



FRANCZYZA

KATALOG INFORMACYJNY

2025

IMPORT
E-COMMERCE
AUTOMATYZACJA
PRODUKCJA





SPIIS TREŚCI

 HISTORIA FIRMY

 WIZJA FIRMY

 BRANŻA W LICZBACH

 FRANCZYZA

 EKSPANSJA I REGJONALIZACJA

 DOSTAWCY I PARTNERZY

 WARUNKI WSPÓŁPRACY

 KONTAKT

Wstęp

Dziękujemy za zainteresowanie naszym modelem franczyzowym i za poświęcenie czasu na zapoznanie się z tym katalogiem. Cieszymy się, że rozważasz możliwość współpracy z LUCART i doceniamy Twoją chęć poznania naszej oferty.

Wierzymy, że w tym katalogu znajdziesz informacje, które pomogą Ci lepiej zrozumieć nasz sposób działania i dlaczego tak wielu przedsiębiorców wybrało właśnie nas jako partnera. Staraliśmy się zawrzeć tu kluczowe aspekty naszej współpracy, abyś mógł w pełni ocenić, czy nasze podejście odpowiada Twoim oczekiwaniom.

Zachęcamy do dalszej lektury, mając nadzieję, że będzie ona dla Ciebie inspiracją do podjęcia decyzji, która może otworzyć przed Tobą nowe możliwości rozwoju.

Dziękuję za poświęcony czas i zaufanie.

Łukasz Kłosowski
Współzałożyciel LUCART



HISTORIA FIRMY



Na początku działalności niejednokrotnie zadawałem sobie pytanie czy podejmowanie takiego ryzyka ma sens. Teraz boje się zadać sobie pytanie co by było, gdybym nie zaryzykował.

Łukasz Kłosowski
Współzałożyciel

Rozpoczęliśmy naszą działalność w 2007 roku, wkraczając na rynek motoryzacyjny jako importer akcesoriów samochodowych. Początkowe lata nie były łatwe – rynek był wymagający a branża bardzo dynamicznie się rozwijała. Mimo to, nieustannie śledziliśmy zmiany i dążyliśmy do doskonalenia naszej oferty. W 2008 roku wyspecjalizowaliśmy się w imporcie środków smarnych. Była to decyzja, która zdefiniowała naszą przyszłość.

W początkowym okresie działalności mierzyliśmy się z wieloma wyzwaniami. Importowanie produktów z zagranicy wiązało się z ryzykiem i niepewnością, szczególnie w kontekście zmieniających się przepisów celnych i fluktuacji walutowych. Jednak dzięki determinacji i sprawnemu reagowaniu na zmieniające się warunki rynkowe, zawsze udawało nam się wyjść z trudnych sytuacji obronną ręką.

Kolejnym kluczowym momentem w naszej historii była decyzja o rozwoju sieci sprzedaży detalicznej oraz system franczyzowy. Nasza długofalowa strategia opierała się na rozbudowie stanów magazynowych i optymalizacji procesów zakupowych, co pozwalało nam uniknąć opóźnień w dostawach i zapewnić klientom oraz franczyzobiorcom stabilność dostępnego asortymentu. Rozwój sieci detalicznej na Śląsku, która obecnie obejmuje 14 oddziałów z planami dalszej ekspansji, jest dowodem na to, że potrafiemy skutecznie realizować nasze cele.

Prawdziwym sprawdzianem dla nas był czas globalnej pandemii. Wiele firm zmagало się wówczas z problemami, ale my dostrzegliśmy w tym okresie szansę. Dzięki atrakcyjnym cenom i dużym stanom magazynowymi, nie tylko utrzymaliśmy się na rynku, ale także przyciągnęliśmy nowych klientów.

Dziś LUCART to silna i stabilna marka, znana z niezawodności i jakości oferowanych produktów. Dostarczamy nasze towary do kilkuset klientów w Polsce i kil-

kudziesięciu za granicą, a nasza pozycja na rynku stale rośnie. Udowodniliśmy, że nawet w obliczu trudności, dzięki przemyślanym decyzjom i szybkiemu działaniu, można nie tylko przetrwać, ale i osiągnąć sukces.

