Digitalisierung in der Franchise Zentrale

von Ralf Guttmann, CEO hyperspace GmbH

Vortrag zur Open Stage des ÖFV am 27.02.2018

Österreichischer Franchise-Verband
Österreichs 1. Franchise-Adresse

OPEN STAGE
miteinander & voneinander lernen

Agenda

- Kurzvorstellung
- Schnelleinstieg: Prozessmanagement
- Schnelleinstieg: Digitalisierung
- Die Prozesse der Franchise-Zentrale
- Probleme und Herausforderungen bei der Digitalisierung

- Kosten-Nutzen-Beurteilung von Digitalisierungsvorhaben
- Best Praxis Beispiele
- Schlüsselfertige Digitalisierungslösungen
- Fragen und Diskussion

Kurzvorstellung

Edinburgh
Vereinigtes Königreich
Man
Leeds
Manchester
Liverpool
ENGLAND
Cambridge
Oxford
London
Bristol
Cardiff
Brighton
Southampton
Ärmelkanal
Guernsey
Jersey
Paris
Rennes
Nantes
Tours
La Rochelle
Limoges
Clermont-Ferrand
Lyon
Grenoble
Genf
Frankreich
Schweiz
Zürich
Liechtenstein
Mailand
Verona
Venedig
Padua
Turin
Triest
Slowenien
Zagreb
Amsterdam
Den Haag
Niederlande
Antwerpen
Brüssel
Belgien
Lille
Luxemburg
Dortmund
Essen
Köln
Frankfurt am Main
Mannheim
Nürnberg
Stuttgart
Straßburg
München
Salzburg
Österreich
Graz
Aarhus
Dänemark
Odense
Sjælland
Kopenhagen
Malmö
Kiel
Lübeck
Rostock
Hamburg
Bremen
Hannover
Wolfsburg
Braunschweig
Magdeburg
Berlin
Leipzig
Dresden
Deutschland
Prag
Tschechien
Brünn
Ostrau
Katowice
Krakau
Wien
Bratislava
Slowakei
Košice
Budapest
Debrecen
Ungarn
Szeged
Timişoara
Oradea
Novi Sad
Нови Сад
Stettin
Bydgoszcz
Posen
Polen
Warschau
Łódź
Wroclaw
Kielce
Rzeszów
Zakopane
Olsztyn
Gdynia
Danzig
Kaliningrad
Калининград
Klaipėda

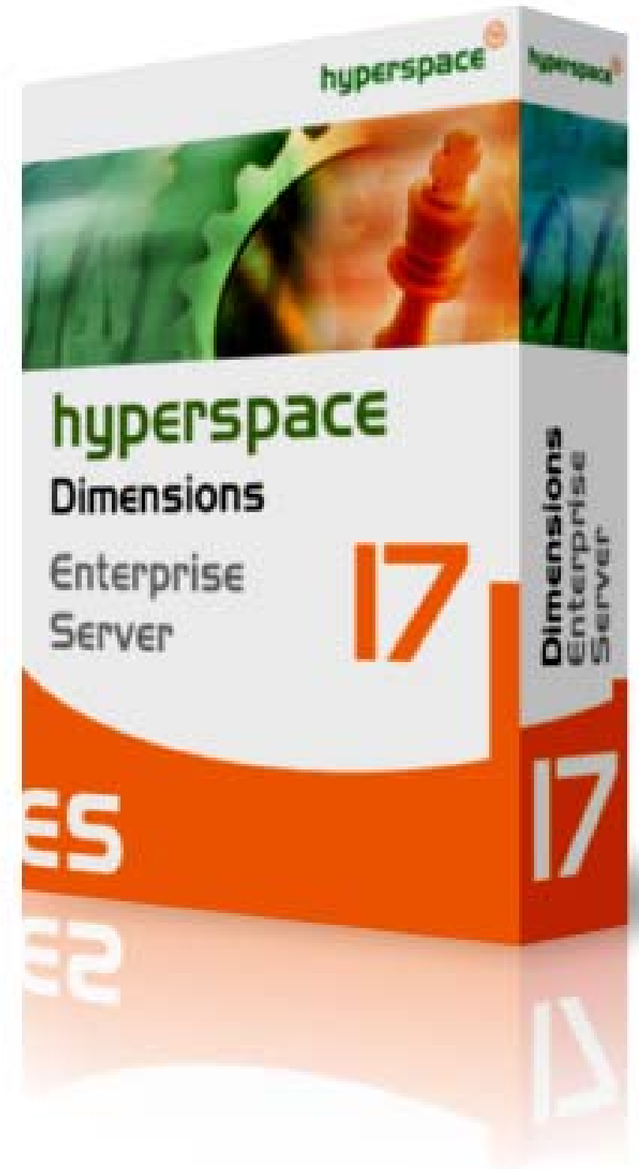
INNOVATIONSPREIS 2007
initiative mittelstand
AUSZEICHNUNG
Mobile Business

INNOVATIONSPREIS-IT
BEST OF 2016
initiative mittelstand
MOBILE

EU DS-GVO konform

Software
Bundesverband IT-Mittelstand
Made in Germany
100%
Service
Qualität
Zukunft

Software Hosted in Germany
Bundesverband IT-Mittelstand e.V.



bitmi
Bundesverband
IT-Mittelstand e.V.

ÖFV
Österreichischer
Franchise-Verband
Förderndes Mitglied

hyperspace

MITGLIED IM TEAM
MARKEN
FRANCHISE

assetpool

FRANCHISE CAMPUS
— MITTEN DRIN STUDIEREN -

ACCOR

back WERK

Europcar

Extrawurst®

Lucky Car

hair free®

HOL'AB! Getränke Markt

MUNDFEIN PIZZAWERKSTATT

McFIT Einfach gut aussehen.

DAS FUTTERHAUS TIERISCH GUT!

Mongo's® RESTAURANTS

MODEMOBIL® Mode, die zu Ihnen kommt

wax IN THE CITY®

KINGDOM OF SPORTS

Zaunteam Starke Zäune. Starkes Team.

Hyperspace GmbH

20

20 Jahre Erfahrung mit Digitalisierung

12

12 Jahre Erfahrung mit Franchise-Unternehmen

140

Kunden

6000

Anwender

Marktführer Franchise-Management in der Cloud

Frank Machwitz

DEUTSCHER FRANCHISEVERBAND
ASSOZIIERTER EXPERTE

DEKRA Standard
Fachkraft für
Datenschutz
www.dekra-siegel.de
DEKRA
zertifiziert
gültig bis 09/2020

20

20 Jahre Erfahrung mit Franchise-Unternehmen

12

12 Jahre Erfahrung Digitalisierung mit hyperspace

Mitglied im Arbeitskreis „Digitalisierung" des DFV

Schnelleinstieg:

Prozessmanagement

Prozess

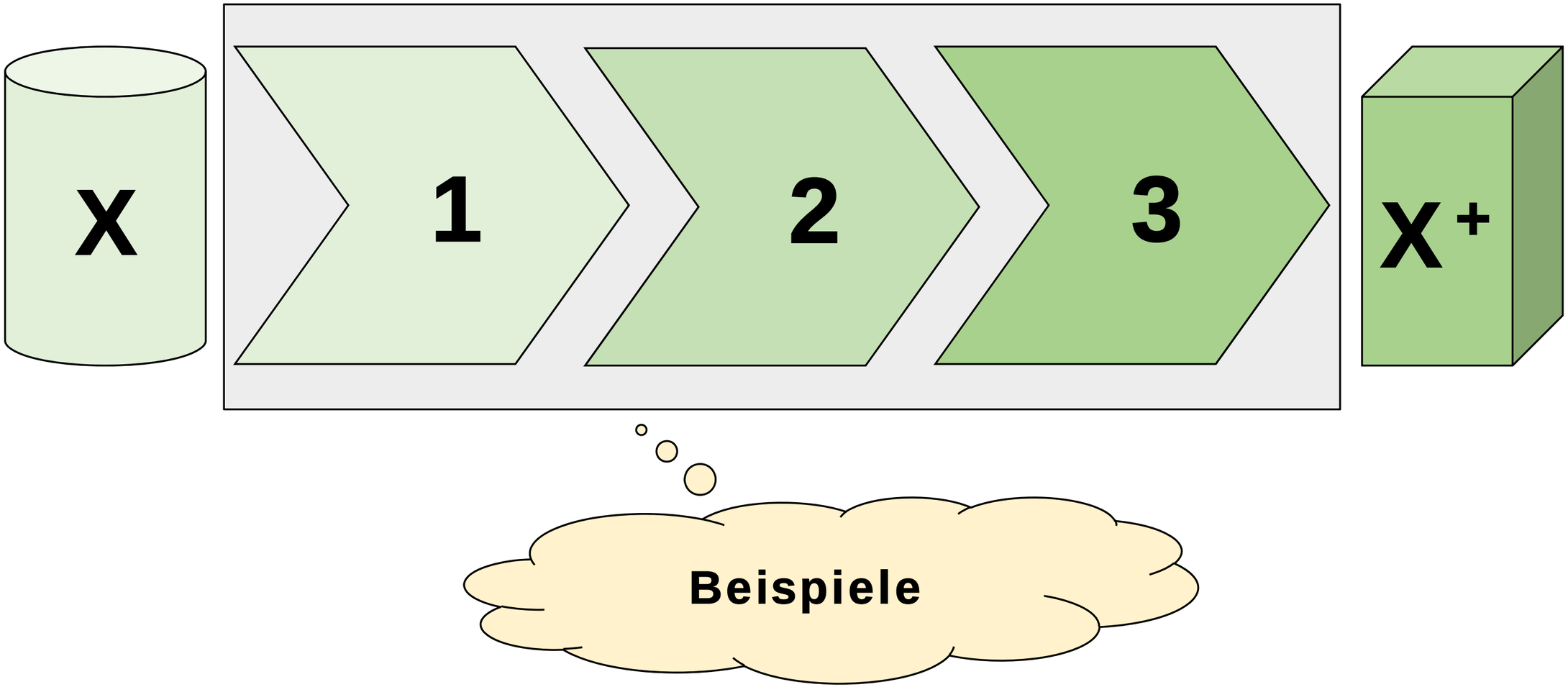
Zielgerichtet miteinander verbundene Aufgaben und Tätigkeiten

„Wer macht was, wann, wie und womit?“

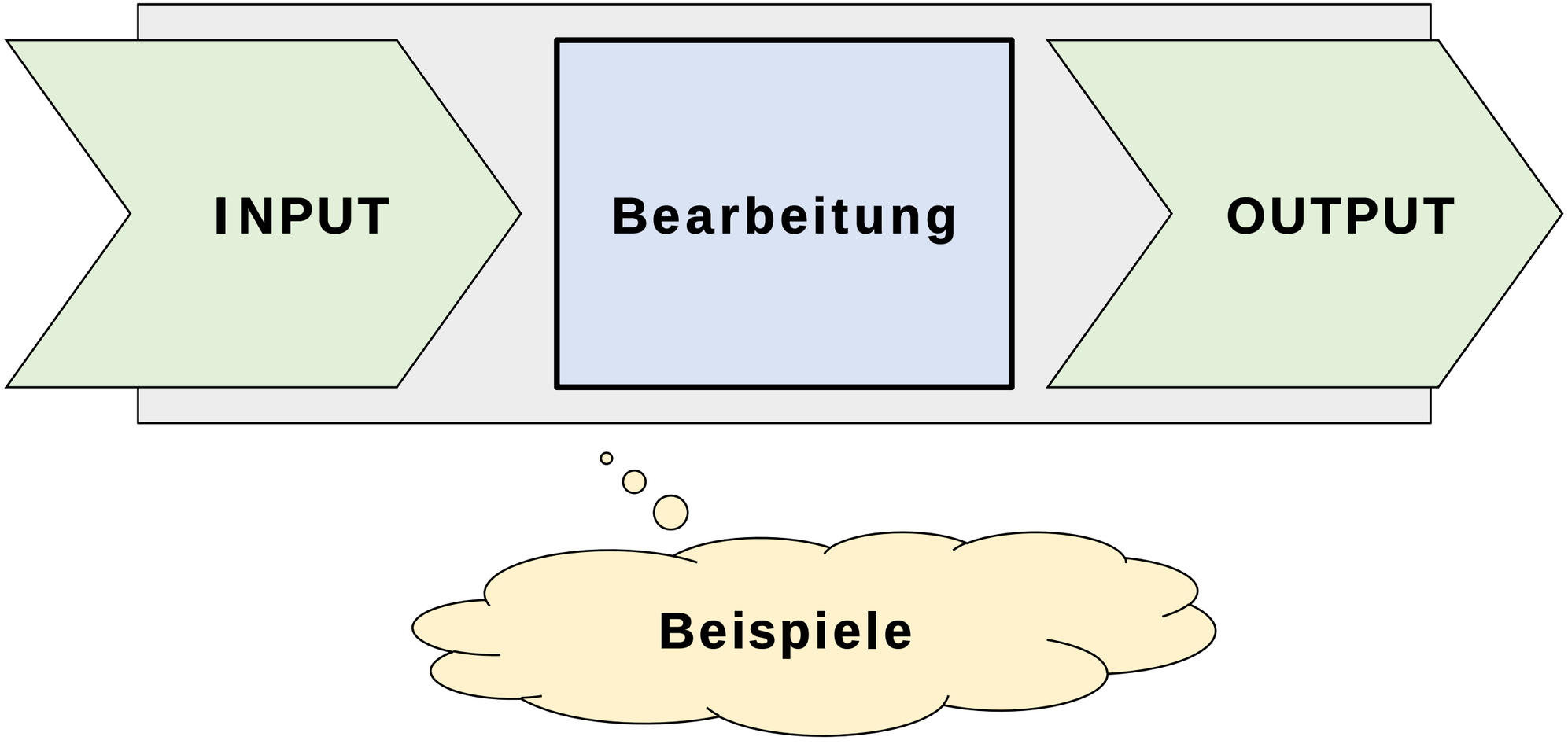
Prozessmanagement

Planung, Durchführung, Controlling sowie die Optimierung von Prozessen und ihrem Zusammenspiel im Unternehmen

