



Welche Leistungen beinhaltet die laufende Franchisegebühr?

Weiterentwicklung des Franchisesystems

Ein Geschäftsmodell ist nur erfolgreich, wenn es sich permanent weiterentwickelt. Das übernehmen Sie als Franchisegeber. Ihre Franchisepartner brauchen sich nicht damit zu beschäftigen (natürlich nehmen Sie Ideen von ihnen mit auf!)

Hinweis: Als Franchisegeber haben Sie eine Innovationspflicht! Sie sind verantwortlich für das Überleben des gesamten Franchisesystems und damit auch Ihrer Franchisepartner.

Unterstützung durch die Zentrale

Sie stehen für Ihre Franchisepartner dauerhaft als Ansprechpartner zur Verfügung.

Typische Fragestellungen von Franchisepartnern sind:

- Fachliche Fragen zum Geschäftsablauf
- Kaufmännische Fragen zur Geschäftskalkulation
- Fragen zu Schulungsinhalten
- Fragen zur Mitarbeiterführung
- Fragen zu Marketing und Kundengewinnung

Kennzahlenauswertung

Als Franchisegeber haben Sie den Gesamtüberblick über alle Franchisepartner und können somit jeden einzelnen Partner individuell in seiner Performance unterstützen.

Zudem erstellen Sie aus der Kennzahlenauswertung einen Benchmark. Um erfolgreich mit ihrem Franchisebetrieb zu werden, ist es wichtig, dass die Franchisepartner sich mit anderen Partnern vergleichen.

Informationsaustausch mit den anderen Franchisepartnern

Sie fördern und fordern einen Informationsaustausch zwischen den Franchisepartnern. Durch jährliche Konferenzen, regelmäßige Meetings sowie Kollaboration- und Austauschplattformen schaffen Sie Foren zum miteinander und voneinander Lernen.



optional:

IT-Gebühr - Gebühr zur Nutzung, Support, Hosting und Pflege

- einer Kassensoftware
- einer Branchensoftware
- IT Strukturen für Know-how Transfer und Betriebsvergleiche
- einer APP für Ihr Geschäftsmodell

Schulungsgebühr für

- laufende Schulungen und Weiterbildungen