Nieustannie dążymy do rozszerzania naszej oferty w sposób przemyślany, koncentrując się na wyselekcjonowanym asortymencie generującym odpowiedni zysk. Dzięki temu jesteśmy gotowi na dalszy rozwój i otwarcie sieci kilkudziesięciu punktów franczyzowych, co umocni naszą pozycję na rynku detalicznym w Polsce.

LUCART – od małego importera akcesoriów samochodowych do lidera w branży motoryzacyjnej. Nasza historia pokazuje, że dzięki determinacji, innowacyjności i odwadze w podejmowaniu decyzji, można osiągnąć sukces na każdym etapie rozwoju firmy.

WIZJA NA PRZYSZŁOŚĆ

Od 2007 roku LUCART nieustannie umacnia swoją pozycję na rynku motoryzacyjnym, rozpoczynając jako importer akcesoriów samochodowych, następnie koncentrując się na imporcie środków smarnych. Dzięki naszemu bogatemu doświadczeniu i dogłębnej znajomości rynku, potrafimy oferować produkty, które nie tylko odpowiadają na potrzeby klientów, ale także generują wysokie marże, co czyni współpracę z nami opłacalną i perspektywiczną.

Jako franczyzobiorca LUCART, zyskasz dostęp do sprawdzonych metod zarządzania asortymentem, które pozwolą Ci maksymalizować zyski i minimalizować koszty operacyjne. Nasze produkty pochodzą z zaufanych zagranicznych i lokalnych źródeł, co pozwala uzyskać przewagę cenową na rynku bez kompromisów na jakości.

Od samego początku naszej działalności, priorytetem jest sprzedaż hurtowa, a nasze doświadczenie w logistyce i optymalizacji stanów magazynowych pozwala na realizację zamówień bez opóźnień, co zapewnia płynność sprzedaży i pełną satysfakcję klientów.

Jednak nasza wizja sięga dalej. Widzimy LUCART jako ogólnopolską sieć sprzedaży, która dostarcza najwyższej jakości środki smarne, akcesoria oraz części samochodowe do każdego zakątka kraju.

Już teraz posiadamy 14 oddziałów w całej Polsce, a w najbliższym czasie planujemy otwarcie kolejnych. Nasz cel jest jasny – chcemy stworzyć sieć kilkudziesięciu punktów w całej Polsce, które będą liderami na swoich lokalnych rynkach, zaopatrując klientów w produkty, które znane są z

doskonałej jakości i konkurencyjnych cen.

Przyłączając się do nas jako franczyzobiorca, nie tylko stajesz się częścią dynamicznie rozwijającej się marki, ale także zyskujesz silnego partnera, który wspiera Cię na każdym etapie – od zaopatrzenia po marketing.

W czasach gospodarczej niepewności, nasza oferta stanowi idealne rozwiązanie dla klientów szukających oszczędności, a Ty, dzięki współpracy z nami, będziesz mógł skutecznie odpowiadać na te potrzeby.

Nie przegap swojej szansy na sukces. Dołącz do sieci LUCART i wspólnie z nami realizuj plan ekspansji na całą Polskę. Dzięki naszemu wsparciu, sprawdzonej metodzie zarządzania oraz atrakcyjnej ofercie, będziesz w stanie zbudować stabilny i dochodowy biznes, który przetrwa nawet najtrudniejsze czasy. Razem możemy osiągnąć więcej – teraz jest najlepszy moment, by stać się częścią naszej historii sukcesu.

Osobiście, jako franczyzodawca wierzę, że moim obowiązkiem jest dołożyć wszelkich starań aby franczyzobiorca osiągnął sukces.

Łukasz Kłósowski

BRANŻA W LICZBACH

ROZWÓJ RYNKU

539 554

Liczba zarejestrowanych pojazdów w Polsce w 2023r.
+X% względem 2022 roku.

27 350 000

Liczba wszystkich zarejestrowanych pojazdów w Polsce na koniec 2023 roku.

8537 km

Tyle kilometrów rocznie pokonuje statystyczny polak.

365 dni

Według zaleceń producentów samochodów, wymiana filtrów oraz oleju powinna następować co roku lub co 15 tysięcy przejechanych kilometrów.

