

Come trasformare un'attività in un franchising

Date : 22 Luglio 2021

Hai un'attività di successo e vuoi crescere ancora di più?

Il franchising è la modalità giusta perché ti permette di condividere il tuo know how con altri imprenditori pronti a far crescere il tuo Brand...e il tuo fatturato!

Per [trasformare un'attività in un franchising](#) bisogna ottimizzare al massimo ogni procedura, in modo tale da costruire una macchina che funzionerà anche senza l'imprenditore.

E come si ottimizza un'attività che vuole diventare un franchising?

Attraverso 5 elementi:

1. Manuale Operativo e procedure
2. Franchising Plan per la casa madre e l'affiliato
3. Contratto di franchising
4. Marketing per la ricerca affiliati
5. Academy di formazione

Manuale operativo e procedure

Se l'attività è di successo vorrà dire che ha una serie di procedure che gli permettono di ottenere risultati eccellenti.

Ecco, quelle procedure vanno descritte in ogni particolare e inserite all'interno di un Manuale Operativo che rappresenterà la linea guida per eccellenza del punto vendita. Una specie di Bibbia per il franchisee.

Nel momento in cui il franchisor ripercorre ogni procedura per descriverla nel manuale, spesso accade che ci si accorge che queste procedure possono essere rese ancora più performanti.

Magari diminuendo gli spostamenti, gli sprechi, le persone, ecc

L'attività così cresce anche solo grazie alla stesura del Manuale Operativo, e assume un valore enorme per un imprenditore che decide di aprire quel punto vendita.

Franchising Plan per la casa madre e l'affiliato

Bene, una volta ottimizzata l'azienda si deve scrivere un piano di espansione in franchising.

Un cosiddetto “franchising plan”, utile per misurare la fattibilità del progetto e calcolare, quindi, un previsionale da qui ai prossimi 3-5 anni.

Al progetto non parteciperà solo il franchisor, ma anche gli affiliati, quindi anche l'apertura del punto vendita in franchising, dovrà avere un previsionale!

Bisogna quindi scrivere un business plan anche per l'affiliato che risulterà molto utile anche alla casa madre per analizzare quali saranno le voci di costo per il contratto di franchising:

- fee d'ingresso, il compenso iniziale per aderire alla rete franchising
- royalties, pagamenti proporzionali in percentuale al fatturato per la concessione di una serie di servizi dalla casa madre

Contratto di franchising

Decise le voci di costo, è il momento di creare un contratto di franchising.

Deve risultare win - win, ovvero vantaggioso sia per la casa madre che per l'affiliato, sennò non si chiama franchising, ma truffa.

La maggior parte delle trattative, infatti, si ferma proprio qui, perché l'avvocato dell'affiliato non trova giusto il contratto e preferisce non firmare.

Ecco perché un franchisor dovrà prepararsi prima a questa possibilità e stilare un contratto grazie all'aiuto di un professionista.

Deve risultare quasi una lettera di vendita perché la maggior parte del lavoro lo fa proprio questo pezzo di carta!

Marketing per la ricerca affiliati

Tutti gli strumenti sono pronti, ora manca chi li usa, ovvero gli affiliati.

E come si intercettano queste persone?

Ci sono tanti strumenti:

- portali
- riviste di settore
- fiere

La cosa più importante, qui, non è il mezzo che si sceglie, ma come si utilizza.

Il marketing per la ricerca affiliati, infatti, non funzionerà se decidi di usare solo la strategia del

portale, o solo quelle delle riviste.

In questa fase bisogna creare un vero sistema di marketing che permetterà agli affiliati di arrivare ad incontrare il franchisor solo nel momento in cui vogliono davvero aprire l'attività.

Questo perché il rischio che si corre è ricevere tantissime telefonate da persone solamente curiose, che cercano di pagare meno, non hanno ben capito il format, e magari fanno solo perdere tempo.

Academy di formazione

L'academy interna entrerà in funzione con il primo affiliato, ma va strutturata prima.

E' la scuola di formazione che permetterà a un franchisee di imparare tutto ciò di cui avrà bisogno per avviare l'attività senza problemi.

E quindi cosa si studierà in queste giornate?

Il manuale operativo.

Per questo motivo deve essere chiaro e dettagliato, perché è il primo strumento che si usa col franchising e quello da cui non ci si dovrà mai separare.