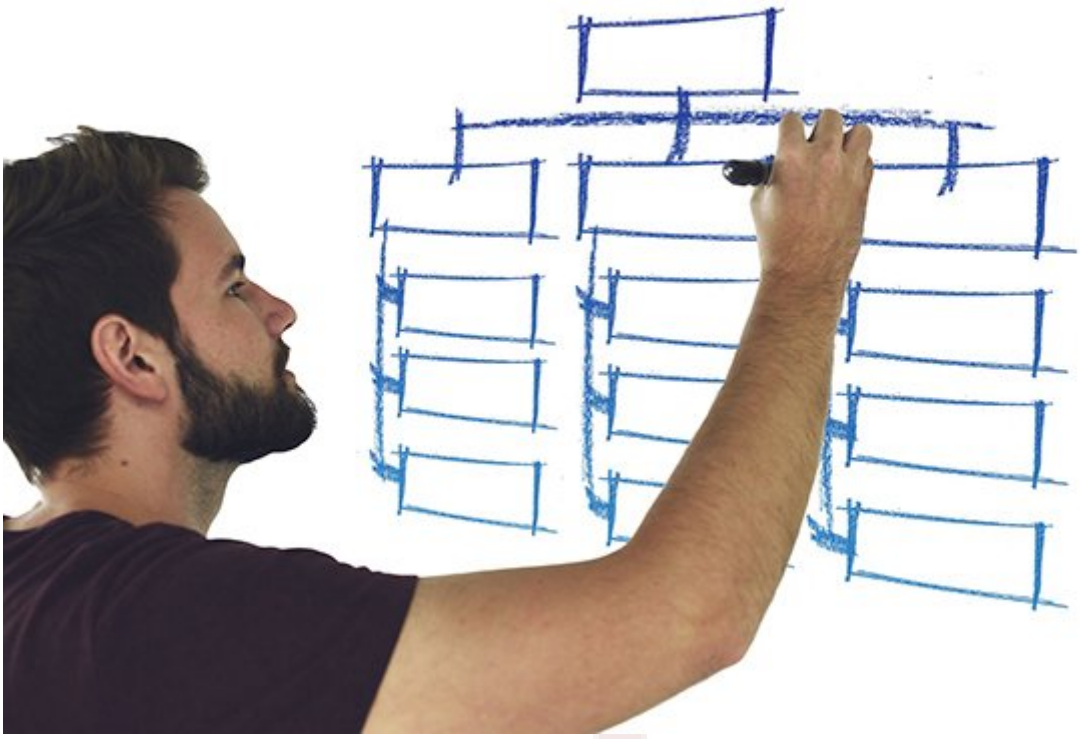
Come guadagnare del tempo libero grazie al franchising

Data: Invalid Date | Autore: Redazione



Qual è il sogno di molti imprenditori?

Non essere più schiavi della propria azienda, ma riuscire a far sì che essa funzioni anche senza di loro!

Sono tanti, infatti, gli imprenditori titolari di attività che non andrebbero avanti se ogni giorno non ci fossero loro a gestire, coordinare e lavorare all'interno.

A lungo andare diventa stressante per l'imprenditore che inoltre è troppo impegnato per poter pensare a come far crescere la propria azienda.

Esiste però una modalità di espansione che non solo permette alle aziende di crescere e di aprire altri punti vendita, ma soprattutto permette all'imprenditore di guadagnare finalmente del tempo libero.

E più l'espansione funziona, più tempo libero riesce a ricavare.

Questa modalità di espansione si chiama franchising!

Per trasformare l'attività in franchising serve standardizzare i processi aziendali attraverso 3 elementi importanti:

- Il Manuale Operativo
- Il Marketing B2C

- Il Marketing B2A

Cos’è e come funziona il Manuale Operativo

In sintesi, il manuale operativo è il cuore di ogni progetto di franchising: senza manuale non c’è il franchising. Nel manuale operativo il franchisor, ovvero l’imprenditore titolare del Brand in franchising, trasferisce tutto il suo know how ai futuri franchisee, gli affiliati.