Najtrudniejszą sztuką w biznesie jest zrozumienie kim jest Twój klient.

W przypadku filtrów, akumulatorów, płynów eksploatacyjnych oraz chemii motoryzacyjnej, każdy z tych samochodów jest potencjalnym „klientem” sieci sprzedażowej Lucart.

Rosnąca świadomość społeczna w dziedzinie motoryzacyjnej pozwala na generowanie większych zysków, wraz z zwiększającą się liczbą pojazdów na polskim rynku

Wymiana filtrów, olejów i płynów eksploatacyjnych jest zalecana przynajmniej raz w roku, a w wielu przypadkach nawet częściej, w zależności od intensywności użytkowania. Takie regularne potrzeby gwarantują stały popyt na nasz asortyment, co czyni go wyjątkowo stabilnym.

Dzięki tej regularnej wymianie, użytkownicy mogą zapewnić długotrwałą sprawność oraz bezpieczeństwo swoich pojazdów, co dodatkowo motywuje ich do zakupu.

FRANCZYZA

Franczyza to model biznesowy, który umożliwia szybkie i efektywne wejście na rynek poprzez korzystanie z gotowej, sprawdzonej struktury operacyjnej i marketingowej istniejącej marki.

Dla przedsiębiorców, którzy chcą uniknąć ryzyka związanego z budowaniem biznesu od podstaw, franczyza oferuje ogromne ułatwienia.

Decydując się na współpracę z nami, zyskujesz dostęp do sprawdzonego know-how, szerokiego wsparcia szkoleniowego i marketingowego, a także do wysokiej jakości asortymentu, który już teraz cieszy się dużym uznaniem na rynku.

Nasza franczyza to doskonała okazja, by rozpocząć lub rozwinąć działalność bez konieczności budowania wszystkiego od podstaw. Dzięki naszej strukturze operacyjnej i marketingowej oszczędzasz czas i zmniejszasz ryzyko związane z wejściem na rynek. Co więcej, oferujemy także wsparcie na każdym etapie, od otwarcia punktu, przez codzienne operacje, aż po długofalowe plany rozwoju.

Nasza wizja przyszłości zakłada dynamiczną ekspansję na terenie całej Polski, co oznacza, że jako franczyzobiorca będziesz częścią rosnącej sieci z coraz większym potencjałem rynkowym. Skorzystanie z naszej franczyzy to inwestycja w sprawdzony model, który nie tylko minimalizuje ryzyko, ale także maksymalizuje potencjalne zyski dzięki optymalizacji zarządzania asortymentem i wsparciu marketingowemu.

Nasze wieloletnie doświadczenie pozwoliło nam na wypracowanie wyjątkowo

korzystnych warunków współpracy z dostawcami, co stanowi kluczowy element naszej oferty franczyzowej.

Dzięki wieloletnim relacjom biznesowym z licznymi producentami i dystrybutorami, jesteśmy w stanie zapewnić naszym franczyzobiorcom dostęp do asortymentu w cenach, które są nieosiągalne dla indywidualnych przedsiębiorców.

Wybierając naszą franczyzę, zyskujesz bezpośredni dostęp do sieci sprawdzonych dostawców, którzy oferują nam produkty po cenach hurtowych. To pozwala na osiągnięcie wysokich marż przy zachowaniu konkurencyjnych cen dla klientów końcowych. Dzięki temu Twój biznes ma realną szansę na sukces finansowy od samego początku.

Nasza siła negocjacyjna oraz stały rozwój oferty pozwala nam nieustannie optymalizować koszty zakupu, co bezpośrednio przekłada się na rentowność Twojego punktu.

Oferując naszym franczyzobiorcom takie warunki, dajemy im pewność, że mogą konkurować na rynku z największymi graczami, nie rezygnując przy tym z wysokiej jakości oferowanych produktów.

Podjęcie współpracy z nami to nie tylko możliwość korzystania z wypracowanych przez lata cen, ale także gwarancja stabilności i przewagi konkurencyjnej na trudnym i zmiennym rynku.



7 ZALET NASZEGO SYSTEMU FRANCYZOWEGO

SPRAWDZONY MODEL BIZNESOWY

Nasza franczyza opiera się na modelu biznesowym, który został wielokrotnie przetestowany i udoskonalony. Dzięki temu masz pewność, że wchodzisz w system, który działa i generuje zyski.

