DIGITALL

FRANCHEFORCE

Die digitale Plattform für die Franchisebranche — auf Basis von Salesforce.

STRATEGY – DESIGN – BUILD – RUN – SCALE



DIGITALL

Demo Session · 20.07.2026

DIGITALL

MIT WELCHEN TRENDS SICH FRANCHISE-SYSTEME HEUTE AUSEINANDERSETZEN MÜSSEN



Digitalisierung – Vision trifft Alltag

- Digitalisierungsstau in Recruiting, Partnergewinnung, Wissensmanagement, BI und PRM
- Fachkräftemangel und knappe Budgets bremsen die Umsetzung
- IT-Landschaften sind nicht KI-ready – Potenziale bleiben liegen
- Hoher Investitions- und Changebedarf in kurzer Zeit



Wachstum unter Druck

- Schwache Konjunktur, Krisenstimmung, geringere Partnerloyalität
- Finanzierungsengpässe, Liquiditätsdruck, steigendes Insolvenzrisiko
- Zu wenige finanzstarke Partner für Nachfolge, Übernahmen und Expansion
- Wachstum verlagert sich: Multi-Unit, Multi-Brand, M&A, Internationalisierung



Neue Wettbewerber verändern den Markt

- Plattformen verbinden Offline und Online zu durchgängigen Angeboten
- Konzerne nutzen Franchise als „Captive Channel“, erschaffen und kaufen Systeme
- Internationale Multi-Brand-Player kaufen Marken und ganze Systeme
- Private Equity treibt Buy & Build: Konsolidierung und harte Wachstumsziele

DIGITALISIERUNGSANSATZ

DIGITALL & DIE DIGITALE FRANCHISEPLATTFORM



DIGITALL

WIE WIR MIT DEM STARTERPAKET DIE DIGITALEN HERAUSFORDERUNGEN ADRESSIEREN



360-GRAD-SICHT

Umfassender Überblick über alle wichtigen Franchise-Prozesse – von der Partnersuche bis zum Controlling, in einem System.

STARTERPAKET



Leadgenerierung & Partnersuche

Effiziente Suche und Konvertierung neuer Partner – von Webseite, Messe und Kampagnen.



Onboarding

Optimierte Prozesse für das Einführen neuer Franchise-Partner.



Vertragsmanagement

Digitalisierung des Vertragsprozesses – von der Erstellung bis zur Verwaltung.



Partnermanagement

Steuerung und Weiterentwicklung mittels Maßnahmen und Kennzahlen.



Offene Plattform

Etablierte Tools und Apps per Integration nutzen – z. B. Trainingstools.



Expansion & Controlling

Umsatzsteuerung und Entwicklung des Systems und der Partner.

DIGITALL

ZUSÄTZLICHE HERAUSFORDERUNGEN, DIE WIR MIT DER PLATTFORM LÖSEN



Ticketing

Erfassen, Verwalten und Nachverfolgen von Kundenvorgängen und Störungsmeldungen.



Gebietsplanung

Planung von Vertriebsgebieten auf Basis unterschiedlicher Segmentierung.



Office 365 Integration

Nahtlose Integration mit Outlook, Teams und SharePoint.



Asset Management

Verwalten von Vermögensgegenständen über den gesamten Lebenszyklus.



Mietvertragsmanagement

Erstellung und Verwaltung von Mietverträgen für Franchiseobjekte.



Partnerportal

Zugriff auf unternehmensrelevante Informationen aus der Zentrale.



Marketing

Effiziente Steuerung von Kampagnen und Partnerveranstaltungen.



KI-Unterstützung

Einsatz von KI für verbesserten Vertrieb, Service und Marketing.



