
Biznes Przedsiębiorcy z Czech, Indii i Polski – różne historie, wspólny model biznesowy Żabki

Migracje wewnętrzne, suburbanizacja i rosnąca mobilność zawodowa coraz silniej kształtują decyzje dotyczące pracy i miejsca życia. W odpowiedzi na to Żabka rozwija pakiet relokacyjny dla franczyzobiorców, oferując do 20 tys. zł wsparcia finansowego dla osób, które zdecydują się na przeprowadzkę i otwarcie sklepu w nowej lokalizacji. To rozwiązanie, które łączy aktualne trendy z realnym wsparciem przedsiębiorczości i umożliwia bezpieczny start w nowym miejscu.

Jak pokazują statystyki GUS, od blisko 25 lat w Polsce trwa proces suburbanizacji – odpływu ludności z dużych miast do mniejszych miejscowości i gmin ościennych. W 2022 r. miasta zanotowały wg Polskiego Instytutu Ekonomicznego rekordowo ujemne saldo migracji wewnętrznych (-53,3 tys.), podczas gdy obszary wiejskie osiągnęły dodatnie saldo na tym samym poziomie. Coraz więcej osób rozważa więc nie tylko zmianę miejsca zamieszkania, ale także prowadzenie własnego biznesu w mniejszych ośrodkach miejskich lub na wsiach.¹

Odpowiedzią Żabki na te długofalowe trendy jest pakiet relokacyjny skierowany do obecnych i przyszłych franczyzobiorców. Obejmuje on wsparcie finansowe do 20 tys. zł netto, wypłacane w dziesięciu miesięcznych transzach po 2 tys. zł. Z programu mogą skorzystać przedsiębiorcy, którzy otworzą sklep w miejscowości oddalonej co najmniej 70 km od dotychczasowego miejsca zamieszkania i zdecydują się na przeprowadzkę. Środki można przeznaczyć m.in. na wynajem mieszkania czy inne wydatki związane z organizacją nowego startu.

– Zależało nam na tym, aby żyć i pracować bliżej siebie, w spokojniejszym otoczeniu, które sprzyja budowaniu relacji i zaangażowaniu w lokalne sprawy. Decyzja o przeprowadzce do mniejszej miejscowości była dla nas ważnym krokiem, ale dzięki wsparciu sieci nie czuliśmy się pozostawieni sami sobie. Dziś prowadzimy rodzinny biznes pod szyldem Żabki, który pozwala nam aktywnie funkcjonować w lokalnej społeczności i być jej realną częścią – podkreślają Izabela i Dawid Maliccy, franczyzobiorcy Żabki, a prywatnie mama i syn.

Pani Izabela i pan Dawid Maliccy prowadzą sklepy w Białej Rawskiej i w Tomaszowie Mazowieckim w województwie łódzkim.

Pakiet relokacyjny wpisuje się w szerszą strategię rozwoju sieci, która coraz częściej pojawia się w mniejszych miejscowościach, oferując lokalnym społecznościom dostęp do nowoczesnego formatu convenience, a przedsiębiorcom sprawdzony model biznesowy. Rozpoznawalna marka, gotowy sklep od pierwszego dnia działalności oraz wsparcie operacyjne i technologiczne sprawiają, że przeprowadzka przestaje oznaczać zawodową niepewność, a staje się realną szansą na lepsze dopasowanie prowadzenia biznesu do życia prywatnego.

¹ <https://www.portalsamorzadowy.pl/polityka-i-spoleczenstwo/coraz-wiecej-polakow-ucieka-z-miast-lista-przyczyn-jest-bardzo-dluga,631190.html?mp=promo>



– *Moja droga do własnej Żabki była związana z życiem prywatnym i sportem, ale też z potrzebą stabilności. Zmieniałem miejsce zamieszkania i ważne było dla mnie to, bym mógł pracować blisko miejsca, w którym żyję. Dziś wiem, że możliwość dostosowania biznesu do moich potrzeb, w tym nowego etapu życia to ogromna wartość* – **mówi Jiri Stanek, franczyzobiorca Żabki z Jastrzębia-Zdroju**, a prywatnie hokeista i szczęśliwy mąż, który do kraju swojej żony przeprowadził się z Czech.

Program relokacyjny Żabki odpowiada także na wyzwania rynku pracy. Dla osób wracających z emigracji, zmieniających branżę lub szukających nowego początku w nowym miejscu, franczyza może być alternatywą wobec długotrwałego poszukiwania zatrudnienia, a propozycja biznesowa Żabki realnym wsparciem.

– *Kiedy zdecydowałem się na franczyzę, szukałem rozwiązania, które da mi stabilność i możliwość rozwoju bez zaczynania wszystkiego od zera. Żabka okazała się takim punktem zaczepienia – marką, którą ludzie znają i której ufają. To dało mi poczucie bezpieczeństwa i jasny plan na przyszłość* – **mówi Rajesh Kotwani, franczyzobiorca Żabki z Warszawy**, który przyjechał do Polski z Indii.

Więcej informacji na stronie: www.zabka.pl/franczyza

Grupa Żabka to kompleksowy ekosystem convenience, którego misją jest tworzenie wartości poprzez upraszczanie codziennego życia klientów.

Grupa obsługuje rosnącą liczbę konsumentów szukających wygodnych rozwiązań, promując przy tym odpowiedzialne podejście wobec klientów, franczyzobiorców, dostawców oraz szeroko pojętego środowiska, w tym dbałość o zrównoważone korzystanie z produktów i opakowań.

Ekosystem Grupy Żabka obejmuje wiodącą w Polsce sieć sprzedaży detalicznej w formacie modern convenience działającą pod marką Żabka oraz działającą w Rumunii sieć spod marką Froo. Uzupełnia je sieć bezobsługowych sklepów autonomicznych pod szyldem Żabka Nano, umożliwiających robienie zakupów przez całą dobę w dowolny dzień tygodnia. Cała sieć na koniec grudnia 2025 r. obejmowała 12 339 sklepów.

Grupa dysponuje również zaawansowaną, stale rozwijaną ofertą cyfrową. Należąca do niej marka Maczfit, powstała z myślą o osobach szukających zdrowej i jednocześnie wygodnej diety, dostarcza restauracyjnej jakości gotowe posiłki prosto do domu klienta. Platforma Dietly to z kolei wiodąca porównywarka dostawców cateringu dietetycznego. Działalność w zakresie internetowych zakupów spożywczych Grupa realizuje zaś za pośrednictwem marek Jush! i Delio.

Od października 2024 r. akcje Spółki notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Kontakt dla mediów:

Biuro Prasowe

e-mail: biuro.prasowe@zabka.pl

tel. +48 514 877 509