KORZYSTNE WARUNKI ZAKUPOWE

Dzięki naszym długoletnim relacjom z dostawcami możemy zaoferować Ci produkty w cenach, które są trudno osiągalne dla indywidualnych przedsiębiorców. To przekłada się na wyższe marże i większą konkurencyjność na rynku. Dodatkowo posiadamy również pokaźną listę produktów własnych, które z sukcesem wprowadziliśmy na rynek. Oznacza to, że nasi partnerzy będą mieli możliwość sprzedawania produktów, których nikt spoza sieci nie ma prawa otrzymać. Dzięki doskonałej cenie i jakości produkty mają ogromny potencjał zarobkowy.

WSPARCIE NA KAŻDYM ETAPIE

Od momentu decyzji o przystąpieniu do franczyzy, przez proces otwarcia punktu, aż po codzienne zarządzanie – możesz liczyć na pełne wsparcie z naszej strony. Oferujemy szkolenia, pomoc w rekrutacji, a także wsparcie marketingowe, abyś mógł skoncentrować się na rozwijaniu swojego biznesu.

ROZPOZNAWALNA MARKA

Operowanie pod szyldem znanej i szanowanej marki daje Ci przewagę na rynku już od pierwszego dnia. Nasi klienci darzą nas zaufaniem, co znacznie ułatwia przyciągnięcie nowych klientów.

ELASTYCZNY ROZWÓJ

Nasza wizja obejmuje ekspansję na terenie całej Polski, co oznacza, że będziesz częścią rosnącej sieci z ogromnym potencjałem rozwoju. Możliwość otwierania kolejnych punktów patronackich daje Ci szansę na dalszą ekspansję i zwiększenie dochodów.

MINIMALIZACJA RYZYKA

Dzięki wsparciu francyzodawcy, ryzyko związane z prowadzeniem własnej działalności jest znacząco mniejsze. Otrzymujesz nie tylko know-how, ale również dostęp do sprawdzonych dostawców, systemów operacyjnych i strategii marketingowych, które minimalizują ryzyko niepowodzenia.

OPTIMALIZACJA ASORTYMENTU

Nasze doświadczenie w zarządzaniu asortymentem pozwala na efektywne dopasowanie oferty do potrzeb lokalnego rynku, co z kolei maksymalizuje zyski i minimalizuje niepotrzebne koszty związane z niesprzedanym towarem.



EKSPANSJA

Nasza ekspansja rozpoczęła się w 2013 roku, kiedy to podjęliśmy decyzję o testowaniu własnego modelu biznesowego w naszych oddziałach. Przez kolejne lata skupiliśmy się na optymalizacji wszystkich procesów, testując różne strategie i metody zarządzania, aby dopracować każdy element prowadzenia działalności.

Początkowo nasza działalność koncentrowała się na Śląsku, gdzie uruchomiliśmy osiem oddziałów, które stały się poligonem doświadczalnym dla naszego modelu franczyzowego. Dzięki temu mieliśmy możliwość dokładnego zbadania potrzeb rynku, zrozumienia wyzwań, z jakimi mogą się spotkać nasi przyszli franczyzobiorcy, oraz opracowania skutecznych rozwiązań.

Ten okres intensywnego testowania pozwolił nam na stworzenie gotowego i sprawdzonego modelu biznesowego, który minimalizuje

ryzyko niepowodzenia i maksymalizuje zyski. Nasz model jest nie tylko efektywny, ale również elastyczny, co pozwala na jego łatwą adaptację do lokalnych warunków rynkowych.

Po zakończeniu fazy testowej i osiągnięciu pełnej satysfakcji z wyników, zdecydowaliśmy się na dalszą ekspansję. Naszym celem jest zbudowanie silnej sieci franczyzowej na terenie całej Polski, która będzie opierać się na tych samych, sprawdzonych fundamentach, które z sukcesem wdrożyliśmy w naszych własnych oddziałach.

