

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...

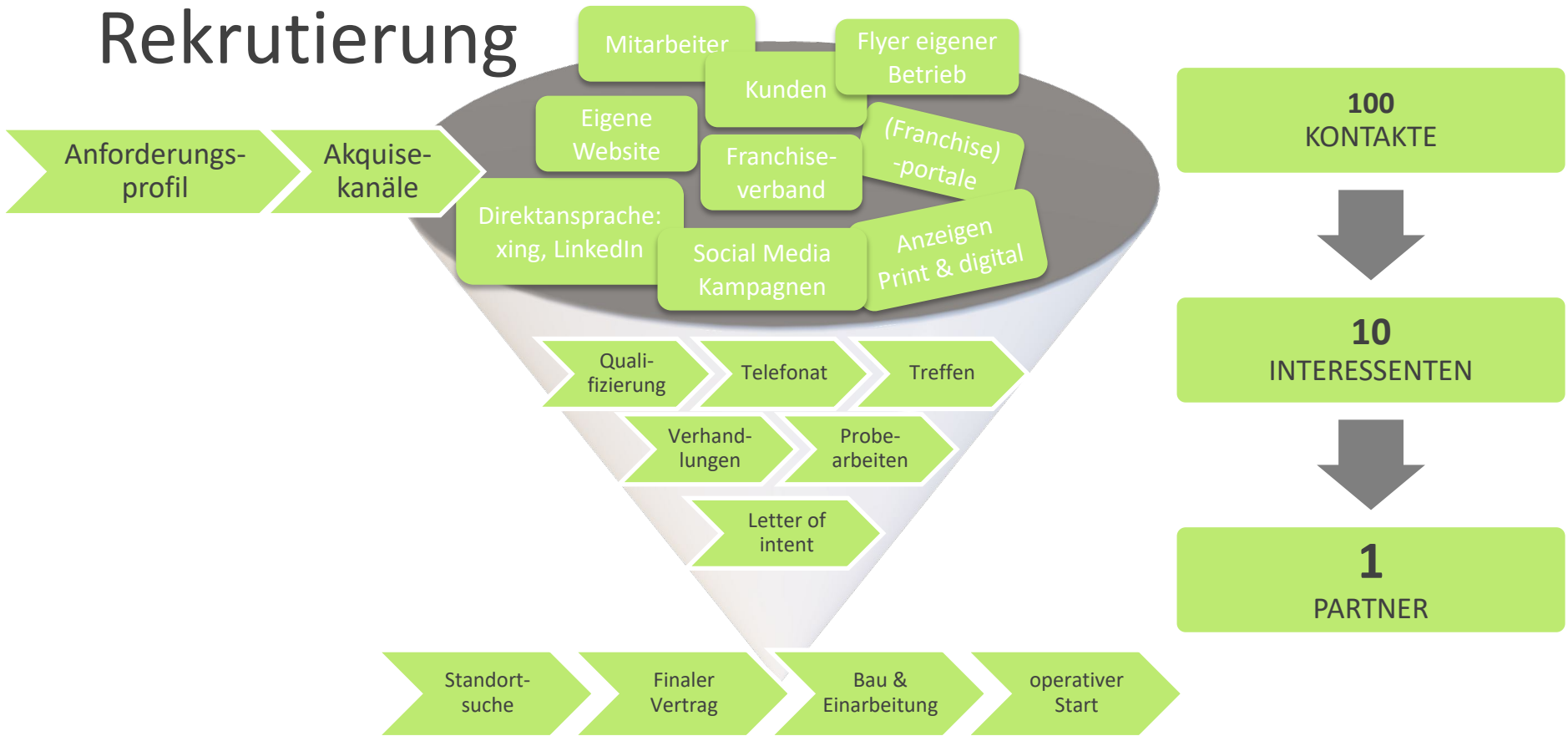
- Langjährige Erfahrung in Aufbau, Beratung und Führung von Franchisesystemen
- Assoziierte Expertin im Deutschen Franchiseverband
- Leiterin Think Tank Digitalisierung des Deutschen Franchiseverbandes
- Dozentin der Zertifikatslehrgänge „Franchise Manager“ und „Digitalisierungsmanager“ mit dem Deutschen 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



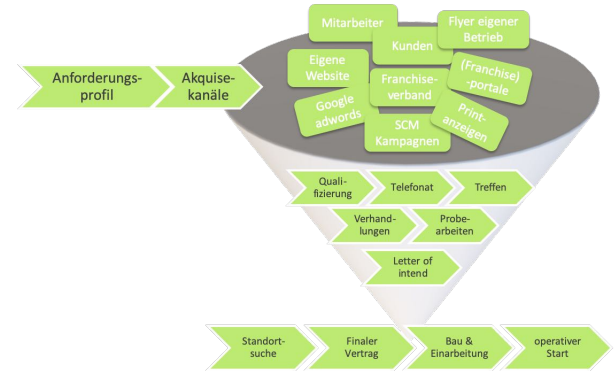
# Rekrutierung



# 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

wollen endlich  
durchstarten

folgen Emotionen statt  
Rekrutierungsprozess

sind unerfahren in  
der Akquise

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

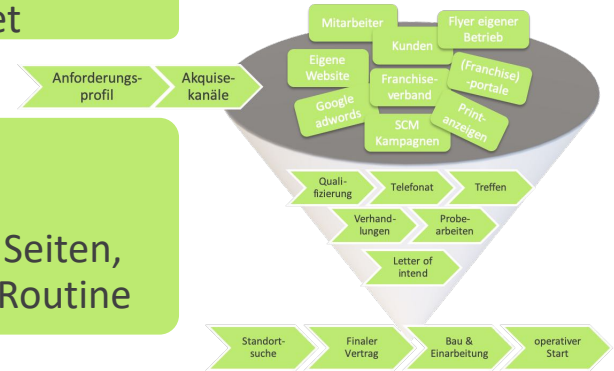
weniger Kontakte  
durch geringere Bekanntheit / weniger  
Kanäle / geringeres Budget



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](mailto:info@FranchiseForYou.de)



Sylvia Steenken, Inhaberin