

---

## **Recrutez vos candidats sur le web**

Séduire Convaincre Rassurer

---

# Quel est l'impact du web dans le recrutement de candidats à la franchise ?

/ 97 % des candidats se renseignent sur le web avant de contacter une enseigne

/ 80 % des candidats indiquent la qualité de contenu comme le premier levier de confiance

/ 94 % sur le site de l'enseigne

---

# Quel est le volume de candidats ?

/ 30 000 candidats à la franchise par an

/ 20 % de contacts sont qualifiés

/ 9 % des candidats passent à l'acte

---

# Quels sont les facteurs de conversion

/ Un candidat est en relation approfondie avec en moyenne 2,2 enseignes

/ 2X plus de conversion avec un rappel sous 24H plutôt que sous 48H

/ 5X de conversion pour un candidat en relation exclusive

---

# Quelle est la concurrence ?

/ 1879 enseignes de franchise

/ 2X plus de conversion avec un rappel sous 24H plutôt que sous 48H

/ 5X de conversion pour un candidat en relation exclusive

---

# Les enjeux du franchiseur sur le web

/ Séduire

/ Convaincre

/ Rassurer

---

## 3 objectifs opérationnels

/ Générer le flux de candidats adéquat : être vu par sa cible

/ Se placer en position de sélectionner : créer l'enthousiasme

/ Accompagner la relation dans le temps : entretenir la flamme

---

# Le dispositif de recrutement

## Séduire

/ Séduire, c'est se mettre en position de choisir

## Comment ?

/ Lui parler de lui

/ Donc le connaître

/ Savoir à qui on s'adresse est la première d'une stratégie réussie



---

# Le dispositif de recrutement

## Les points clés

- / Appétence pour le secteur
- / Communauté de valeur avec le réseau
- / Expertises professionnelles

**BAGELSTEIN**  
 « ARRÊTEZ DE MANGER DE LA MERDE !!! »  
 BLOG  
 DEPUIS 1789  
**CRITÈRES DE SÉLECTION**



*Ce site est réservé aux personnes compulsives obsédées par des petits pains ronds avec un trou au milieu !*

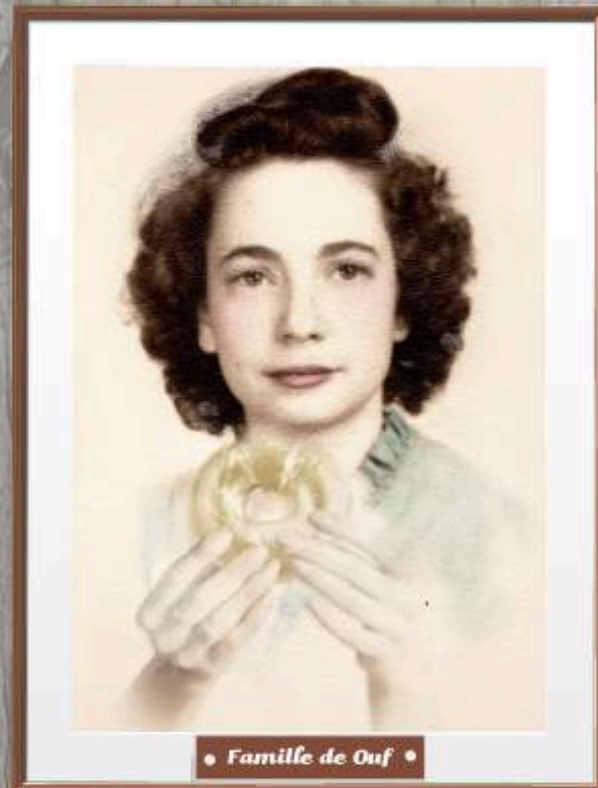
**Franchise**  
**CRITÈRES DE SÉLECTION**

**Nos critères de sélection**

En vrai, on n'est pas super exigeants  
 Le plus important ?

- > Un gros sens de l'humour
- > Une haine du surgelé
- > Manger 500 bagels par jour
- > Un Master en tartinage de cream cheese, mention « jamais vu »
- > Une Amex Black avec mise à disposition du code

Un grand tour de poitrine est un plus...



