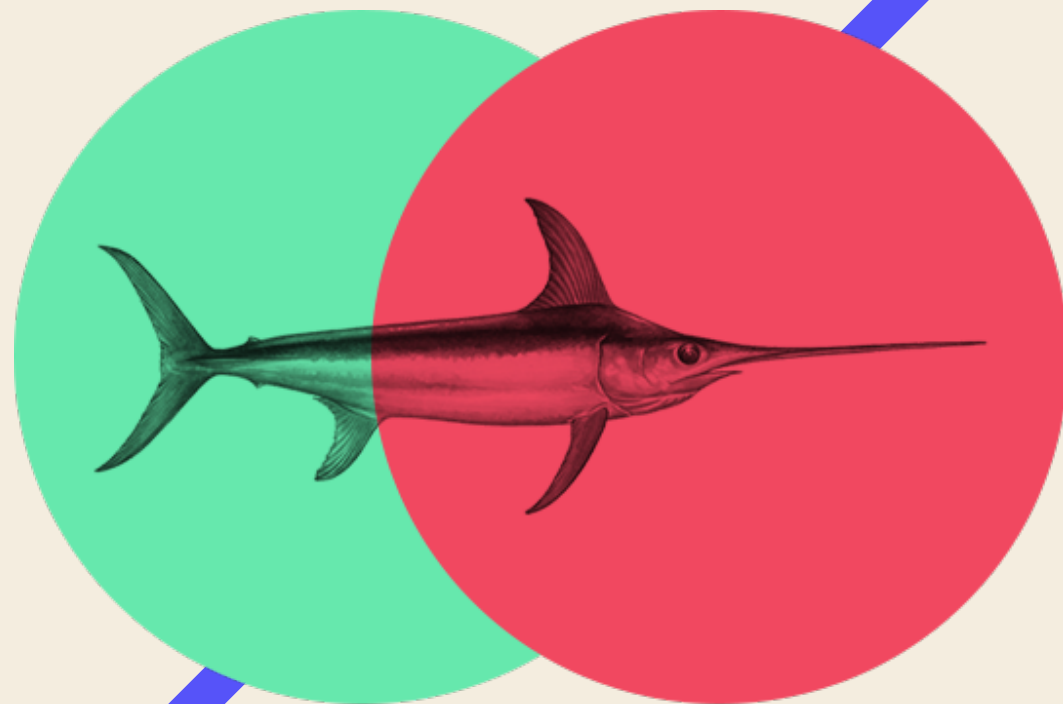


FMMF

Franchise
Marketing
Factory

JULIEN SIOUFFI
Mob. 06.62.23.84.53

julien@franchisemarketingfactory.com



Le parcours candidat

De la demande d'information à la signature du contrat

Le parcours candidat est la succession de points de contacts en ligne et hors ligne d'un futur franchisé, de son premier rapport avec l'enseigne à la signature de son contrat de franchise.

Que vous soyez franchiseur débutant ou réseau expérimenté, la qualité de votre parcours candidats est déterminante pour le développement de votre concept, en captant les profils qui partagent vos valeurs.

Notre objectif est de vous aider à maîtriser chaque étape de votre tunnel de conversion et à disposer en permanence du nombre de candidats correspondant à vos ambitions.

Les enjeux

-
- Synchroniser le parcours avec l'action du développeur, pour multiplier les points de contacts pertinents pendant toute la durée de la relation
 - Stimuler l'envie du candidat pour se donner le choix parmi les meilleurs profils
 - Concevoir le parcours en entonnoir de conversion pour en optimiser chaque étape

La méthode

-
- Créer un tableau de bord du développement
 - Détecter les ratios forts et les ratios faibles
 - Mettre en place les actions ciblées d'optimisation
 - Mesurer le retour sur investissement

Le parcours type du candidat

-
- Prise de contact en ligne
 - Réception d'un e-document d'accueil
 - Rappel par le développeur pour qualification du contact
 - Rendez-vous physique avec le candidat qualifiés
 - Rendez-vous d'immersion dans le concept

-
- Remise du DIP
 - Signature du contrat de réservation
 - Recherche d'emplacement
 - Montage du dossier bancaire
 - Signature du contrat de franchise

Chaque enseigne est unique, et nous adaptons le parcours candidats à ses spécificités.



