



Schneller Verkauf oder langfristige Partnerschaft?
Die größten Fehler bei der Rekrutierung
der **ersten** Franchisepartner

16. November 2019
FranchiseExpo Sylvia Steenken

Expertise & Netzwerk



Die Expertise von Sylvia Steenken und ein starkes Netzwerk...

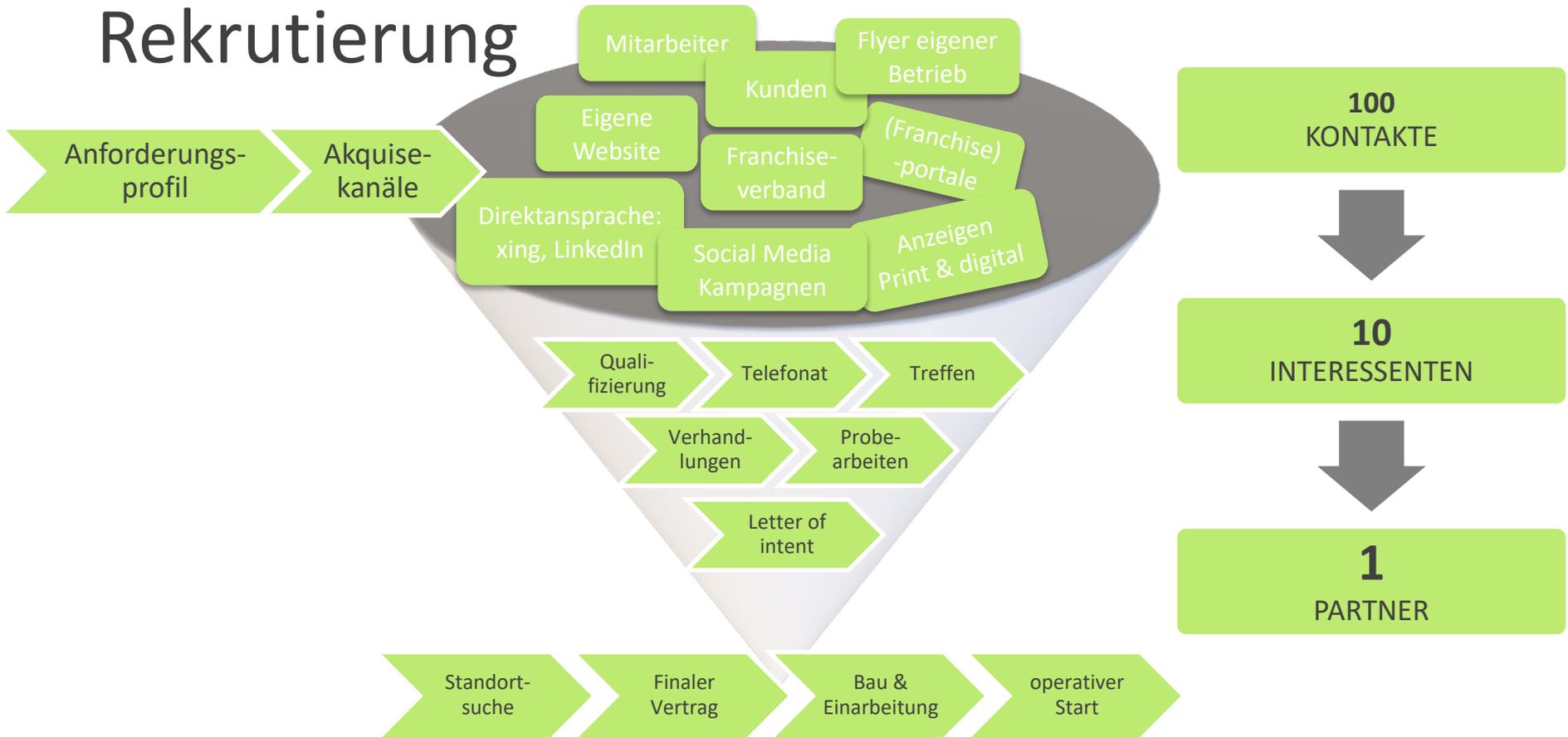
- Langjährige Erfahrung in Aufbau, Beratung und Führung von Franchisesystemen
- Assoziierte Expertin im Deutschen Franchiseverband
- Leiterin Think Tank Digitalisierung des Deutschen Franchiseverbandes
- Dozentin der Zertifikatslehrgänge „Franchise Manager“ und „Digitalisierungsmanager“ mit dem Deutschen Franchise Institut
- Leitung Competence Circle Customer Excellence beim Deutschen Marketingverband
- Netzwerk an Franchise-Anwälten, Software-Lieferanten, Agenturen, Coaches & Trainern

