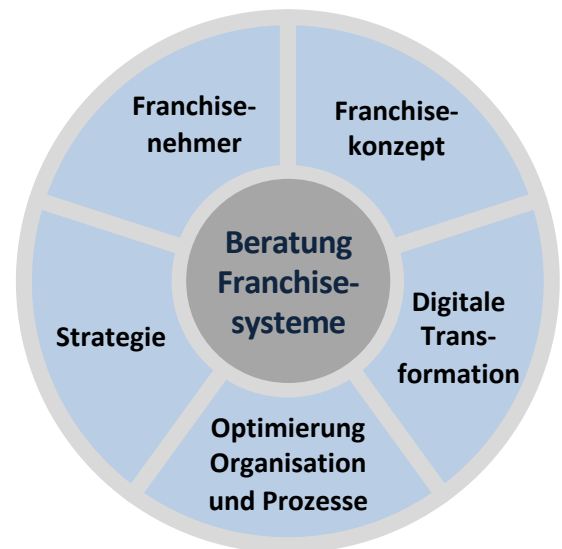


Aufbau und Optimierung von Franchisesystemen



Die Herausforderung

In Deutschland agieren ca. 1.000 Franchisesysteme mit rund 650.000 Mitarbeitern und einem Außenumsatz von gut 104 Mrd. €. Der Franchisemarkt ist eines der am stärksten wachsenden Wirtschaftssegmente.

Damit bestehende und neue Franchisesysteme sich im Wettbewerb behaupten können und zu einem nachhaltigen Erfolg führen, sind Professionalität, Effizienz und Erfahrung notwendig. Nur ein erfolgreiches und erprobtes Geschäftsmodell lässt sich nachhaltig multiplizieren. Ein ertragsstarkes und flächendeckendes Wachstum ist die besondere Stärke professionell geführter Franchisesysteme. Darüber hinaus kann ein Franchisesystem nur erfolgreich sein, wenn es im Zuge der digitalen Transformation die erforderliche Agilität und Geschwindigkeit am Markt erlangt.

Unsere Leistungen

Aufbau neuer Franchisesysteme:

- Systemplanung
- Markenaufbau und –steuerung
- Vertriebs- und Marketingkonzept
- Businessplan
- Organisation und Controlling
- Standortanalyse
- Pilotierung

Optimierung bestehender Franchisesysteme

- Franchisenehmer-Gewinnung
- Systemcheck und Benchmarking
- Wachstum, Expansion

Die Lösung

Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir Strategie und Umsetzungskonzepte für neue Franchisesysteme, analysieren bestehende Konzepte und arbeiten am Ausbau, der Optimierung und an der Expansion Ihres Franchisesystems. Dazu gehört auch die Entwicklung zur digitalen Händlerorganisation. Wir begleiten Sie ebenso bei der Gewinnung neuer Franchisenehmer und dem Auf- und Ausbau von Multi-Unit-Einheiten.

Dabei übernehmen wir auf Wunsch auch die Rolle des Kommunikators gegenüber Ihren Franchisenehmern und begleiten den Veränderungsprozess in der Zentrale und bei den angeschlossenen Franchisenehmern. So werden Mehrwerte für Ihre Mitglieder konsequent ausgebaut.

Ihr Nutzen

- Sicherung der Zukunftsfähigkeit des Systems und Ihrer Franchisenehmer
- Steigerung der Sichtbarkeit des Systems und der Attraktivität nach außen
- Neue Mehrwerte für Ihre Partner
- Gewinnung neuer Franchisenehmer
- Steigerung der Effizienz/Rentabilität
- Nachfolgeregelung bei Franchisenehmern
- Aufbau von Franchiseexpertise
- Steigerung der Nachhaltigkeit
- Begleitung in der Umsetzung

Sprechen Sie uns an - Ihr Kontakt :