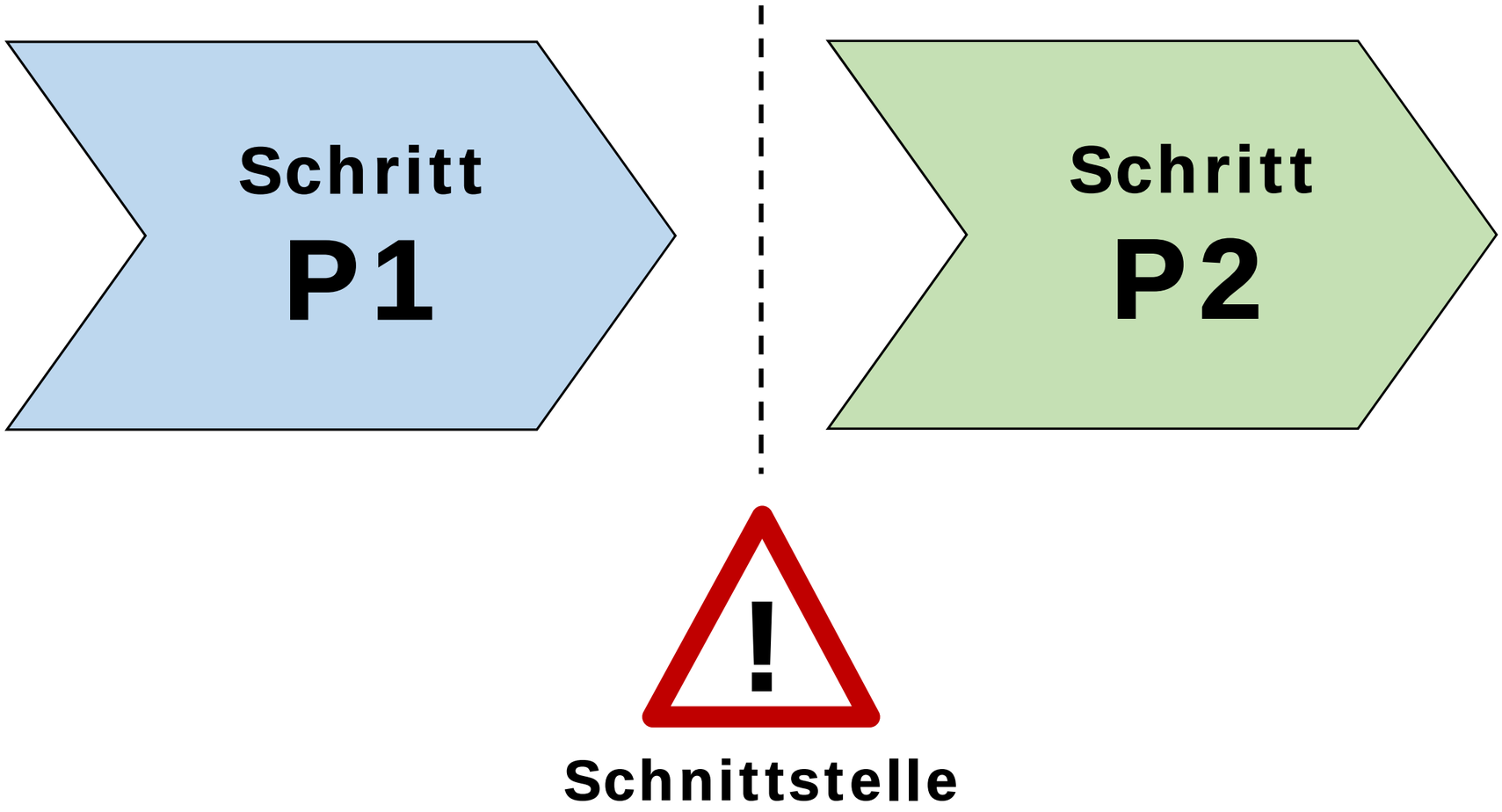
Prozess: Zielgerichtet miteinander verbundene Aufgaben und Tätigkeiten



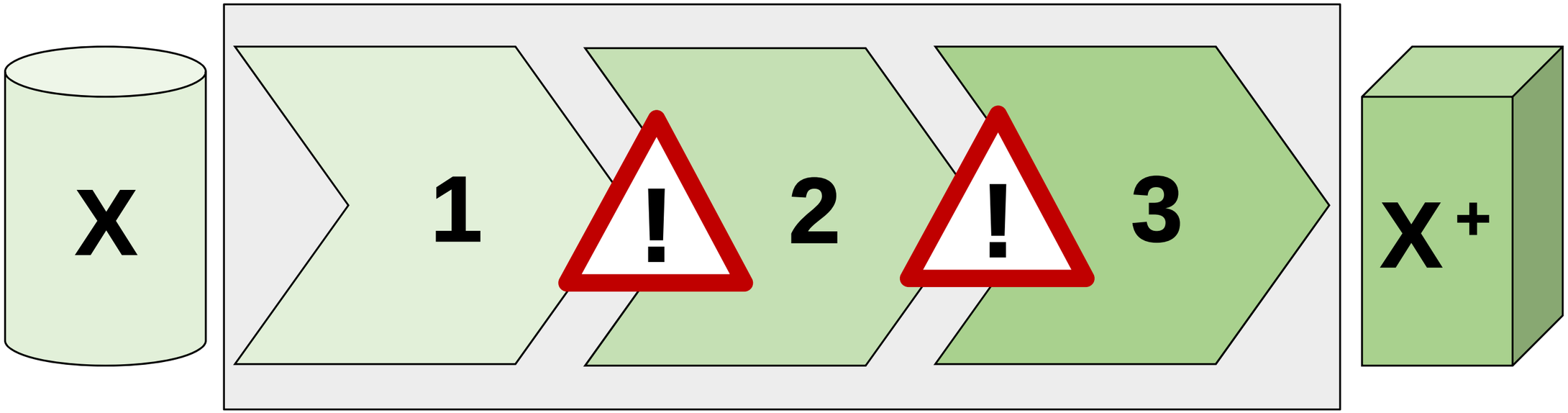
Prozess-Schritt: einzelne Aufgabe / Tätigkeit



Output P1 = Input P2

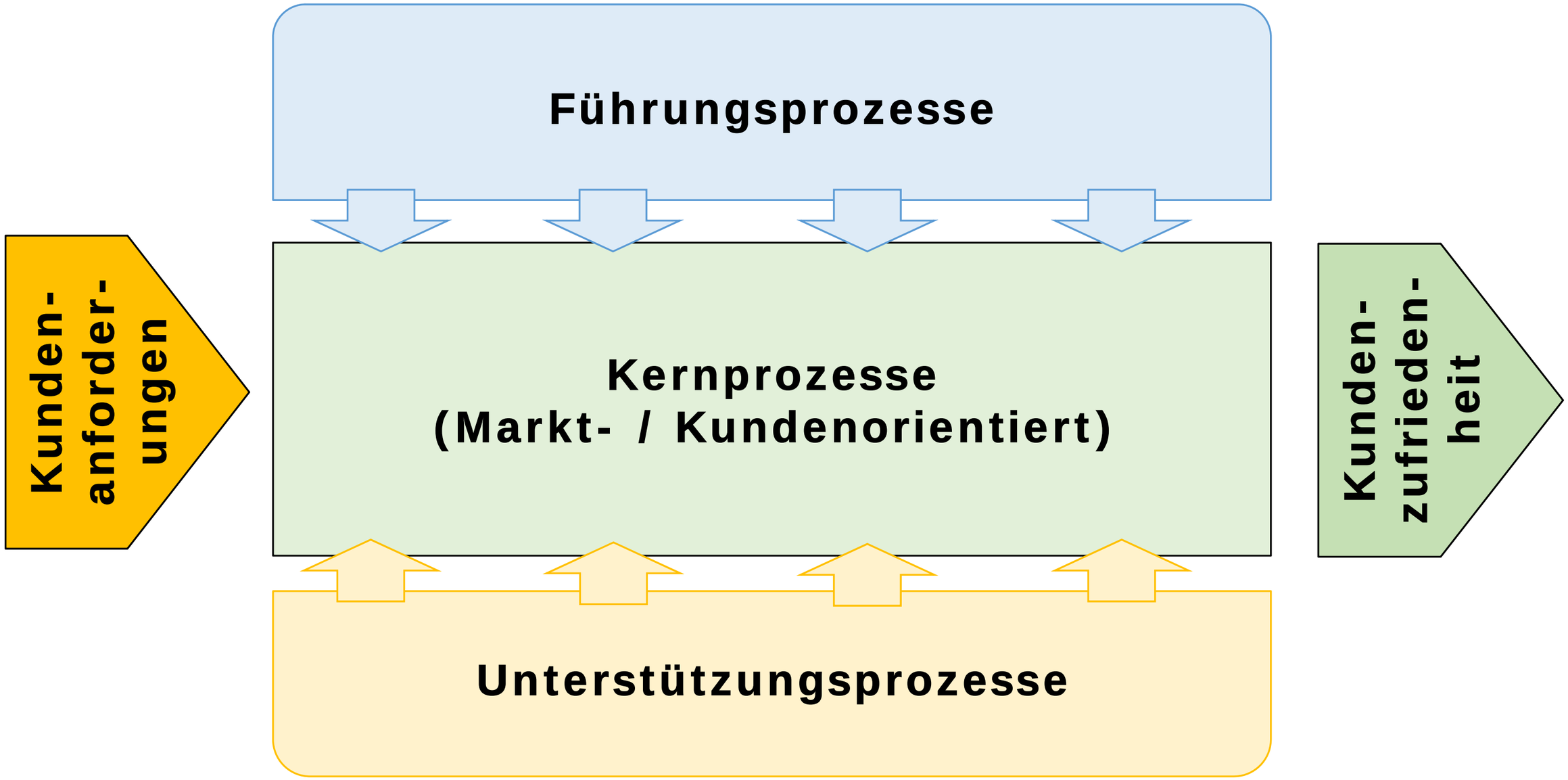


Risikopotenzial: Schnittstellen



- **Output fehlt**
- **Output ist zu wenig oder kommt zeitverzögert**
- **Qualität des Outputs stimmt nicht**

Problem	Ursache	Abhilfe
Output fehlt	Störung, Störfall, Systemausfall, Krankheit	• Sichere und redundante Infrastruktur
Output zu gering oder zu langsam	Engpässe	• Ressourcenplanung; • Ausbau der Infrastruktur
Output fehlerhaft	Qualitäts- oder Qualifizierungsproblem	• Qualitätsmanagement; • Qualifizierung • Unternehmenskultur


Führungsprozesse
Kunden-anforder-ungen
Kernprozesse
(Markt- / Kundenorientiert)
Kunden-zufrieden-heit
Unterstützungsprozesse

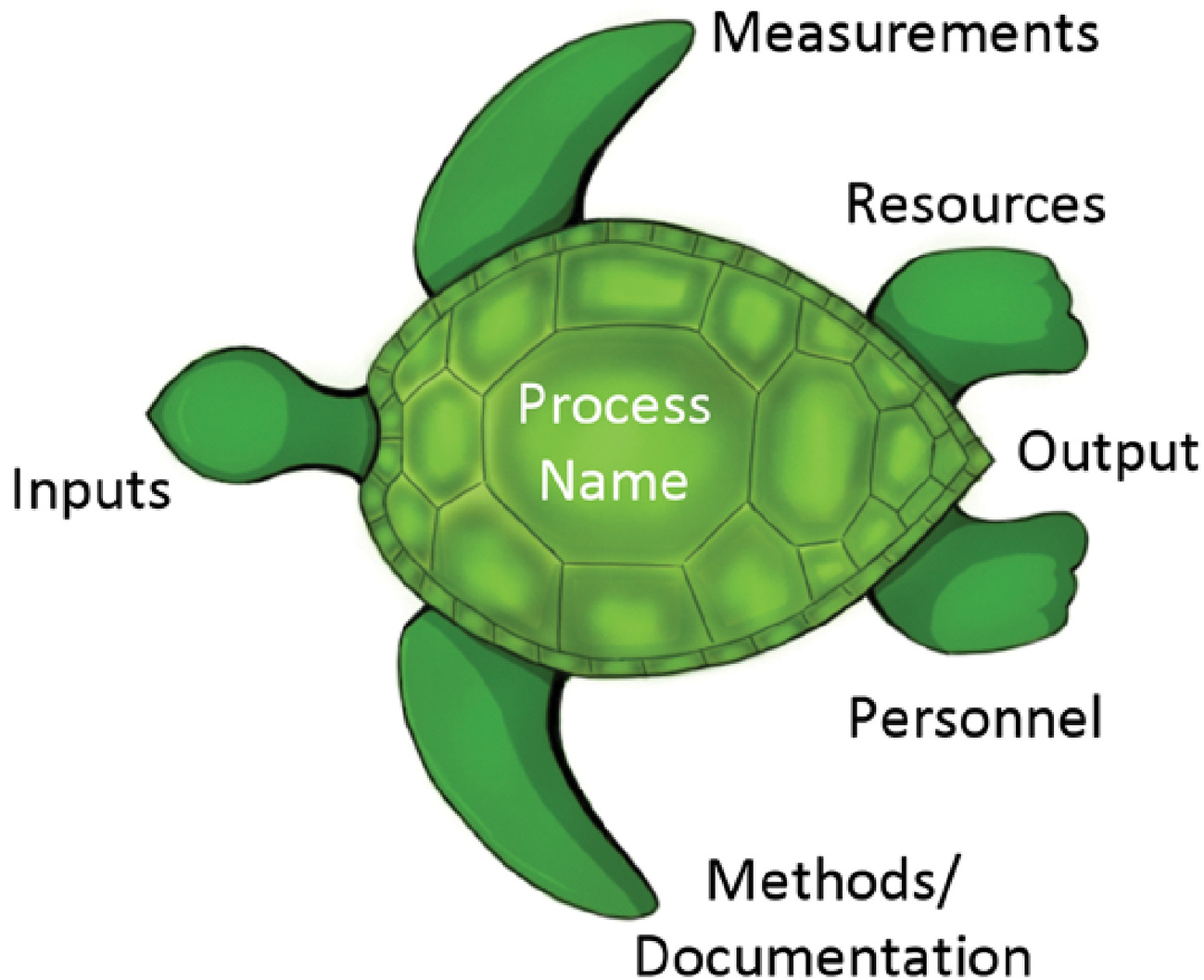
Prozess

Zielgerichtet miteinander verbundene Aufgaben und Tätigkeiten

„Wer macht was, wann, wie und womit?“

Prozessmanagement

Planung, Durchführung, Controlling sowie die Optimierung von Prozessen und ihrem Zusammenspiel im Unternehmen



Quelle: pinsdaddy.com
basic-parts-of-a-turtle

Womit?
• Ausrüstung
• Maschinen
• Werkzeuge
Wer?
• Zuständigkeit
• Fähigkeiten
• Kompetenzen
INPUT
• Material
• Information
PROZESS / Prozess-Schritt:
Was?
OUTPUT
• Produkt
• Ergebnis
• Information
• Methoden
• Anweisungen
• Verfahren
Wie?
• Ziele
• Ergebnisse
• Messgrößen
Wofür?