Il know how è l’esperienza completa che il franchisor ha acquisito nello svolgere l’attività che vuole trasformare in franchising.

Il know how raccoglie errori e soluzioni che hanno caratterizzato il suo percorso e anche solo in questo modo è possibile ottimizzare i metodi di lavoro e capire cosa funzioni e cosa no.

Inoltre, per la legge italiana il Manuale Operativo deve essere frutto di sperimentazione, intuizione e non facilmente reperibile attraverso il web. Questo perchè deve racchiudere tutti i passaggi per far funzionare l’operatività del punto vendita, quindi da quando si alza la saracinesca la mattina a quando si richiude la sera: tutto ciò che succede in questo arco di tempo deve essere riportato nero su bianco e inserito nel Manuale Operativo.

Anche senza fare franchising, il Manuale Operativo è sicuramente lo strumento migliore per permettere ad un imprenditore di guadagnare del tempo libero perchè l’azienda viene ottimizzata e resa performante anche senza il suo intervento.

Il Marketing B2C: come avere sempre clienti

Per Marketing B2C si intendono tutte quelle strategie volte ad aumentare il numero di clienti di un determinato punto vendita.
B2C infatti sta per “Business to Consumer”, ovvero il modo attraverso il quale l’attività di business parla al consumatore finale.

Ci sono diverse strategie ma bene o male si cerca sempre di passare dall’acquisizione del nuovo cliente alla sua fidelizzazione.

Per creare una rete franchising di successo, il franchisor deve assicurarsi che ogni punto vendita aperto nelle diverse città del mondo abbia sempre un elevato numero di clienti. Per fare ciò tutti devono adottare lo stesso sistema di marketing, che è stato già testato nel punto vendita pilota da cui è partita l’espansione in franchising.

Questo significa quindi standardizzare tutte le strategie di marketing per far si che siano performanti in ogni parte del mondo.

Standardizzare la strategia permetterà all’imprenditore di guadagnare tempo libero poichè non dovrà ogni settimana pensare a cosa inventarsi per trovare nuovi clienti, poiché ha già strutturato un piano marketing per tutto l’anno.

Il Marketing B2A: come vendere affiliazioni senza perdere tempo

Per Marketing B2A, “Business to Affiliate”, si intendono tutte quelle strategie attuate dalla casa madre per vendere le proprie affiliazioni ai futuri affiliati.

Vendere un’affiliazione non è semplicissimo, perchè per molte persone può rappresentare l’investimento più importante della propria vita.

C’è però un grande problema in questo punto dello sviluppo franchising: i curiosi!

Infatti ci sarà un numero elevatissimo di persone solo curiose di sapere di più riguardo l’affiliazione che faranno perdere tantissimo tempo al telefono all’imprenditore.

E passare ore e ore al telefono senza chiudere neanche un contratto non credo sia l’obiettivo dell’imprenditore.

Anche qui però c’è una soluzione e si basa sempre sulla standardizzazione.

Infatti, il marketing B2A, proprio come il B2C e tutte le procedure aziendali, deve essere standardizzato per far guadagnare più tempo possibile al franchisor.

Si dovrà quindi creare un percorso automatizzato di ricerca affiliati che permetta a quest’ultimi di informarsi da soli delle possibilità dell’affiliazione. In questo modo i semplici curiosi si scarteranno da soli poiché non realmente interessati e alla “fine del tunnel” usciranno fuori solo i contatti che vorranno davvero aprire in franchising. Con loro la trattativa sarà sicuramente più semplice e con un tasso percentuale di chiusura del contratto molto più alto.

Quindi in conclusione standardizzare le procedure aziendali permette non solo di trasformare l’attività in franchising, ma anche di guadagnare tanto tempo libero utile per migliorare sempre di più l’azienda.

Articolo scaricato da www.infooggi.it
https://www.infooggi.it/articolo/come-guadagnare-del-tempo-libero-grazie-al-franchising/126459