Les outils du développement

Avant l'appel

- Site franchise
- Page dédiée à la demande d'information
- Mail d'accueil
- e-brochure de premier contact

Premier contact téléphonique

- Script de rappel téléphonique
- e-brochure de préparation de premier entretien
- Automatisation du CRM candidat

Premier entretien

- Présentation de premier entretien
- Trame de rendez-vous
- e-brochure d'immersion

Immersion & DIP

- Process d'immersion
- Script d'entretien DIP
- Process DIP

Première signature

- Script d'entretien de réservation
- Guide de l'emplacement
- Process de prévisionnel par le franchisé
- Support au financement bancaire

Signature du contrat

- Process de signature du contrat
- Transmission du futur franchisé au service formation et ouverture

2

La prospection de candidats

Positionnement de l'offre

- Ciblage des profils de candidats : les personnas
- Les 3 bénéfices franchisé
- La stratégie de différenciation

Les annuaires

- Textes personnalisés
- Actualités
- Process de traitement des demandes

La stratégie de contenu

- Blog métier
- Application métier
- L'approche directe

Les réseaux sociaux

- Stratégie par réseau
- Planning de publication
- Post de prospection

La publicité

- Adwords
- Publicité réseaux sociaux
- Stratégie d'annuaire

Les salons

- Le pitch candidats
- Les fiches contacts
- L'automatisation du traitement

La chasse

- Ciblage de candidats
- L'approche directe
- Process de contact candidat

3

Le suivi de conversion

Le tableau de bord du développement

- Le taux de conversion des visites en demande d'information du site
- Nombre de demande d'information
- Nombre de candidats qualifiés
- Nombre de signature

L'animation de la base contact

- Stratégie de suivi candidats
- Newsletter candidats
- Gestion des points de contacts

Le CRM

- Suivi individuel
- Gestion des rappels
- Optimisation des ratios

Franchise Marketing Factory

Nous vous accompagnons dans la mise en place de la stratégie de communication candidat, la construction des outils du développement, et l'animation de votre écosystème d'acquisition de franchisés.

Nous adaptons notre proposition à l'existant, et nous nous appuyons sur vos ressources internes et externes, avec comme priorité la production de résultats rapides.

Nous travaillons avec 3 configurations de réseau :

- **Le réseaux débutants, pour le recrutement de leur franchisés pionniers**
- **Les réseaux en croissance, pour accélérer leur développement**
- **Les réseaux à maturité, pour assurer la transmission de leurs points de vente existant**

Chaque réseau est unique, et nous adaptons nos solutions à chaque configuration.

Conseil

De votre stratégie d'acquisition

Production

De vos outils de développement

Sourcing

De vos candidats qualifiés



Julien Siouffi

directeur associé Franchise Marketing Factory

Expert digital et franchise, Julien optimise la relation client en franchise, afin d'exploiter pleinement le potentiel commercial de chaque concept.

Passionné par la digitalisation des pratiques des réseaux, membre du collège des experts de la FFF, Julien intervient dans le secteur de la franchise depuis 15 ans.

<http://franchisemarketingfactory.com/>

L'équipe de Franchise Marketing Factory est composée d'une dizaine de collaborateurs spécialisés dans l'univers du digital et de la franchise.



Références



Cartridge World

weldom



DISTRI CLUB MEDICAL
"L'important c'est vous... le reste n'est que matériel !"

GRUPE
LE DUFF

PIZZA ~ PASTA
DEL ARTE
RESTAURANT

ACCOR

LE FOURNIL DE
PIERRE



KeepCool

effea

dietplus
Le spécialiste du rééquilibrage alimentaire

 **avicap**

YOU CHOOSE IT
Sweet'shake
WE SHAKE IT!

**FITNESS
BOUTIQUE**

Brioche
Dorée



METABOLIK

asg
COURTAGE

MG
PEP'S


**Carrément
Fleurs**

théolaur
peintures

NET ACHETEUR
LES CHASSEURS IMMOBILIERS CONNECTÉS


Emilie's Cookies
Coffee Shop

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