



Zelfstandigheid én een uniforme uitstraling, lagere kosten én een hogere omzet: franchising kent veel voordelen. Maar ook valkuilen. Om succes te boeken moeten alle betrokken partijen rendement en continuïteit realiseren op lange termijn. MKB Adviseurs vindt voor u de winnende formule; of u nu start met franchise, uw franchiseformule doorontwikkelt of wilt aansluiten bij een bestaande franchiseformule.

DE KRACHT VAN FRANCHISE & SAMENWERKING

VOOR FRANCHISEGEVERS

ONDERNEMINGSPLAN

Of u nu een franchiseonderneming start, of een bestaande wilt verbeteren; het succes van uw plannen staat of valt met de franchiseformule. De ontwikkeling van een slimme formule begint met een degelijk businessplan. Hierin beschrijven we samen met u het belang en het kader van uw franchiseformule. Zo komen de consequenties van uw besluit in beeld. Wij helpen bij het maken van de belangrijkste keuzes. Bijvoorbeeld over uw eisen voor de vestigingslocaties.

In het businessplan leggen we de uitgangspunten van uw formule vast, net als markt- en brancheontwikkelingen, het producten/dienstenpakket, de franchisefee, het aantal vestigingen en het aantal franchisenemers dat u wilt toelaten. Ook bepalen we de taak- en rolverdeling binnen de formuleaanpak en de financiële uitwerking.

CONCEPTONTWIKKELING

De afspraken die u maakt binnen uw franchiseorganisatie moet u goed vastleggen. MKB Adviseurs helpt u bij het opstellen van de procedures en afspraken. We zorgen er bovendien voor dat ze worden vastgelegd in een uniek franchisehandboek en een -overeenkomst. Deze voldoen aan de Europese wet- en regelgeving en verwijzen naar elkaar. Zo voorkomt u dat u de overeenkomst moet aanpassen bij elke wijziging in de samenwerking.

HANDBOEKEN

MKB Adviseurs geeft u advies bij het opstellen van procedures en het maken van afspraken. Wij laten u steeds de consequenties en mogelijkheden zien. De samenwerking binnen uw formule werken wij vervolgens uit in een uniek franchisehandboek. Dit is voor uw franchisenemers een praktische en onmisbare leidraad.

WERVING EN SELECTIE FRANCHISENEMERS

Het succes van uw franchiseorganisatie is afhankelijk van de kwaliteit en daadkracht van de franchisenemers. De vraag is hoe u de juiste mensen op de juiste plaatsen krijgt. Het antwoord is simpel: door de werving en selectie over te laten aan MKB Adviseurs. Wij hebben jarenlange ervaring met werving en selectie van franchisenemers én een uitgebreid netwerk.

MKB Adviseurs stelt samen met u een functieprofiel op van de franchisenemer. Vervolgens adviseren we u over de beste wervingskanalen. MKB Adviseurs levert bovendien een helder media-advies en een op maat gemaakte advertentie. Nadat de reacties hierop zijn binnengekomen, maken we een eerste selectie en we voeren oriënterende gesprekken.

Vervolgens is de keuze aan u. Ter bevestiging van uw beslissing testen we de kandidaat psychologisch met het interactieve Sciopos Expert Systeem. Binnen enkele dagen heeft u een helder rapport in handen. Als u wilt leggen wij de kandidaat ook nog een assessment voor. Het resultaat? Gegarandeerd de beste kandidaat.

VOOR FRANCHISERADEN EN -VERENIGINGEN

In de franchiseraad overleggen de franchisenemers en de franchisegever over zaken die in het belang zijn van de gehele franchiseorganisatie, zoals productinnovatie, vestigingsbeleid, en marketing. MKB Adviseurs adviseert franchisegevers over het nut, het hoe en het waarom van een franchiseraad. Franchisenemers die hun stem hebben gebundeld in een zogenaamde franchisevereniging, doen er goed aan bij MKB Adviseurs kennis en ondersteuning bij onderhandelingen in de franchiseraad in te winnen. Wij staan voor u klaar.

VOOR FRANCHISENEMERS

FRANCHISEOVEREENKOMSTEN

Wie overweegt zich aan te sluiten bij een bestaande franchiseformule, moet weten hoe sterk die is. En het gevoel moet goed zijn. Het gaat tenslotte om een langdurige, ingrijpende relatie. MKB Adviseurs berekent het economisch perspectief van de formule en helpt u de samenwerking contractueel vast te leggen.

We doorgronden alle uitgangspunten en wederzijdse rechten en plichten in de franchiseovereenkomst. Daar horen ook de onderliggende stukken bij. Denk aan het franchisehandboek, resultaten, prognoses, de kwaliteit van de formule en de mensen achter de formule.

Vervolgens ondersteunt MKB Adviseurs in de onderhandelingen met uw franchisegever. We lezen de door u vastgelegde afspraken en adviseren u over het moment om vertrouwelijke informatie te verstrekken. Ook bepalen wij samen met u het tijdspad voor het tekenen van de definitieve franchiseovereenkomst.

VESTIGINGSPLAATS- EN HAALBAARHEIDSONDERZOEK

Verstandige franchisenemers laten MKB Adviseurs een vestigingsplaats- en/of haalbaarheidsonderzoek uitvoeren. Ruim voordat een pen het franchisecontract raakt. De uitkomst van deze onderzoeken vormt namelijk de basis voor uw ondernemingsplan en uw financieringsaanvraag bij bankiers. Ze geven u bovendien een onmisbaar inzicht in de omzet die u mag verwachten.

In uw ondernemingsplan heeft MKB Adviseurs beschreven waar uw vestigingsplaatsen aan moeten voldoen. En in welke plaatsen voor uw formule de beste groeikansen liggen. Dankzij dit 'witte vlekkenplan' voor Nederland maakt u gerichte en doordachte keuzes over de locatie van uw nieuwe succes.

Onze vestigingsplaatsonderzoeken geven u een scherp inzicht in de omvang en samenstelling van het marktgebied, draagvlakontwikkelingen, koopstromen en de concurrentie. Bovendien bevat het onderzoek een omzetprognose. Deze wordt gedaan op basis van de kwaliteiten van de locatie, marktpotentie, marktpositie en verwacht marktaandeel.



CONTACT

Wilt u meer informatie ontvangen over onze diensten? Neem dan telefonisch contact met ons op of stuur direct een e-mail naar:

ondernemen@mkbadviseurs.nl.

Voor een routebeschrijving naar een van onze locaties kunt u terecht op onze website:

www.mkbadviseurs.nl.

HOOFDKANTOOR DELFT

Brassersplein 1, 2612 CT Delft

Postbus 5095, 2600 GB Delft

T 015 - 219 13 50 // F 015 - 219 14 70

www.mkbadviseurs.nl