LIVE-DEMO

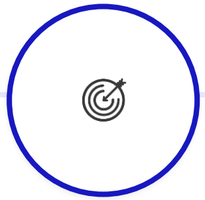
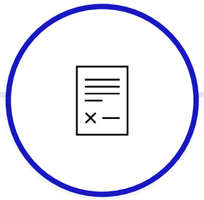
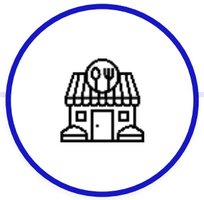
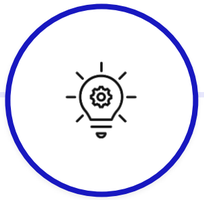
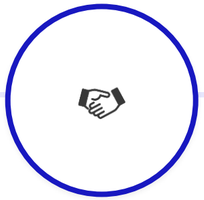
DEMO

Franchising – FRANCHEFORCE Restaurant

DEMO JOURNEY – ABLAUF

DIGITALL

VOM LEAD ZUM ERFOLGREICHEN FRANCHISEPARTNER

GEWINNEN		ABSCHLIESSEN	ENTWICKELN			UNTERSTÜTZEN	
							
01	02	03	04	05	06	07	08
Neue poten-zielle Partner	**Gebiets-planung**	**Vertrags-management**	**Laufender Betrieb**	**Maßnahmen**	**Besuchs-berichte**	**Partnerportal**	**Betrieb & Support**
Leads aus Webseite & externen Quellen	Geodaten-Analyse mit Salesforce Maps	Digital erstellen, zeichnen, verwalten	Standorte, Finanzen, Umsatzdaten	Erfassung & Tracking im Kanban	Planen & dokumentieren – auch mobil	Handbuch, Onboarding, Akademie	Tickets & Support für Partner

Eine Plattform – durchgängig auch in der Mobile App

ZUSAMMENFASSUNG

WAS HABEN WIR GESEHEN?

DIGITALL

Eine zentrale Franchise-Expansionsplattform.



Zentrale Erfassung potenzieller Partner

Alle Leads aus Website, Messen oder externen Quellen werden zentral gebündelt – für eine effiziente Steuerung durch den Expansionsmanager.



Gebietsplanung

Integration von Gebiets- und Standortinformationen zur schnellen Identifikation geeigneter Vertriebsgebiete.



Dokumenten- und Vertragsmanagement

Alle Dokumente und Verträge an einem Ort, eindeutig zugeordnet – inklusive digitaler, rechtssicherer Unterzeichnung.



Effizientes Partnermanagement in Multi-Unit-Systemen

Optimierte Prozesse mit Planungsfunktionen, Besuchsberichten und Auswertungen für maximale Transparenz.



Erfassung und Tracking von Maßnahmen und Aufgaben

Lückenlose Nachverfolgung aller Aktivitäten mit direkter Anbindung an Microsoft 365 (E-Mail & Meetings).

VORSTELLUNG

DIGITALL FOOTPRINT

UNSERE LEIDENSCHAFT IST DIE DIGITALISIERUNG & AI

DIGITALL

UNSER FOOTPRINT FÜR DIE FRANCHISEBRANCHE

1.000+
MITARBEITENDE

8
LÄNDER

16
STANDORTE

20+
SPRACHEN

DEUTSCHLAND · ÖSTERREICH · SCHWEIZ · POLEN · BULGARIEN · RUMÄNIEN · PORTUGAL · USA

FRANCHEFORCE

Unsere Franchise-Plattform bündelt alle zentralen digitalen Hebel – von Leadgenerierung und Partnersuche über Vertrags- und Partnermanagement bis hin zu Expansion & Controlling. Ihre 360-Grad-Sicht auf alle Franchise-Prozesse.

Salesforce-Partner mit 14+ Jahren Erfahrung, mehr als 750 abgeschlossene Projekte – darunter über 50 im objektzentrierten Vertrieb.

Maßgeschneiderte Lösungen für Franchise-Unternehmen – und Partner des deutschen sowie österreichischen Franchiseverbandes.

Q&A

VIELEN DANK FÜR DEINE AUFMERKSAMKEIT!

Gerne besprechen wir in einem persönlichen Austausch, wie ein passender Einstieg für Euer System konkret aussehen kann.



DIGITALL