Fragen

Schnelleinstieg:

Digitalisierung

Digitalisierung ist die

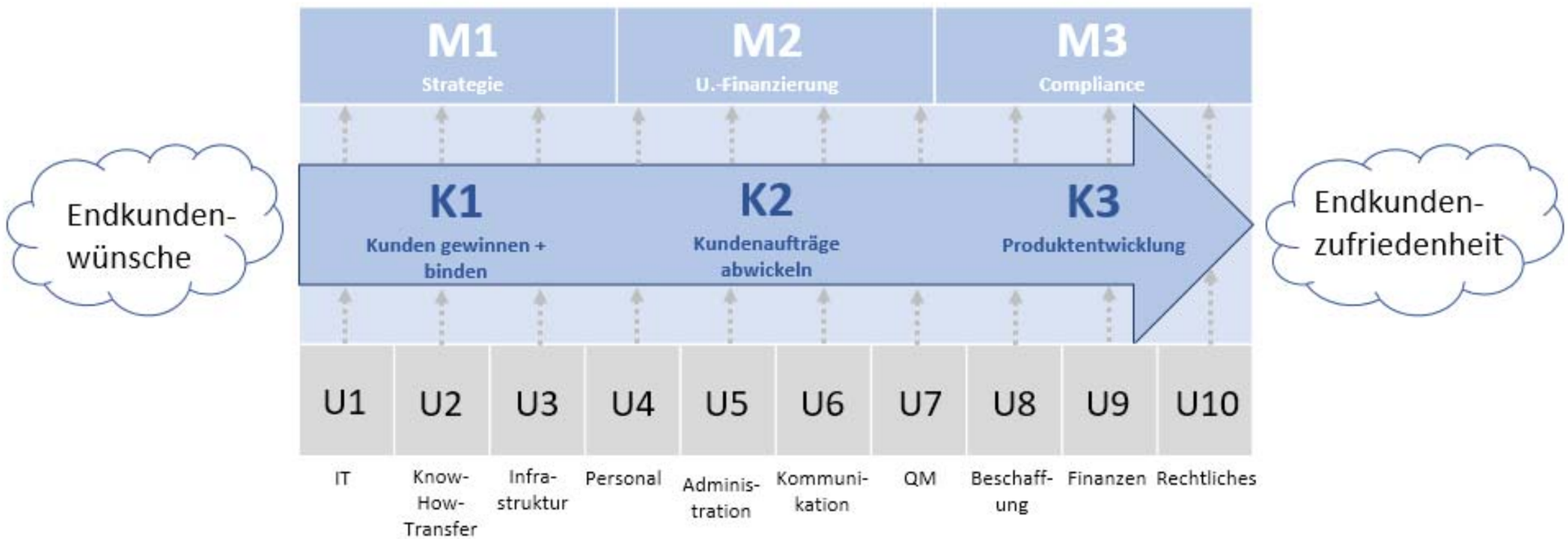
Automatisierung von Prozessen

mit Hilfe von Hard- und Software

Prozessmanagement ist Voraussetzung

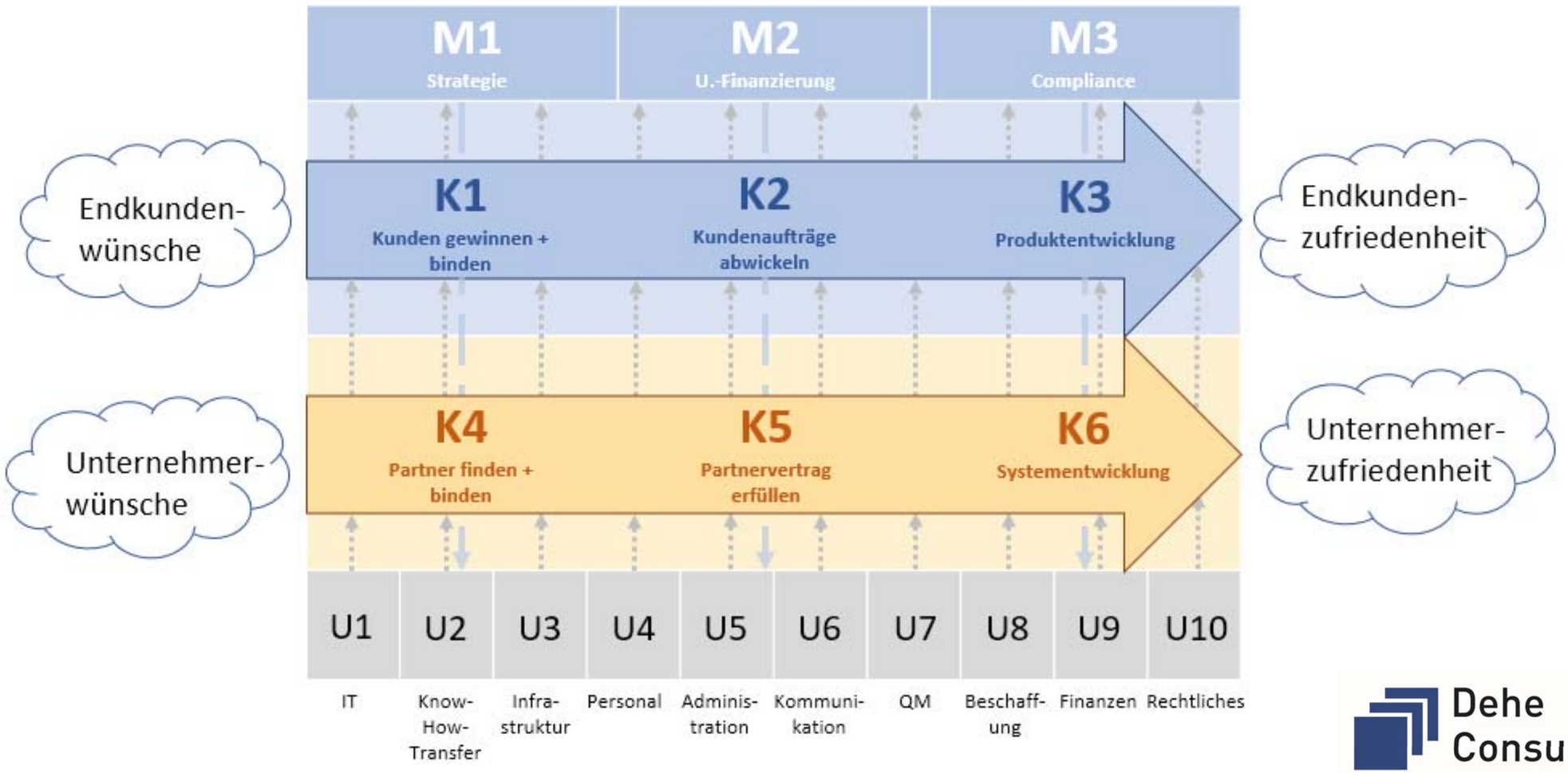
für erfolgreiche Digitalisierung

Die Prozesse der Franchisezentrale



Dehe
Consulting

Prozesslandkarte der Franchisezentrale (M. Dehe)



Dehe Consulting

Führungsprozesse

- Unternehmensleitung
- Öffentlichkeitsarbeit und Werbung
- Partner-Management betreiben
- QM + KVP

Kernprozesse

- Partner-Rekrutierung
- Standort-Eröffnung
- Partner-Betreuung und -Bindung
- Beenden der Partnerschaft

Unterstützungsprozesse

- Partner-Management
- interne Verwaltungs-Prozesse
- System-Handbuch
- Infrastruktur

Führungsprozesse

- F 01: Strategie
- F 02: Finanzierung
- F 03: Compliance

Kernprozesse

K. Kundenprozesse

- K 01: Kunden gewinnen + binden
- K 02: Kunden bedienen
- K 03: Produktentwicklung

P. Partnerprozesse

- P 01: Partner-Rekrutierung
- P 02: Standort-Eröffnung
- P 03: Partner-Betreuung und -Bindung
- P 04: Beenden der Partnerschaft

Unterstützungsprozesse

- U 01: IT
- U 02: Know-How-Transfer
- U 03: Infrastruktur
- U 04: Personal
- U 05: Verwaltung
- U 06: Kommunikation
- U 07: Qualitätsmanagement
- U 08: Beschaffung
- U 09: Finanzen
- U 10: Rechtliches

Prozesse im Partnerunternehmen

Prozesslandkarte mehr...

Steuerungsprozesse

- Strategie
- Finanzierung
- Compliance

Kernprozesse

Vertrieb / Regionales Marketing

- Public Relations
- Werbung
- POS-Marketing
- Verkauf
- Bindung

Produktions- und Auftragsabwicklung

- Bestätigen
- Ausführen
- Übergeben
- Berechnen
- Verabschieden
- Service

Unterstützungsprozesse

- Personalmanagement
- QM Management
- Backoffice
- IT-Management
- Beschaffung
- Finanz- und Rechnungswesen

Fragen, Beispiele

Probleme und Herausforderungen bei der Digitalisierung

Grundsätzliche Herausforderungen bei IT-Projekten

- Ressourcen einplanen und bereit stellen
- Man kauft die Lösung nicht einfach, sondern muss sie auch in Betrieb nehmen
- Anpassung des Unternehmens an die Software
- Anpassung der Software an das Unternehmen

Besondere Herausforderungen bei Digitalisierungsprojekten

- Fokussierung auf Kosten/Nutzen
- Fokussierung auf Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit
- Überlebenswichtige Alleinstellungsmerkmale nicht verwässern
- Schnittstellen zwischen Systemen
- Datenschutz

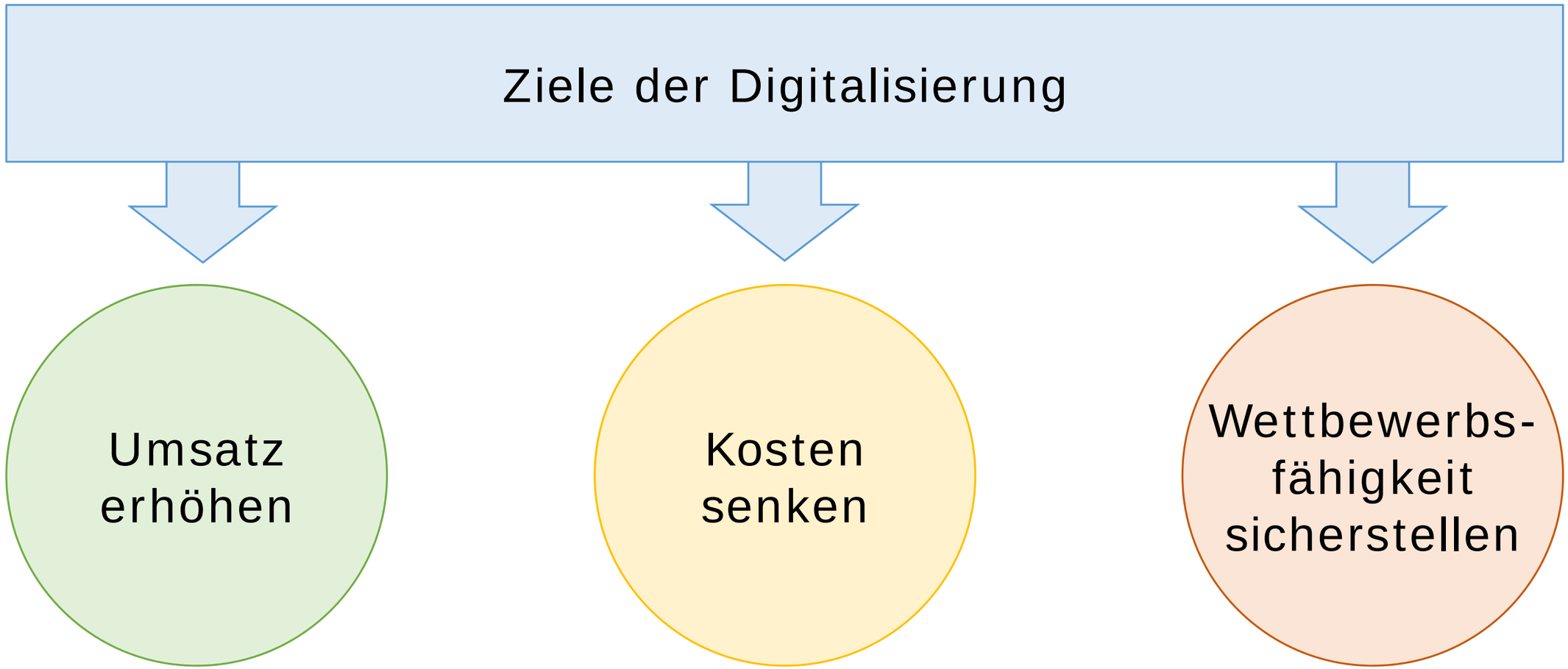
Besondere Herausforderungen für Franchise-Unternehmen