---

# Le premier contact

*On n'a pas deux fois l'occasion de faire une première bonne impression.*

Au premier contact, le candidat doit se reconnaître dans votre proposition :

/ En parlant de lui plutôt que de vous

/ En vous adressant à ses valeurs

/ En mettant en valeur ses compétences

---

# Créer une attirance irrésistible

« Ce sont exactement mes compétences »

« Cette proposition répond à mes aspirations profondes »

« Ma situation professionnelle va être transfigurée »

---

# La structure de la page d'accueil/site franchisé

**Vous / le candidat** : position, caractéristique, expérience

**Nous / l'enseigne** : 3 points clés différenciants

**Ensemble / le projet** : les bénéfices candidats de la collaboration

Les éléments opérationnels de la collaboration viennent en dernier lieu, une fois la séduction opérée : droit d'entrée, formation, process de recrutement etc

## Vous êtes...

- / Cadre commercial du secteur informatique ?
- / Vous gérez des budgets
- / Et vous voulez gagner plus

Vox Teneo vous propose  
de devenir franchisé

- / Le dirigeant d'une agence ou d'une SSI ?
- / Vous ne pouvez saisir toutes les opportunités  
qui s'offrent à vous,
- / Faute de ressource de production économiques  
et flexibles

Vox Teneo vous propose  
de devenir partenaire

Des développeurs à partir de 100 euros/jour -> Offshore  
L'assistance d'experts de la conduite de projets off-shore -> Europe  
L'accès à des méthodologie de production mise au point depuis 2002 -> Expertise

 **150** collaborateurs  
travaillant main  
dans la main

 **250** clients  
satisfaits

 **300** serveurs  
virtuels

 disponible  
**24/7**

 **14** ans  
d'expérience

 **6** entreprises  
dans 5 pays

 **3** valeurs

 **1** vision

ENVIE D'EN SAVOIR PLUS ?

## Contactez Philippe

06 22 08 89 54  
philippe@voxteneo.fr



SEND

Besoin de plus d'information ?

Testez-vous !

---

# Le call to action

C'est l'invitation à prendre contact.

Il s'agit de quelques champs type nom/prénom/tel/mail

## A portée de clic

/ Idéalement, le contact est incarné par une photo

/ Les champs sont simples et faciles à remplir

L'unique objectif est l'appel du développeur



## VOUS ÊTES FLEURISTE OU PASSIONNÉ ?

Vivez simplement votre passion et devenez concessionnaire Plus de Fleurs  
Un projet ?, Une envie?, des questions? Remplissez notre formulaire de rappel



Nom
E-mail
Téléphone
<b>ENVOYER</b>

PROCHAINE OUVERTURE DE BOUTIQUE DANS :

95 . 17 . 57 . 00



## Prenons contact

Remplissez le formulaire ci-contre pour nous contacter.

Vous êtes intéressé(e) pour ouvrir un magasin

- En France
- À l'international

Intéressé(e) par nos opportunités de reprise ?

Sélectionnez votre région 

Apport personnel\*

- < 25 000€
- 25 000€ - 40 000€
- > 40 000€

Votre nom \*

Prénom \*

Email \*

Téléphone \*

Message

Envoyer

---

# Qualifier les candidats

/ Mettre en place un quizz pour filtrer les candidatures

/ Sous une forme simple, quelques questions permettent de rapprocher le profil de la proposition

/ Il s'agit de projeter la collaboration, ce qui est différent du dossier de candidature

---

# Qualifier les candidats

/ Le quizz s'adresse aux valeurs et motivations profondes du candidat

/ Seule la dernière question est consacrée à l'apport financier

QUESTION 1

QUESTION 2

QUESTION 3

QUESTION 4

1 / 4

## **Vous avez des valeurs, nous aussi. Mais lesquelles vous tiennent le plus à cœur ?**

Trois valeurs à cocher parmi les suivantes

- Ambition
- Entraide
- Connaissance
- Estime de soi

- Altruisme
- Solidarité
- Beauté
- Joie de vivre

- Réussite
- Empathie
- Créativité
- Curiosité

- Compétition
- Optimisme
- Convivialité

→ QUESTION SUIVANTE

**Vous avez des valeurs, nous aussi. Mais lesquelles vous tiennent le plus à cœur ?**

- Altruisme
- Estime de soi
- Joie de vivre

**Quelle est selon vous la mission d'une gérante de centre d'amincissement Efféa ?**

Accueillir les clientes en leur donnant les bons conseils pour perdre du poids

**Parmi les propositions suivantes, quelles sont celles qui vous correspondent le plus ?**

- J'accorde beaucoup d'importance au bien-être de mes proches
- J'ai toujours été intéressée par les métiers du bien-être
- J'aime me lancer de nouveaux défis et réussir ce que j'entreprends