... garantieren ein leistungsstarkes Expertenteam je nach Aufgabenstellung

Unsere Mission



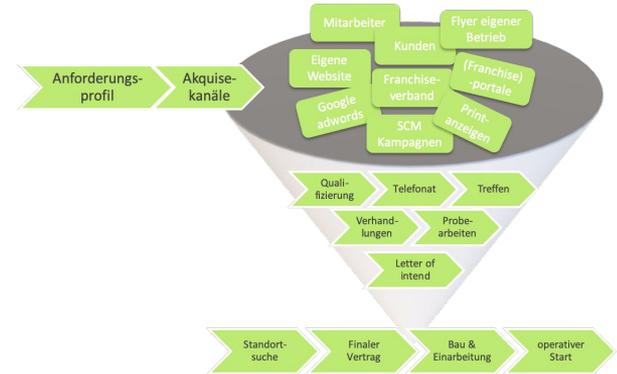
Rekrutierung



Rekrutierung

Rekrutierungsprozesse

- sollten individuell auf die Systeme zugeschnitten sein,
- sind aufwendig in der Implementierung,
- zeit- und personalintensiv in der Durchführung
- erfordern Übung, Durchhaltevermögen & Konsequenz



Under construction: Junge Systeme

haben die Implementierung
(oft) noch nicht abgeschlossen

suchen Partner zum
Testen & Optimieren

folgen Emotionen statt
Rekrutierungsprozess

sind unerfahren in
der Akquise

wollen endlich
durchstarten

ignorieren schlechtes
Bauchgefühl



Paradies oder Dschungel: Interessenten junger Systeme fragen sich

Wird es schnell weitere Partner geben?

Stimmen die Umsatz- und Kostenprognosen?

Werden die Kunden das Konzept wirklich annehmen?

Was wird wirklich durch die Zentrale angeboten?

Wird das Konzept die Gebühren wert sein?
Warum zahle ich schon jetzt?

Rekrutierung bei jungen Systemen

80
KONTAKTE



5
INTERESSENTEN



1
PARTNER

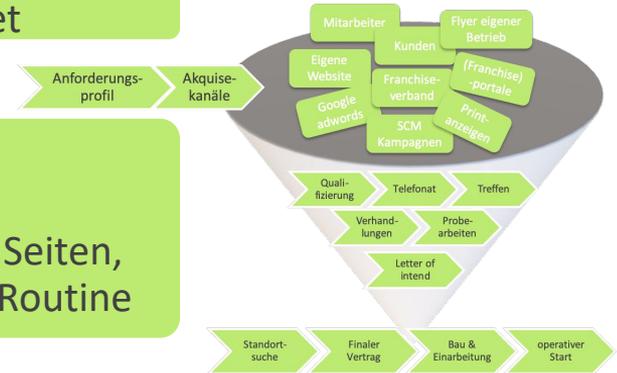
weniger Kontakte
durch geringere Bekanntheit / weniger
Kanäle / geringeres Budget



Schlechtere (originäre)
Umwandlungsquote
wegen Unsicherheit auf beiden Seiten,
fehlendem Prozess & fehlender Routine



Mehr Druck & größere
Kompromisse,
um Expansionsziele zu erreichen



Typische Fehler junger Systeme

Interessentenauswahl zu schnell / unreflektiert / zu viele Kompromisse

Persönlichkeit passt nicht zur Firmenkultur

zu große Zugeständnisse bei Konditionen

zu früh / zu spät mit Akquiseprozess gestartet

Falsche / überzogene Versprechungen

Überreden statt überzeugen

—> **Kurzfristige Ziele (schnell starten, ausprobieren, Cash) werden höher priorisiert als langfristige Partnerschaft**

—> **Unzufriedenheit, Frust, Demotivation, schlechte Wirkung nach Innen & Außen**

Empfehlungen

- ✓ klar definiertes Anforderungsprofil der Wunschpartner mit festen Mindestanforderungen
- ✓ auf die Zielgruppe abgestimmte Akquisekanäle und –kampagnen; weniger ist mehr, Erfahrungen sammeln, nachsteuern
- ✓ definierte Prozesse, Entscheidungskriterien und Informationspakete je Schritt
- ✓ möglichst früh: Automatisierung einzelner Schritte
- ✓ Dokumentation der Ergebnisse je Interessent (vorvertragliche Aufklärung)
- ✓ ehrlich & transparent die aktuelle Situation & nächste Umsetzungsschritte aufzeigen
- ✓ Kompromisse gut abwägen
- ✓ Mut & Konsequenz bei den Entscheidungen
- ✓ Frühzeitig mit der Akquise beginnen, um nicht in Zeit- und finanziellen Druck zu geraten

„Den größten Fehler, den man im Leben machen kann, ist, immer Angst zu haben, einen Fehler zu machen.“

Dietrich Bonhoeffer

„Dumme und Gescheite unterscheiden sich dadurch, dass der Dumme immer dieselben Fehler macht und der Gescheite immer neue.“

Kurt Tucholsky



DANKE für Ihre Aufmerksamkeit!

Sie haben noch Fragen?

Tel. 02151-7899-310

Info: info@FranchiseForYou.de



Sylvia Steenken, Inhaberin