- Immer mehrere Benutzer in der Zentrale ausbilden (Fluktuation)
- Partner einbeziehen
- Rechtliche Rahmenbedingungen
  - Partner = Eigenständiges Unternehmen
  - Datenschutz

Fragen

hyperspace

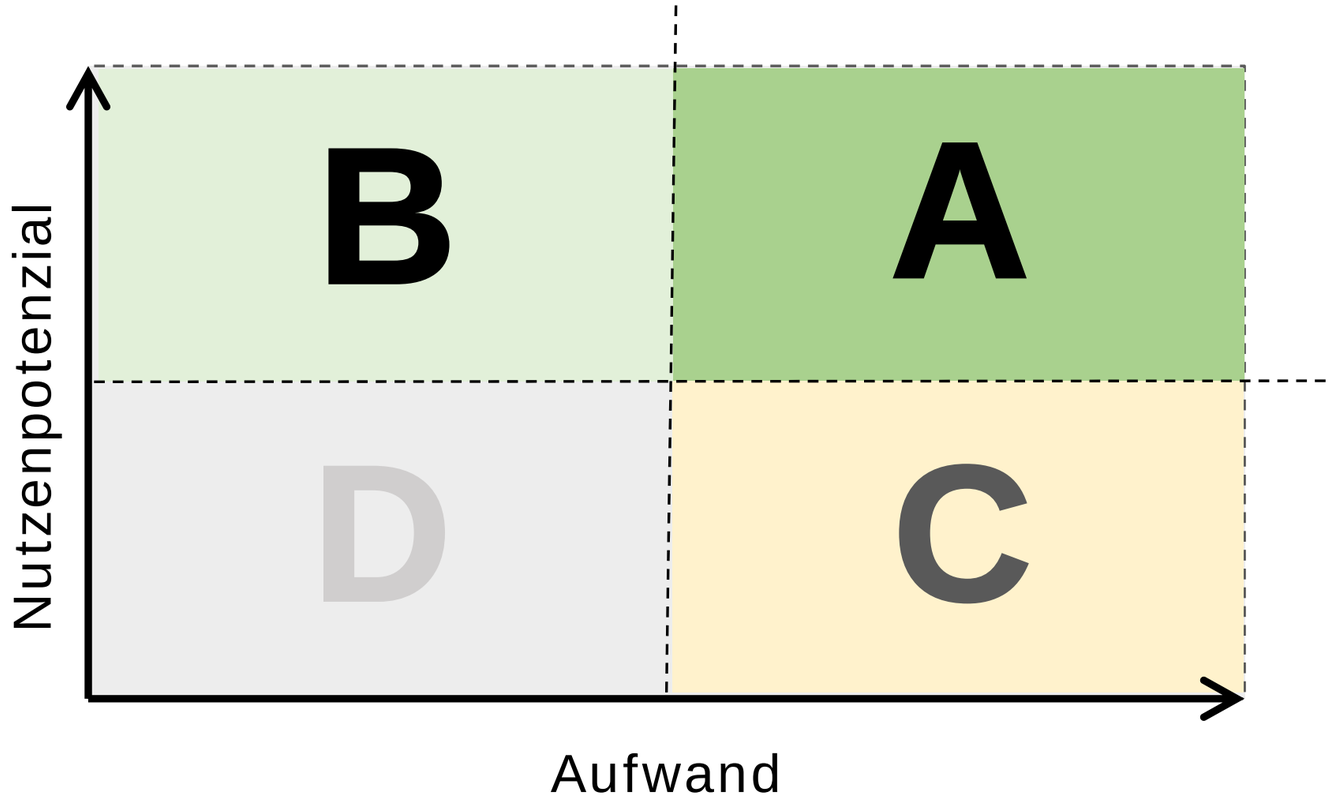
Kosten-Nutzen-Beurteilung von Digitalisierungsvorhaben


Ziele der Digitalisierung
Umsatz erhöhen
Kosten senken
Wettbewerbs-fähigkeit sicherstellen

Digitalisierungspotenziale-Portfolio

Automatisierungs-Prioritäten:

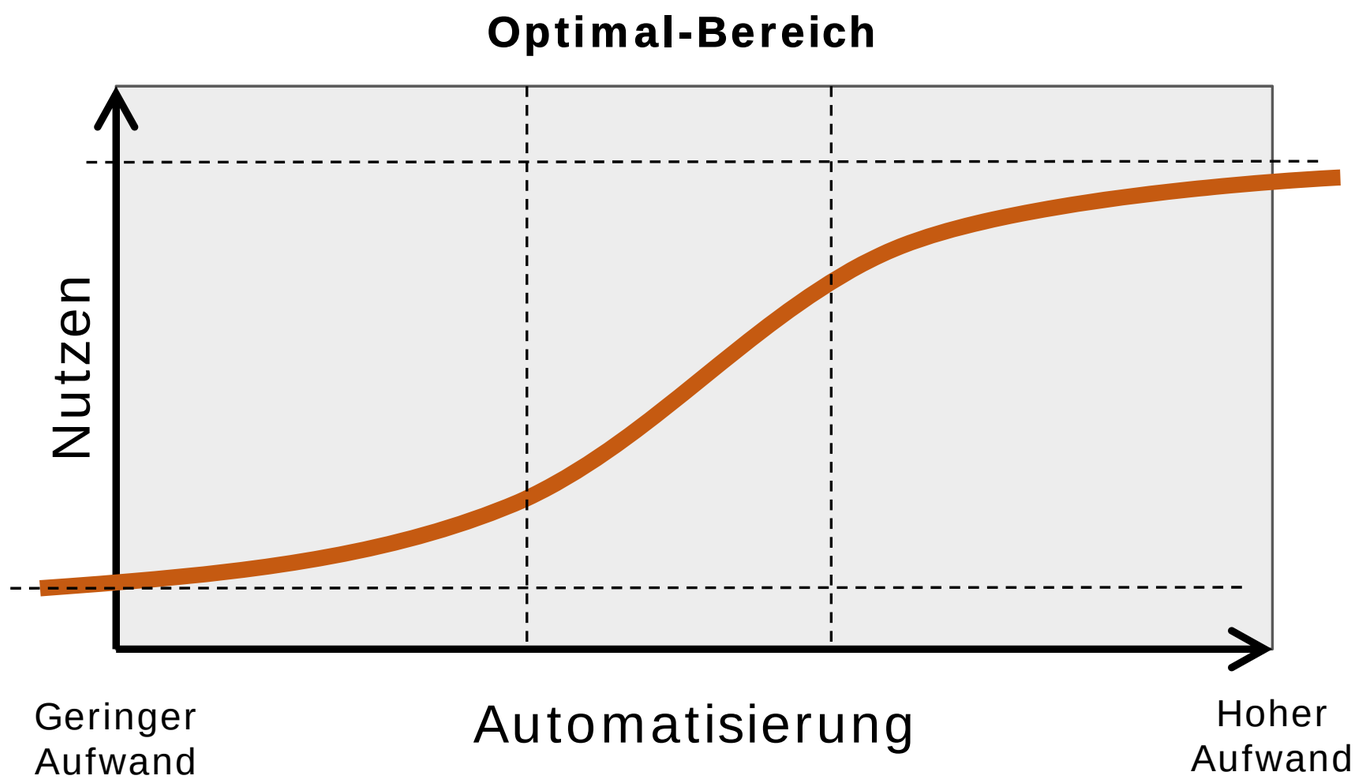
1. Digitale Produkte und Leistungen
2. Prozesse mit dem höchstem Nutzen-/ Einsparungs-potenzial
3. Erhöhen der Skalierbarkeit oder Effizienz von Alleinstellungsmerkmalen



100%ige Automatisierung ist nicht das Ziel:

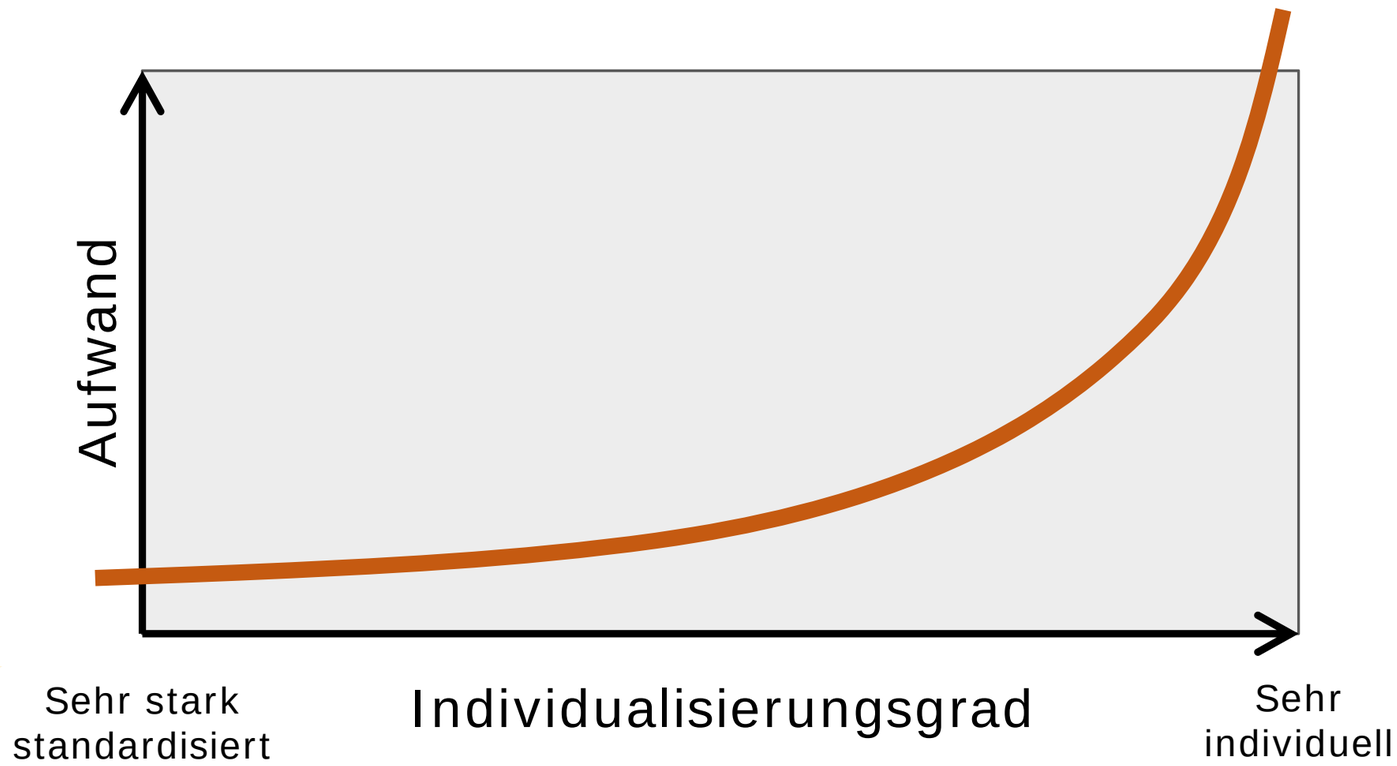
Vollautomatisierung ist nur wirtschaftlich ...

- Bei Massenfertigung
- bei digitalen Produkten oder digitalen Leistungen



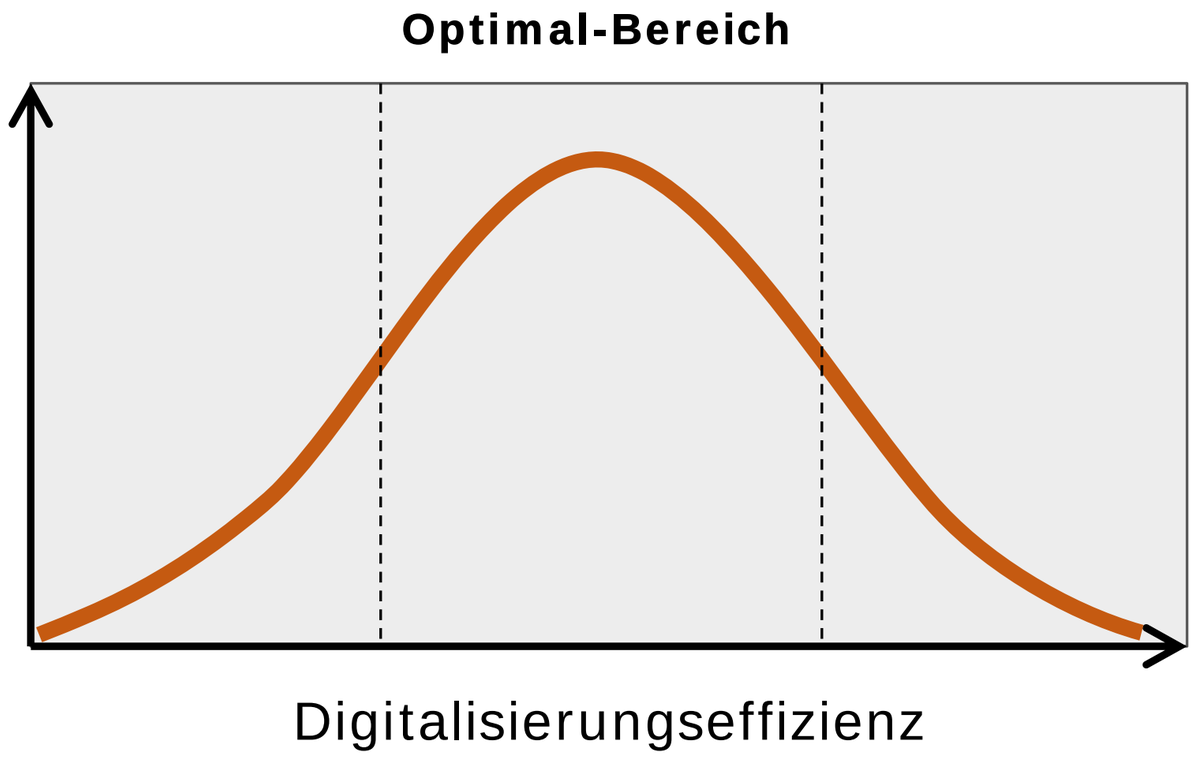
Je individueller, desto teurer:

- Kosten steigen exponentiell
- Kritische Abwägung zwischen
  - Kosten,
  - Nutzen und
  - der tatsächlichen Relevanz individueller Vorgehensweisen auf den Geschäftserfolg



Fazit: Fokussierung auf jene Prozesse …

- mit dem höchsten Nutzenpotenzial
- bei vertretbarem Implementierungs-aufwand
- Unter Bewahrung der Alleinstellungs-merkmale



Fragen

Best-Practice-Beispiele

Wo finde ich das nächste Studio? | DE | EN | HU

WAX IN THE CITY®
Was für ein Gefühl.