Dzięki temu, wybierając naszą franczyzę, otrzymujesz dostęp do modelu biznesowego, który został dokładnie przetestowany i zoptymalizowany, aby zapewnić Ci jak największą szansę na sukces. Nasze doświadczenie i wiedza stanowią solidną podstawę, na której możesz budować swoją własną, dochodową działalność.



REGIONALIZACJA

Nie jesteśmy w stanie sami otworzyć kilkudziesięciu oddziałów w całej Polsce. Naszą główną siłą jest koncentracja na zakupach – dostarczamy najwyższej jakości towar w najlepszych możliwych cenach, co wymaga od nas pełnego zaangażowania. Dynamiczne kursy walut, zmieniające się promocje na różnych rynkach międzynarodowych oraz nieustanne badanie lokalnych potrzeb to wyzwania, które pochłaniają niemal cały nasz czas i zasoby.

Chcąc zdobyć znaczącą część polskiego rynku detalicznego, musimy rozbudować sieć naszych placówek. Nasze doświadczenie pokazuje, że aż 80% klientów wybiera zakupy w pobliskim punkcie sprzedaży. Oznacza to, że mieszkańcy poszczególnych regionów będą szukać produktów blisko swojego miejsca zamieszkania, zwracając uwagę na cenę i jakość.

Dzięki systematycznej pracy nad budową wizerunku, nasza marka jest postrzegana jako solidna i godna zaufania. Naszym celem jest otworzyć kilkadziesiąt punktów franczyzowych w strategicznych lokalizacjach, które zapewnią brak wewnętrznej konkurencji w ramach naszej sieci.

Chcemy zapewnić naszym franczyzobiorcom nie tylko sukces, ale również ochronę przed zbędną konkurencją na swoim terenie.

Dlatego wprowadziliśmy zasadę regionalizacji, która ogranicza liczbę dostępnych miejsc na dany obszar.

Stawiamy na jakość, a nie ilość – dlatego w każdym mieście będzie tylko jeden przedstawiciel naszej marki. To unikalne podejście pozwala na pełne wykorzystanie potencjału rynku bez ryzyka, że nasz franczyzobiorca będzie musiał konkurować z innym punktem pod tym samym szyldem.

W ramach przyznanego przedstawicielstwa nie ograniczamy jednak możliwości rozwoju. Jeśli nasz partner dostrzeże potencjał, nic nie stoi na przeszkodzie, aby otworzył więcej punktów na swoim terenie, maksymalizując swoje zyski.

Jednak liczba miejsc jest ograniczona i kto pierwszy, ten lepszy. Niewykorzystana szansa może trafić w ręce innego przedsiębiorcy, który zajmie Twoje miejsce na lokalnym rynku.



- Bytom
- Dąbrowa Górnicza
- Oświęcim
- Gliwice
- Katowice
- Mysłowice
- Opole
- Racibórz
- Rybnik
- Rzeszów
- Szczecin
- Tarnowskie Góry
- Tychy

NASI DOSTAWCY

OLEJE I PŁYNY



CHEMIA I PŁYNY EKSPLOATACYJNE



AKUMULATORY



ELEKTRONIKA



OŚWIETLENIE



FILTRY



WARUNKI WSPÓŁPRACY

PREMIUM

Dla osób pragnących dołączyć do naszej sieci przygotowaliśmy wyjątkowy pakiet Premium – jedno z najlepszych rozwiązań dostępnych na rynku. Nasza oferta Premium obejmuje pełen zakres produktów, które posiadamy. Zakup tej licencji sprawia, że stają się Państwo integralną częścią rodziny LucArt, co wiąże się z pełnym wsparciem marketingowym i technicznym.

Co więcej, jeśli w naszej ofercie pojawią się nowe marki, licencja Premium zapewnia bezpłatne dodanie ich do sprzedaży. Oznacza to, że zyskują Państwo dostęp do pełnych działań reklamowych całej firmy, co skutkuje większą widocznością i lepszymi wynikami sprzedaży.

Dołączając do nas, inwestują Państwo w sukces i przyszłość. Zapewniamy nie tylko produkty, ale także kompleksowe wsparcie, które pomoże w pełni wykorzystać potencjał naszej oferty.

4999 EUR



Łukasz Kłosowski
+48 790 479 579

sales@lucart.pl



Katowicka 51,
41-400 Mysłowice