



Welche Leistungen beinhaltet die Eintrittsgebühr?

Planung des Geschäfts

Starthilfe für Ihre Franchise-Partner

- Unterstützung bei der Businessplan-Erstellung geben
- Unterstützung bei der Gründungsfinanzierung geben

Know-How-Transfer

Das gesamte Geschäfts-Know-How wird in Form eines Franchise-Handbuchs zur Verfügung gestellt.

Erprobung Pilotbetrieb

Sie haben ein bewährtes Geschäftsmodell.

- Zielgruppen sind genauesten analysiert
- Geschäftsabläufe sind optimiert
- Wettbewerbe & Marktpotenziale sind erkannt
- Fehler wurden gemacht & optimierte Prozesse werden an neue Franchisepartner weiter gegeben
- Passende Lieferanten sind vorhanden
- Idealer Mitarbeiter ist bekannt

Marken-Lizenz

Je bekannter und damit wertvoller die Marke, desto höher die Eintrittsgebühr.

McDonalds ungestützte Markenbekanntheit liegt bei knapp 100 %. Daher können Sie eine höhere Eintrittsgebühr (ca. 50.000 €) als andere Franchise-Systeme nehmen. Eine unbekannte Gastronomie-Marke startet mit maximal einem Fünftel dessen.



Standortsuche

Ihre Franchise-Partner werden bei der Suche und Auswahl ihres Betriebsstandortes unterstützt.

- Standortkriterien sind festgelegt
- Information für Vermieter wird zur Verfügung gestellt
- Potenzialanalyse möglicher Gebiete, z.B. mit dem Gebietsmanager
- Spezialisierte Makler und Projektentwickler werden vermittelt
- Konkrete potenzielle Standorte werden analysiert (z.B. Einzugsgebiet, Kundenströme)
- Beratung bei der Mietvertragsverhandlung

optional: Diese Punkte können Sie mit in die Eintrittsgebühr berechnen oder separat berechnen und transparent darstellen

- Kosten für die Ersts Schulung, das Onboarding des neuen Franchisepartners,
- Unterstützung beim Eröffnungsmarketing durch den Franchisegeber,
- Coaching in der Eröffnungsphase vor Ort.