STUDIOS WAXPERTEN®-GUIDE SHOP MAGAZIN APP UNTERNEHMEN

Der erste Online Check-in fürs Waxing Studio - mit der APP Q jederzeit sehen, was im Studio los ist und direkt online einchecken!

Lust auf Ihr eigenes Waxing Studio? So genial ist Franchise mit WAX IN THE CITY...

PERFEKTE HAARENTFERNUNG MIT WAX IN THE CITY

WACHS MADE IN GERMANY - EXKLUSIV, HOCHWERTIG UND NATÜRLICH

Entdecken Sie Ihren persönlichen Wax-Appeal mit uns – und erleben Sie ein sensationelles Körpergefühl! WAX IN THE CITY Studios sind die Adresse für professionelle Haarentfernung mit Warmwachs. Als internationale Waxing-Studiokette waren wir nicht nur die Pioniere in Deutschland und Europa, sondern sind als Premiumdienstleister heute auch der klare Marktführer unter den reinen Waxing Studios. Unser Angebot für Sie ist ebenso einfach wie einzigartig: Wir bieten Ihnen Waxing mit Walk-in+! Sie können jederzeit ohne Termin im Studio vorbeikommen. Oder checken sich per Waxing-APP Q fürs nächste freie Zeitfenster online ein. In unserer exklusiven APP sehen Sie

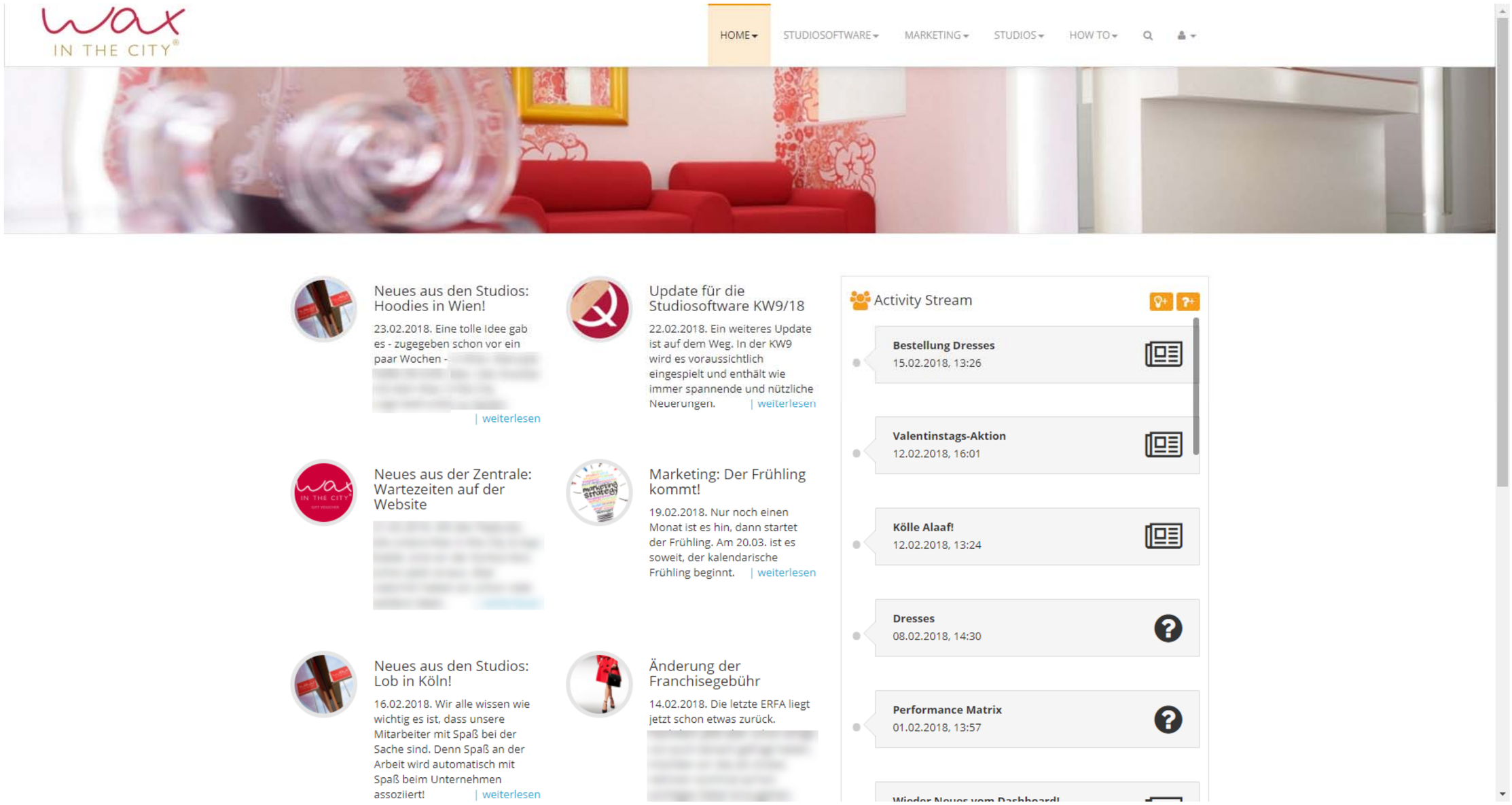
Q

EXKLUSIV BEI WAX IN THE CITY: ONLINE CHECK-IN PER APP Q

- **Gegründet 2005**
- **25 Betriebe an 14 Standorten**
- **Auch in Wien (4. Bezirk)**

Genutzte hyperspace-Module:

- ✓ Partner-Extranet
- ✓ News
- ✓ Medienmanager
- ✓ Wissensmanagement
- ✓ Performance-Management

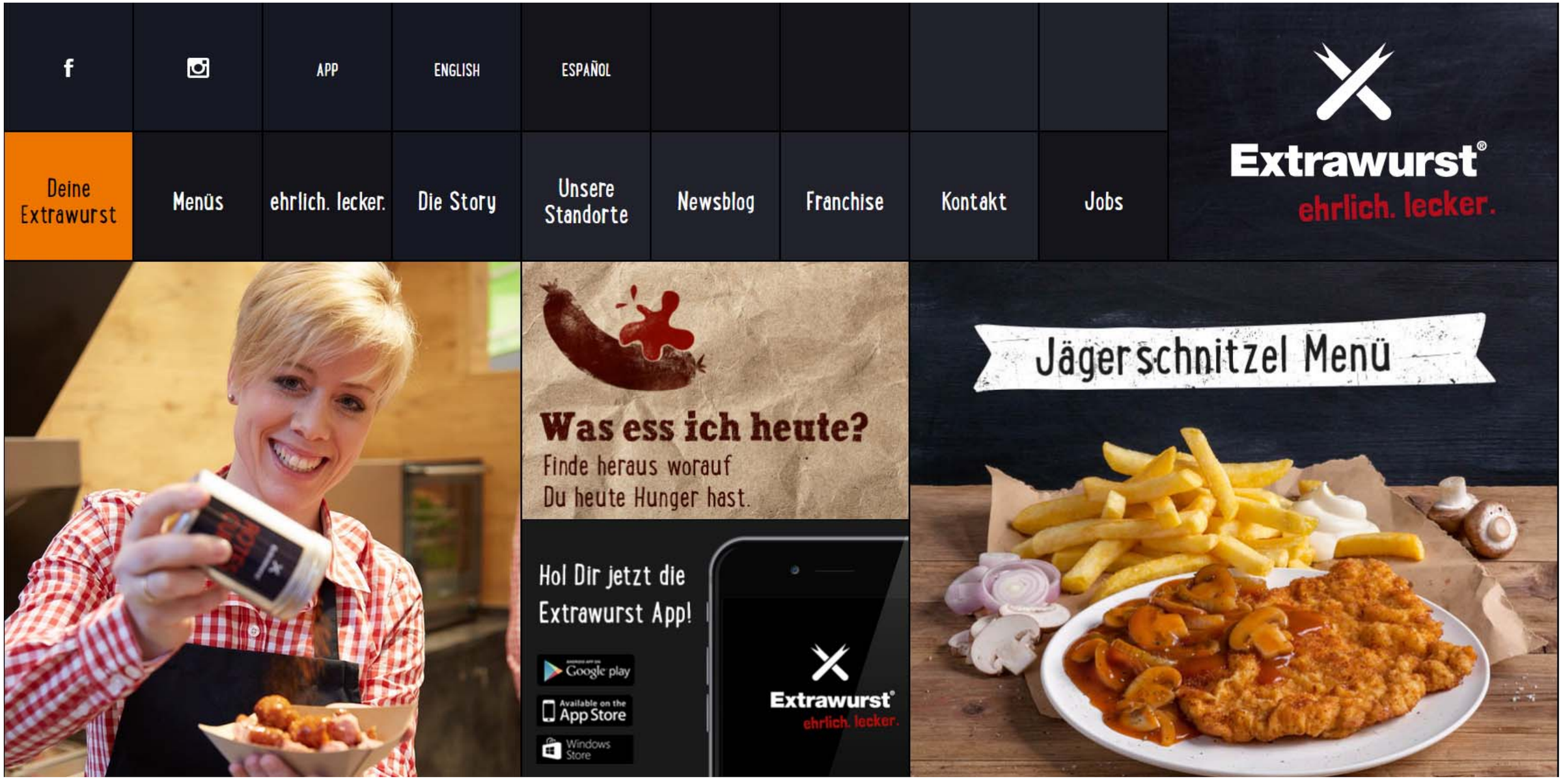

wax IN THE CITY
HOME
STUDIOSOFTWARE
MARKETING
STUDIOS
HOW TO
Neues aus den Studios: Hoodies in Wien!
23.02.2018. Eine tolle Idee gab es - zugegeben schon vor ein paar Wochen -
| weiterlesen
Update für die Studiosoftware KW9/18
22.02.2018. Ein weiteres Update ist auf dem Weg. In der KW9 wird es voraussichtlich eingespielt und enthält wie immer spannende und nützliche Neuerungen.
| weiterlesen
Activity Stream
Bestellung Dresses
15.02.2018, 13:26
Valentinstags-Aktion
12.02.2018, 16:01
Kölle Alaaf!
12.02.2018, 13:24
Dresses
08.02.2018, 14:30
Performance Matrix
01.02.2018, 13:57
Neues aus der Zentrale: Wartezeiten auf der Website
Marketing: Der Frühling kommt!
19.02.2018. Nur noch einen Monat ist es hin, dann startet der Frühling. Am 20.03. ist es soweit, der kalendarische Frühling beginnt.
| weiterlesen
Neues aus den Studios: Lob in Köln!
16.02.2018. Wir alle wissen wie wichtig es ist, dass unsere Mitarbeiter mit Spaß bei der Sache sind. Denn Spaß an der Arbeit wird automatisch mit Spaß beim Unternehmen assoziiert!
| weiterlesen
Änderung der Franchisegebühr
14.02.2018. Die letzte ERFA liegt jetzt schon etwas zurück.