**Quel est le montant de votre apport financier ?**

Plus de 40 000 euros

**Saut de section**

**Nom**

Fontanel

**Saut de section**

**Prénom**

Nicolas

**Saut de section**

**Email**

[n.fontanel@attrait.com](mailto:n.fontanel@attrait.com)

**Saut de section**

**Téléphone**

06 11 24 15 74

---

# Entretenir la relation

/ La relation humaine est déterminante dans la franchise

/ Cette relation s'appuie sur un marketing relationnel

/ Le vecteur le plus courant est le mail

---

# Le mail d'accueil

/ Gage de votre réactivité

/ Prépare l'appel du développeur

/ Politesse commerciale

---

# Nourrir la relation

Pendant le processus, qui dure de 4 à 12 mois, il faut entretenir la flamme



---

# Comment ?

## La newsletter

/ Un contenu éditorial qui met en valeur un argument clé de l'enseigne

/ Un bénéfice en action : on ne dit pas, on montre

/ Une programmation simple par mail



## LE PLAISIR DE PARTAGER



DE BONS PRODUITS

Pour faire un bon pain, ils nous faut de bons produits. Au Fournil de Pierre, notre farine est CRC ou bio, c'est à dire issue d'une agriculture raisonnée, équitable, qui laisse toute sa part au goût et aux saveurs. Nos sandwiches et notre restauration sont confectionnées avec des produits labélisées dont nous sommes fier. Il parait même que de célèbres palaces offre nos croissants au beurre AOP Charente Poitou au petit





## DE BELLES RENCONTRES



Pour transformer le pain en offre de restauration rapide, nous avons un ingrédient secret : Florent. Florent est maître boulanger, passionné par la transmission de savoir faire de puis de nombreuses années. C'est lui qui crée les recettes, assisté de consultants prestigieux, met en place les processus de fabrication, et forme les équipes au quotidien, sur le terrain, dans nos boulangeries bistrots. Sa modestie et sa discrétion sont appréciés de tous, tout comme la passion qu'il insuffle aux équipes.



## DANS UNE BOULANGERIE



BISTROT

processus de fabrication, et forme les équipes au quotidien, sur le terrain, dans nos boulangeries bistrots. Sa modestie et sa discrétion sont appréciés de tous, tout comme la passion qu'il insuffle aux équipes.



La boulangerie bistrot, c'est une offre pour tous les moments de la journée, qui conjugue la fréquentation d'un restaurant à la rentabilité d'une boulangerie. C'est une boulangerie qui propose une offre complète de restauration délivrée en comptoir, incluant un plat du jour et des pizzas. En salle, le zinc emblématique crée une atmosphère chaleureuse et conviviale, renforcée par des fauteuils club moelleux et un éclairage étudié. La salle, fonctionnelle et modulable, accueille ceux qui préfèrent s'asseoir avec leur plateau.

[REPLIR LE DOSSIER DE CANDIDATURE](#)

---

# Comment ?

## Le dossier de candidature

/ Le rôle du marketing, c'est d'apporter des leads qualifiés et de les entretenir

/ Le dossier de candidature est une étape clé du développement

/ Le dossier de candidature sert de base au CRM

# FRANCHISE LE FOURNIL DE PIERRE : DOSSIER DE CANDIDATURE

INSCRIPTION

CONNEXION

**1.**  
Informations  
personnelles

2.  
Votre parcours

3.  
Renseignements  
généraux

4.  
Votre projet

5.  
Votre situation  
financière

6.  
Validation du  
formulaire

Les champs marqués \* sont obligatoires

## VOUS

Identité

Nom \*

Prénom \*

Sexe \*

Naissance

Jour \*

Mois \*

Année \*

Lieu de naissance \*

Profession

Profession \*

---

# Conclusion

**Le marketing web du recrutement, c'est :**

- / Site franchisé
- / Page d'accueil franchisé
- / Call to action
- / Quizz de qualification
- / Mail d'accueil
- / Newsletter
- / Dossier de candidature en ligne

---

# Perspectives

**Next step : le trafic !**



---

**Merci !**

Au plaisir de vous rencontrer

# FMMF

Franchise  
Marketing  
Factory

**JULIEN SIOUFFI**

Mob. 06.62.23.84.53

[julien@franchisemarketingfactory.com](mailto:julien@franchisemarketingfactory.com)

---

## FMMF Paris

55 rue des Petites Écuries

75010 Paris

01 85 08 08 32

[contact@franchisemarketingfactory.com](mailto:contact@franchisemarketingfactory.com)