riff OÜ – ettevõtte, kes esindab Eestis Suurbritannia brändi River Island. Samuti uuris autor, kuidas toimub kauba sisseost (mida võtab peakontor aluseks siis, kui valib oma esinduspoodidele kollektioone) ning milliseid tooteid eelistavad River Island poes Eesti kliendid. Selleks kasutati River Island'i klientide küsitlust ja intervjuusid Riff OÜ võtmeisikutega. Intervjuud aitasid aru saada, kuidas on frantsisisaaja töö organiseeritud.

Analüüs näitas, et Suurbritannia peakontor arvestab Eesti esindaja ja nende klientide eelistustega harva ning sellepärast ei saa ettevõtte parimat võimalikku tulu. Küsitlustulemused näitasid, millistele kaupadele pööravad tähelepanu kliendid ja milliseid River Island'i kaupu soovitakse näha suuremas sortimendis.

Töö tulemuseks oli, et Riff OÜ kannab tsentraliseeritud ostmise tõttu suuri kahjusid. Antud olukorda annab parandada, kui frantsiisiandja teeb muudatusi oma jaotuslogistika strateegias, andes Eesti esindajatele rohkem võimalusi valida kaupu ise.