wax IN THE CITY®

HOME STUDIOSOFTWARE MARKETING STUDIOS HOW TO

Social Media Bilder

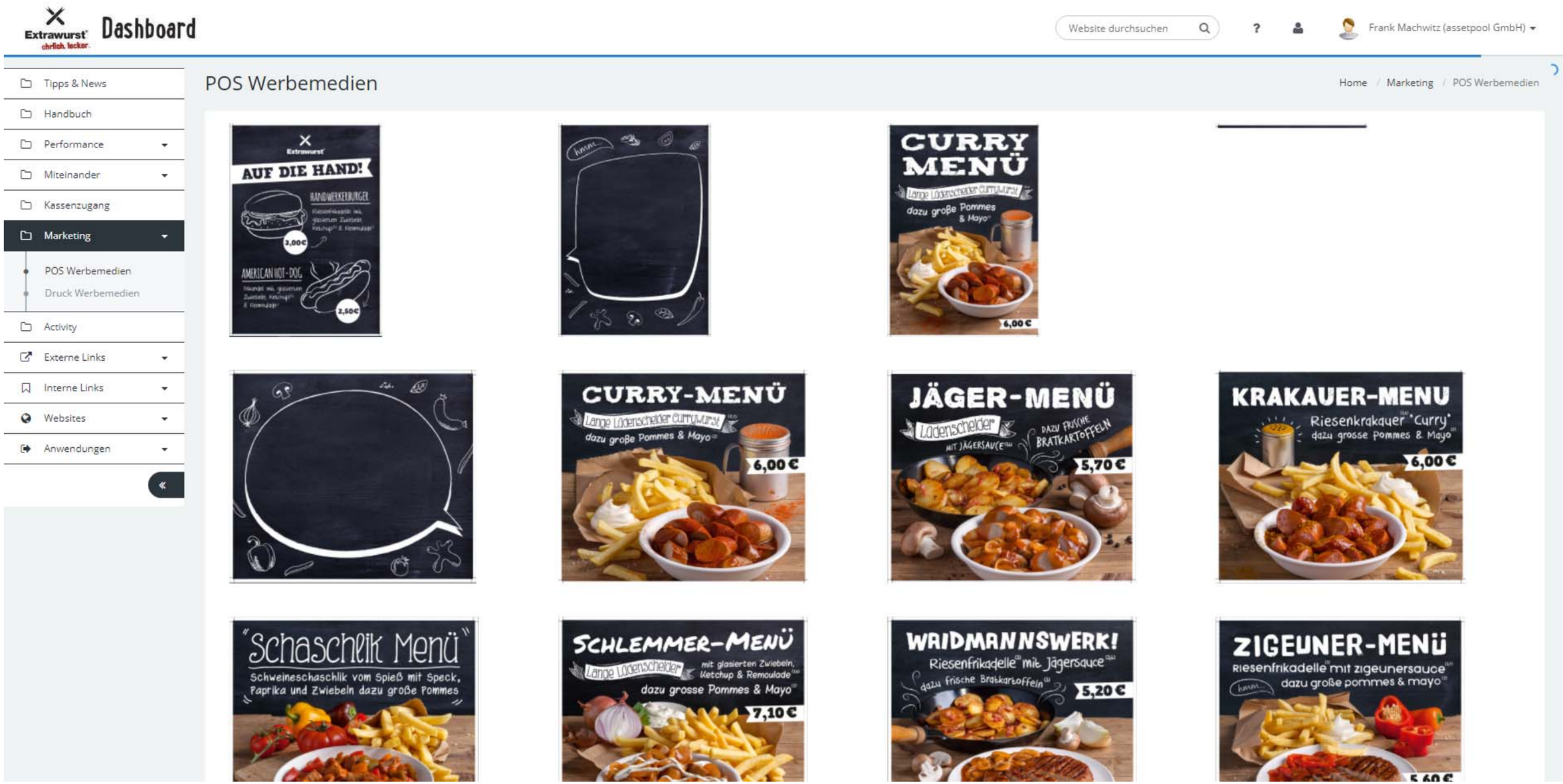
Home / Marketing / Social Media Bilder


APP
ENGLISH
ESPAÑOL
Deine Extrawurst
Menüs
ehrlich. lecker.
Die Story
Unsere Standorte
Newsblog
Franchise
Kontakt
Jobs
Extrawurst®
ehrlich. lecker.
Was ess ich heute?
Finde heraus worauf
Du heute Hunger hast.
Hol Dir jetzt die
Extrawurst App!
Google play
Available on the App Store
Windows Store
Extrawurst®
ehrlich. lecker.
Jägerschnitzel Menü

- **Gegründet 1981**
- **Franchise seit 20 Jahren**
- **20 Betriebe an 16 Standorten**

Genutzte hyperspace-Module:

- ✓ Partner-Extranet
- ✓ News
- ✓ Medienmanager
- ✓ Ticketsystem
- ✓ Performance-Management


Extrawurst
ehrlich. lecker.
Dashboard
Website durchsuchen
Frank Machwitz (assetpool GmbH)
Tipps & News
Handbuch
Performance
Miteinander
Kassenzugang
Marketing
POS Werbemedien
Druck Werbemedien
Activity
Externe Links
Interne Links
Websites
Anwendungen
POS Werbemedien
Home / Marketing / POS Werbemedien
AUF DIE HAND!
HANDWERKERBURGER
3,00€
AMERICAN HOT-DOG
2,50€
CURRY MENÜ
dazu große Pommes & Mayo
6,00 €
CURRY-MENÜ
Lange Ladenschelder Currywurst
dazu große Pommes & Mayo
6,00 €
JÄGER-MENÜ
Ladenschelder
mit JÄGERSAUCE
DAZU FRISCHE BRATKARTOFFELN
5,70 €
KRAKAUER-MENU
Riesenkrakauer "Curry"
dazu grosse Pommes & Mayo
6,00 €
"Schaschlik Menü"
Schweineschaschlik vom Spieß mit Speck, Paprika und Zwiebeln dazu große Pommes
SCHLEMMER-MENÜ
Lange Ladenschelder
mit glasierten Zwiebeln, Ketchup & Remoulade
dazu grosse Pommes & Mayo
7,10 €
WAIDMANNSWERK!
Riesenfrikadelle mit Jägersauce
dazu frische Bratkartoffeln
5,20 €
ZIGEUNER-MENÜ
Riesenfrikadelle mit zigeunersauce
dazu große pommes & mayo

Extrawurst ehrlich. lecker. Dashboard

Website durchsuchen

Frank Machwitz (assetpool GmbH)

- Tipps & News
- Handbuch
- Performance
- Miteinander
  - Ticket anlegen
  - Ticket Status
  - FAQ
- Kassenzugang
- Marketing
- Activity
- Externe Links
- Interne Links
- Websites
- Anwendungen

Ticket anlegen

Home / Miteinander / Ticket anlegen

Externe Seite in einem neuen Fenster öffnen

Home | Dokumente

Vorgangsart *	Frage
Kurzbeschreibung *	Wann beginnt die ERFA-Tagung?
Detaillierte Beschreibung	Wann beginnt die ERFA-Tagung? Wann soll ich da erscheinen und welche Technik ist vorhanden?
Hauptkategorie *	Marketing
Unterkategorie	- Bitte auswählen: -
Projekt/Kunde	*** Neues Ticket ***
Ansprechpartner *	Frank Machwitz (assetpool GmbH)
Email *	machwitz@assetpool.de

body p

Speichern

*) Eingabe erforderlich

Lucky Car
DER Spezialist für Lack & Karosserie.
10 JAHRE 10 LUCKY CAR
SOFORT HILFE! Schaden hier melden.
HOME
STANDORTE
LEISTUNGEN
FEATURES
BLOG/NEWS
ÜBER UNS
PRESSE
PARTNER WERDEN
STEINSCHLAG?
SOFORTHILFE VOM PROFI!
Unsere Leistungen – Ihre Vorteile.
Express-Reparatur bei kleinen Schäden
Ohne Terminvereinbarung
Fachkundige Begutachtung
Tausch der Windschutzscheibe bei großen Schäden
24x in Österreich
IN 45 MINUTEN UM NUR
€ 45,-*
Symbolbild

Lucky Car DER Spezialist für Lack & Karosserie!

- Gegründet 2008
- 24 Betriebe
- +3 in Eröffnung
- Ziel: 50 Standorte bis 2021

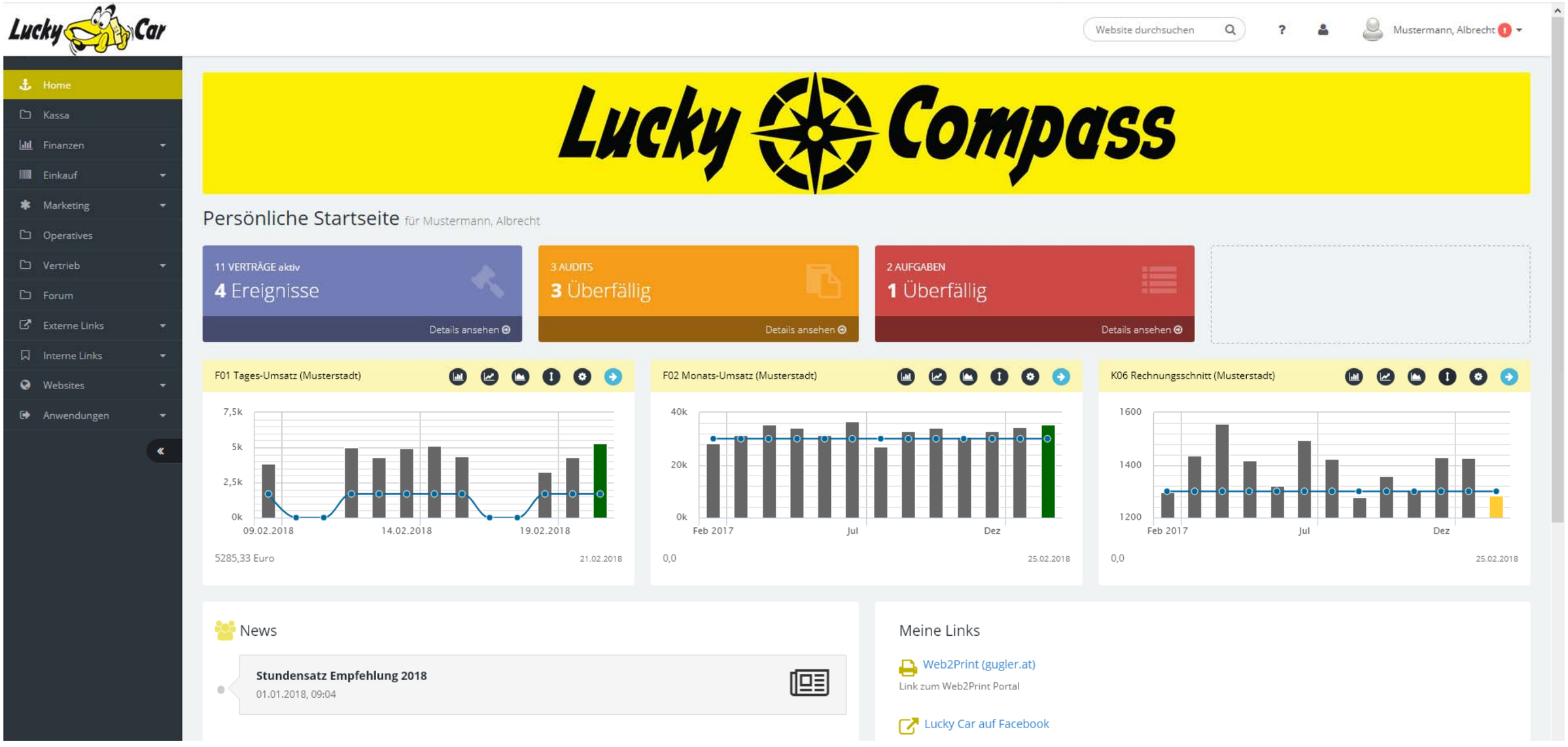
Genutzte hyperspace-Module:

Umfassende Lösung für Franchise-Management

- ✓ Partner-Extranet
- ✓ News
- ✓ Medienmanager
- ✓ Franchise-Handbuch
- ✓ Performance-Management
- ✓ Lead Management & CRM

Wichtiger Hinweis:

Die nachfolgenden Kennzahlwerte sind fiktive Beispieldaten!


Lucky Car
Website durchsuchen
Mustermann, Albrecht
Home
Kassa
Finanzen
Einkauf
Marketing
Operatives
Vertrieb
Forum
Externe Links
Interne Links
Websites
Anwendungen
Lucky Compass
Persönliche Startseite für Mustermann, Albrecht
11 VERTRÄGE aktiv
4 Ereignisse
Details ansehen
3 AUDITS
3 Überfällig
Details ansehen
2 AUFGABEN
1 Überfällig
Details ansehen
F01 Tages-Umsatz (Musterstadt)
7,5k
5k
2,5k
0k
09.02.2018
14.02.2018
19.02.2018
5285,33 Euro
21.02.2018
F02 Monats-Umsatz (Musterstadt)
40k
20k
0k
Feb 2017
Jul
Dez
0,0
25.02.2018
K06 Rechnungsschnitt (Musterstadt)
1600
1400
1200
Feb 2017
Jul
Dez
0,0
25.02.2018
News
Stundensatz Empfehlung 2018
01.01.2018, 09:04
Meine Links
Web2Print (gugler.at)
Link zum Web2Print Portal
Lucky Car auf Facebook

Lucky Compass

Autom. tägl.
Datenübernahme
aus dem Kassensystem

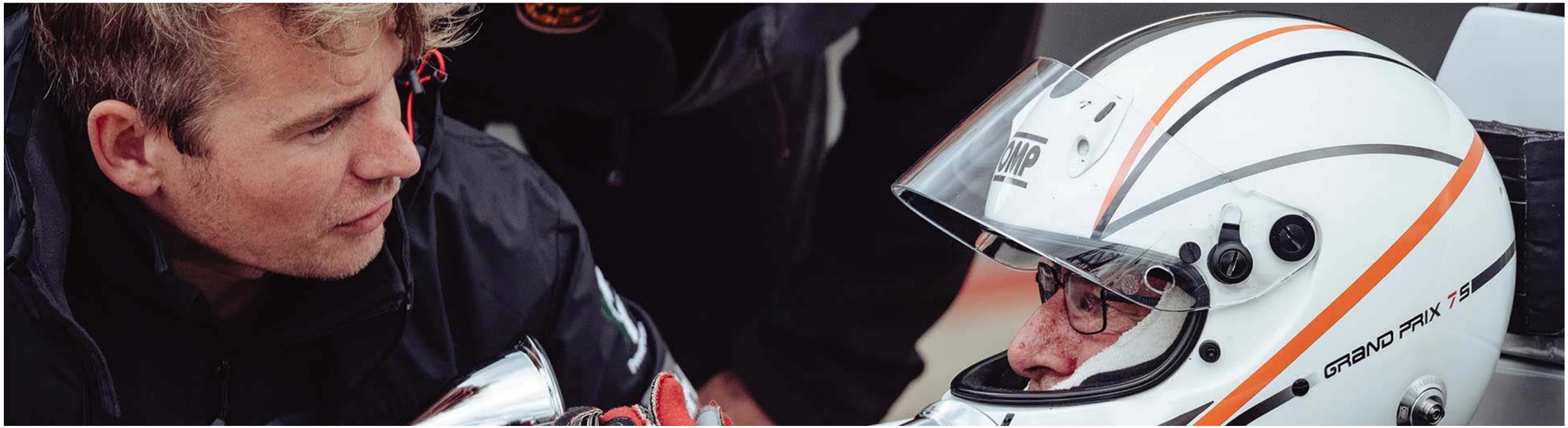
Single Sign On für externe Systeme:

