

FMMF

Franchise
Marketing
Factory



Avicap

Réussir en 120 jours

L'enjeu

Lancer le développement du réseau Avicap en 4 mois.

Le résultat

3 contrats signés sur la nouvelle offre en 120 jours.

Comment obtenir ce résultat ?

1 Respecter les fondamentaux

Leadership

Un réseau leader sur son secteur, le Rhône-Alpes.

Innovation

Un concept différenciant, le courtage gratuit.

Expérience

Un savoir-faire construit en 14 ans d'expérience.

Commercialité

Une maîtrise commerciale concrétisée par une capacité de sourcing de contacts commerciaux « à la demande ».

2 Optimiser le modèle économique

De nouvelles sources de revenus, basées sur l'expertise d'Avicap, sont formalisées.

Ces nouveaux centres de profit sont indispensables pour accompagner les frais induits par un déploiement en réseau.

3 Formaliser le cahier des charges
juridique

Les nouveaux services d'Avicap sont intégrés dans le nouveau contrat, étudié en collaboration avec un cabinet spécialisé.

4 Définir les candidats cibles

Le profilage des appétences, compétences et valeurs des candidats est clairement établi, pour mieux les adresser.

**5 Mettre en avant les bénéfices
franchisé**

Chaque support de communication est refondu pour mettre en avant 3 points forts de l'offre Avicap.

6 Construire le parcours candidat

Premier contact, premier appel, premier entretien...

Chaque étape de l'intégration du candidat est soigneusement préparée, avec les scripts, supports marketing et outils de développements adéquats.

7 **Tester le concept**

Les premiers candidats sont présentés à l'enseigne ; séduit par le concept, ils s'engagent dans la collaboration avec la marque.

8 **Tenir ses promesses**

Chaque prestation et service indiqué au membre du réseau fait l'objet d'une évaluation par le partenaire, qui juge la qualité du rendu, et permet l'amélioration continue du service.

Bilan

Le réseau Avicap entame en quelques mois un développement national en s'appuyant sur des outils marketing efficace, un sourcing de candidats régulier qui mixe la chasse active, le relationnel et les candidatures spontanée, et un taux de conversion très élevé.

Son retour sur investissement est positif dès le 5^{ème} mois.

Témoignages



Jean Cerda

ASSOCIÉ GÉRANT CHEZ AVICAP

« Julien a très vite perçu nos besoins. Après un audit minutieux, il nous a aidé à structurer notre modèle économique pour le rendre pérenne et crédible. Grâce à nos échanges réguliers, une relation de confiance s'est installée. Et 6 semaines après le lancement de l'offre, nous avons déjà signé 3 contrats. »



Cyril Dubois

ASSOCIÉ GÉRANT CHEZ AVICAP

« Franchise Marketing Factory nous a aidé à mettre en lumière l'attractivité de notre concept. Avant notre collaboration, c'est comme si nous avions une voiture de course entre les mains, mais qu'il nous manquait le permis pour la conduire. Grâce à ses nombreuses casquettes et sa solide connaissance du monde de la franchise, Julien nous a permis de prendre de la hauteur et d'acquérir une vision neuve.

Pour nous lancer en franchise, il était indispensable que nous dépassions notre profession commerciale pour aller vers un métier de transfert de notre savoir à de futurs collaborateurs. »



Julien Siouffi

DIRECTEUR ASSOCIÉ FMF

« Avicap présentait les qualités idéales pour un déploiement rapide : savoir-faire éprouvé, solidité du concept, rentabilité financière et commercialité maîtrisée.

La mise en œuvre d'une méthodologie pragmatique, participative et agile permet à Avicap de progresser non seulement dans son offre réseau, mais également dans la pratique quotidienne de son activité. La réussite d'Avicap est avant tout basée sur l'authenticité des valeurs portées par le groupe, qui constitue le socle pérenne de leur développement. »

Merci !

FMMF

Franchise
Marketing
Factory

JULIEN SIOUFFI

Mob. 06.62.23.84.53

julien@franchisemarketingfactory.com

FMMF Paris

55 rue des Petites Écuries

75010 Paris

01 85 08 08 32

FMMF Marseille

163/165 bd Boisson

13004 Marseille