Kassen-
system

Web2Print

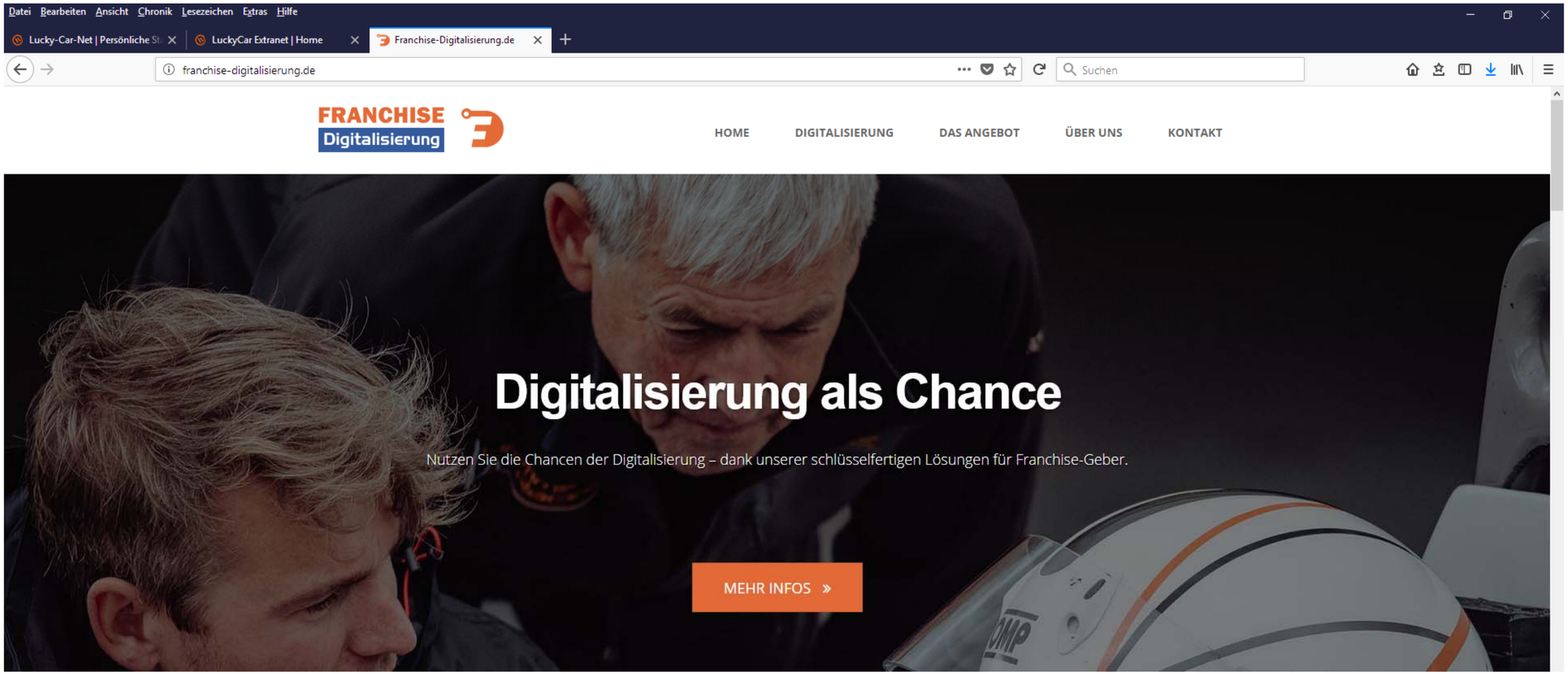
Merchandise
Shop

Fragen



Schlüsselfertige Lösungen

www.franchise-digitalisierung.de



Das Angebot

Digitalisierungspaket – maßgeschneidert für Franchise-Geber

Mit dem Digitalisierungspaket erhalten Franchise-Geber ein **schlüsselfertiges Lösungspaket** für eine einfachere Expansion.

Das Paket enthält alles für die Digitalisierung zentraler Prozesse der Franchise-Zentrale:

Digitales Franchise-Handbuch

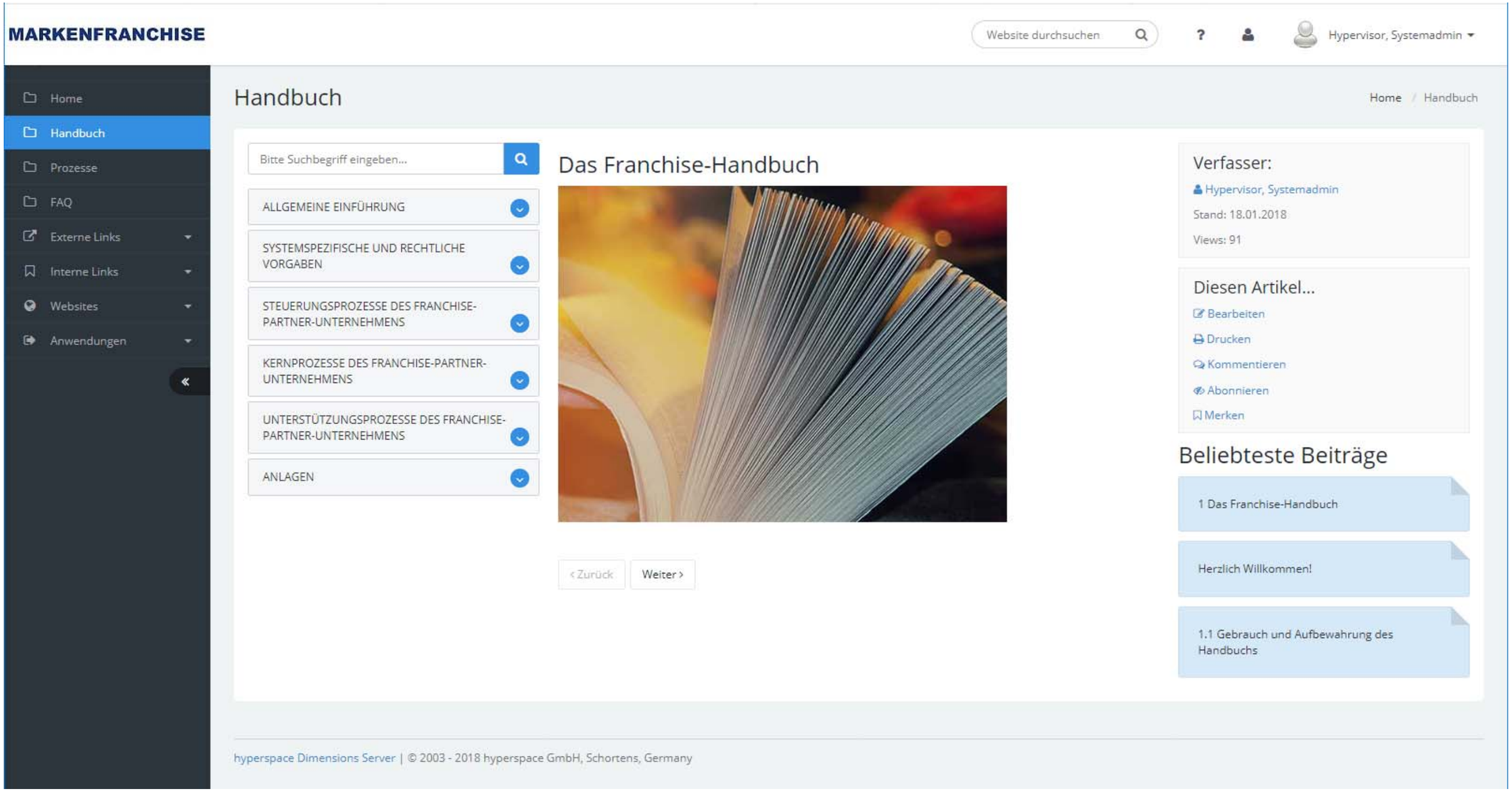
- ☑ Schlüsselfertige Handbuch-Lösung von hyperspace
- ☑ Umfassende Mustertexte, von Rechtsanwälten geprüft und bereits in die Software integriert
- ☑ Prozesslandkarte für einen Pilotbetrieb
- ☑ Ausführlicher Redaktionsplan zur Projektsteuerung
- ☑ Grundschulung für das digitale Handbuch (online oder persönlich in Bonn)

Digitale Lösung für den Franchise-Vertrieb

- ☑ Schlüsselfertige CRM-Lösung von hyperspace
- ☑ Kompletter Vertriebsprozess mit allen E-Mail-Vorlagen für die Kommunikation mit Franchise-Interessenten
- ☑ Rechtssichere Dokumentation der Kommunikation mit Interessenten
- ☑ Ausführlicher Telefonleitfaden
- ☑ Grundschulung für den digitalen Vertriebsprozess (online oder persönlich in Bonn)

hyperspace

Digitales Franchise-Handbuch


MARKENFRANCHISE
Website durchsuchen
Hypervisor, Systemadmin
Home
Handbuch
Prozesse
FAQ
Externe Links
Interne Links
Websites
Anwendungen
Handbuch
Home / Handbuch
Bitte Suchbegriff eingeben...
ALLGEMEINE EINFÜHRUNG
SYSTEMSPEZIFISCHE UND RECHTLICHE VORGABEN
STEUERUNGSPROZESSE DES FRANCHISE-PARTNER-UNTERNEHMENS
KERNPROZESSE DES FRANCHISE-PARTNER-UNTERNEHMENS
UNTERSTÜTZUNGSPROZESSE DES FRANCHISE-PARTNER-UNTERNEHMENS
ANLAGEN
Das Franchise-Handbuch
‹ Zurück
Weiter ›
Verfasser:
Hypervisor, Systemadmin
Stand: 18.01.2018
Views: 91
Diesen Artikel...
Bearbeiten
Drucken
Kommentieren
Abonnieren
Merken
Beliebteste Beiträge
1 Das Franchise-Handbuch
Herzlich Willkommen!
1.1 Gebrauch und Aufbewahrung des Handbuchs
hyperspace Dimensions Server | © 2003 - 2018 hyperspace GmbH, Schortens, Germany

Handbuch

Home / Handbuch

Bitte Suchbegriff eingeben...

ALLGEMEINE EINFÜHRUNG

SYSTEMSPEZIFISCHE UND RECHTLICHE VORGABEN

STEUERUNGSPROZESSE DES FRANCHISE-PARTNER-UNTERNEHMENS

KERNPROZESSE DES FRANCHISE-PARTNER-UNTERNEHMENS

Regionales Marketing

Produktion- und Auftragsabwicklung

Service / After-Sales

UNTERSTÜTZUNGSPROZESSE DES FRANCHISE-PARTNER-UNTERNEHMENS

ANLAGEN

1.2.1 Werberichtlinien der Franchise-Zentrale

Der Franchise-Partner darf grundsätzlich keine anderen als die von der Franchise-Zentrale konzipierten Werbe- und Kommunikationsmittel verwenden. Diese Regelung ist vor allem für den Schutz der Marktbedeutung der Marke #KONZEPTNAME# und ein starkes Systemimage entscheidend. Die eigene Gestaltung der Werbe- und Kommunikationsmittel gefährdet zudem bei nicht sachgemäßer Umsetzung der Corporate-Design-Vorschriften (siehe Kapitel 5.4 Markenstandards) und einer unprofessionellen Gestaltung den hochwertigen Marktauftritt aller Franchise-Partner. Als solches ist die Einschränkung der individuellen Werbegestaltung zum Nutzen des gesamten Systems.

Gegen eine „individuelle Werbeabteilung" beim Franchise-Partner spricht auch, dass ihm die Zeit, in der er sich um die Werbegestaltung kümmert, in der Kundenbetreuung fehlt. Beim Kundenpotenzial kann das die Nachbestellung beim Wettbewerb nach sich ziehen, beim eigenen Kunden Enttäuschung, die aus einer fehlenden Betreuung resultiert.

Sollte ein Franchise-Partner jedoch neue, verkaufsaktivierende Ideen haben, so kann er diese der Franchise-Zentrale mitteilen und dann die exakte Umsetzung den Profis des Franchise-Gebers überlassen. So können dann aus guten Ideen echte Werbeschlager werden, mit denen auch die anderen Franchise-Partner mehr Erfolg am Markt haben können. Insgesamt ist es also erfolgsentscheidend, eigene Ideen kurz zu Papier zu bringen, und ihre endgültige Konzeption und Verabschiedung der Franchise-Zentrale zu überlassen. Schließlich bezahlt sie die Spezialisten, die den Franchise-Partnern den Verkauf am Markt erleichtern sollen.

‹ Zurück Weiter ›

Verfasser:

Hypervisor, Systemadmin

Stand: 24.11.2017

Views: 5

Diesen Artikel...

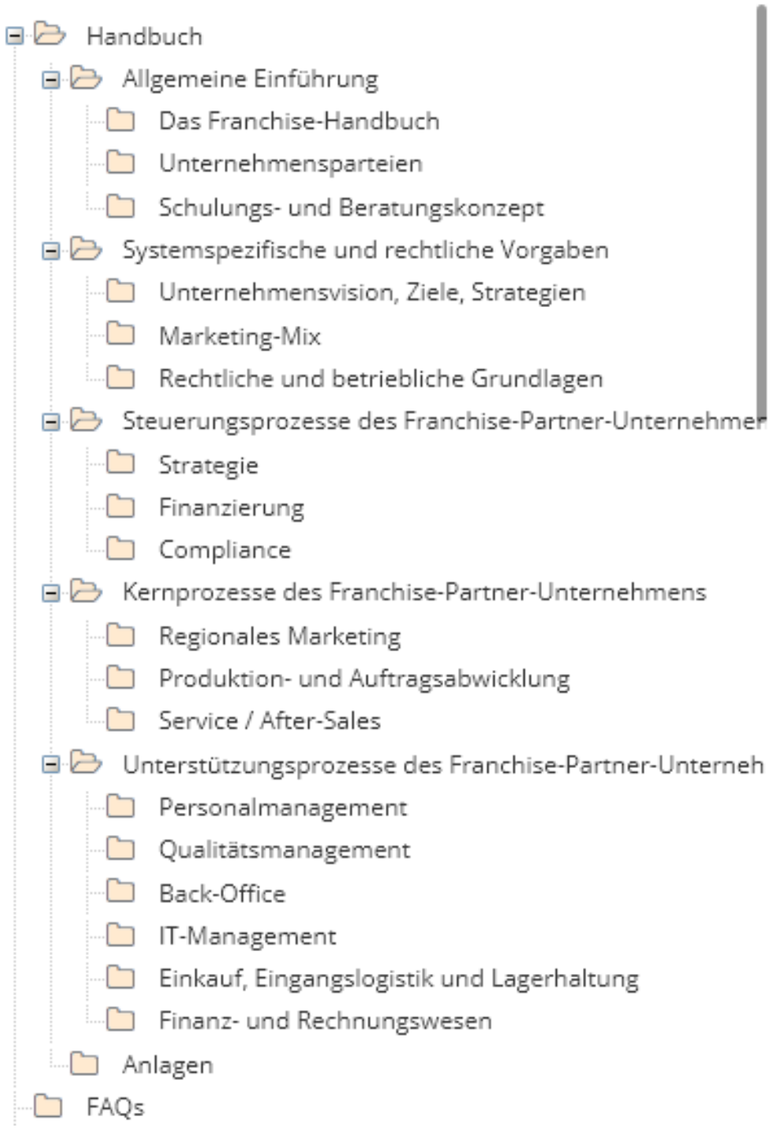
Bearbeiten
Drucken
Kommentieren
Abonnieren
Merken

Beliebteste Beiträge

1 Das Franchise-Handbuch

Herzlich Willkommen!

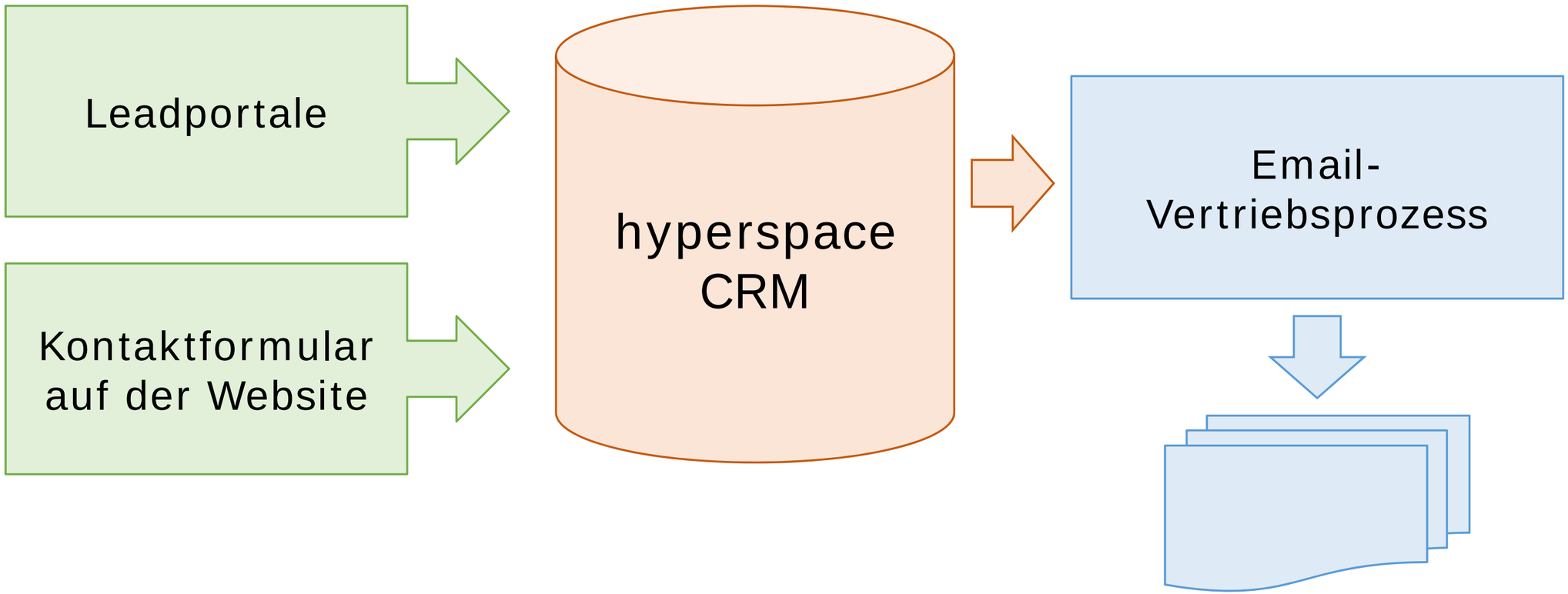
1.1 Gebrauch und Aufbewahrung des Handbuchs

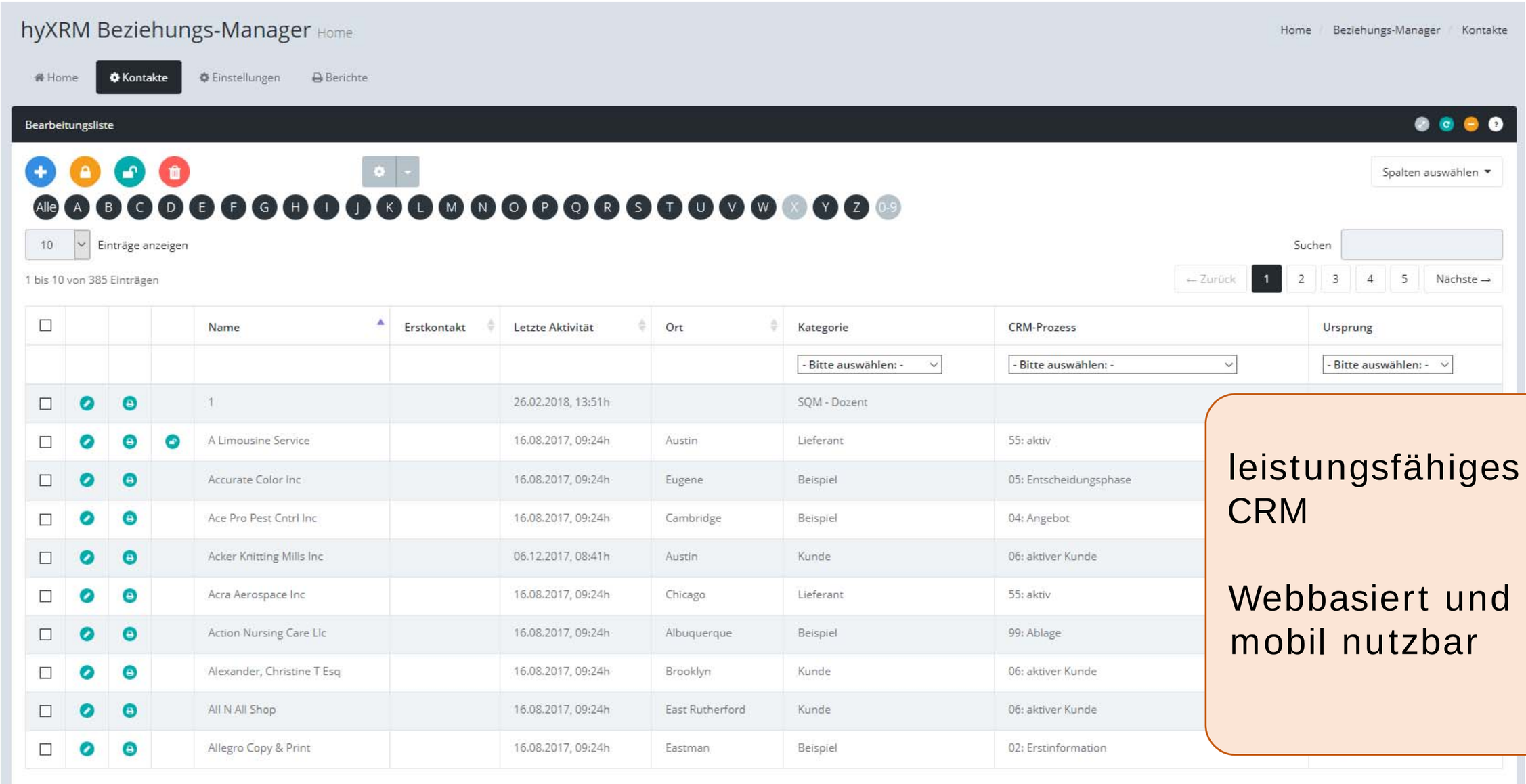


- ✓ Umfassende Mustertexte, von Rechtsanwälten geprüft
- ✓ Ausführlicher Redaktionsplan
- ✓ Integration in die Prozesse
- ✓ Veröffentlichung im Partner-Extranet
- ✓ Einfache Bearbeitung im Webbrowser
- ✓ Volltextsuche und Downloads
- ✓ Berechtigungssystem
- ✓ Abonnieren von Beiträgen
- ✓ Kommentieren von Beiträgen
- ✓ Quittierung (Lesebestätigung)
- ✓ Autom. Benachrichtigung der Partner bei Änderungen
- ✓ Autom. Benachrichtugung der Zentrale bei neuen Kommentaren
- ✓ Revisionssichere Archivierung

hyperspace

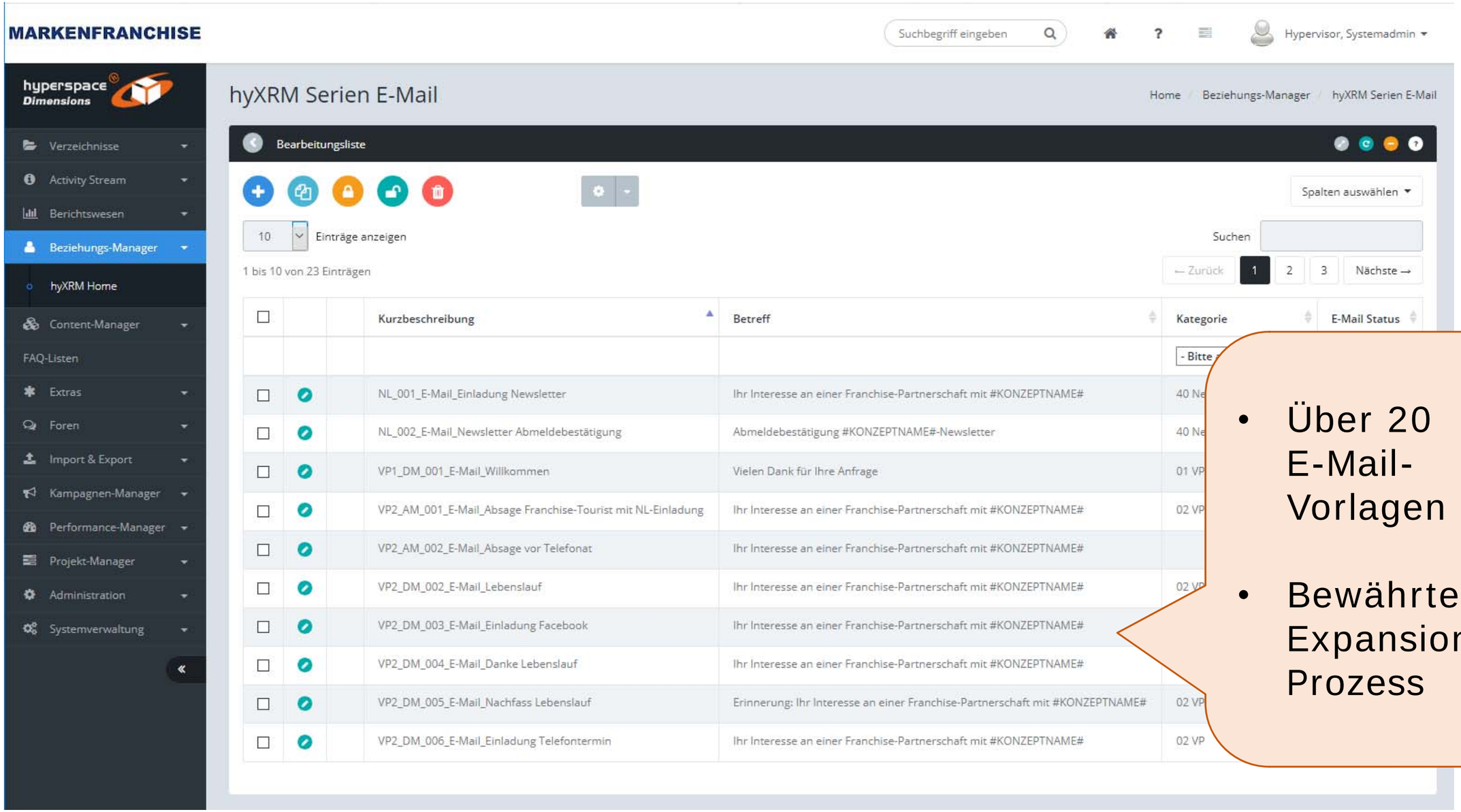
Digitaler Franchise-Vertrieb


Leadportale
Kontaktformular auf der Website
hyperspace CRM
Email-Vertriebsprozess



leistungsfähiges CRM

Webbasiert und mobil nutzbar



- Über 20 E-Mail-Vorlagen
- Bewährter Expansions-Prozess

Fragen

hyperspace

hyperspace GmbH
Ralf Guttmann
www.hyperspace.de

Assetpool GmbH
Frank Machwitz
www.assetpool.de

Dehe Consulting GmbH
Mathias Dehe
www.dehe-consulting.de

www.franchise-digitalisierung.de

hyperspace

Bildnachweis:

Unsplash.com