

Vom Mädchenraum in Kinderschuhen zur Hochzeitsplanerin im Franchise

Inga Skau
Agentur Traumhochzeit Schleswig-Holstein



Vom Mädchentraum in Kinderschuhen zur Hochzeitsplanerin im Franchise



Vom Mädchenraum in Kinderschuhen zur Hochzeitsplanerin im Franchise



Was Tiere lieben



Vom Mädchentraum in Kinderschuhem zur Hochzeitsplanerin im Franchise

Das Gründungskonzept

- 9900 € Einstiegsgebühr für Gebiet 1
- 7500 € Einstiegsgebühr für Gebiet 2

- Franchisegebühr pro Gebiet
 - 150 € im ersten Jahr
 - 200 € im zweiten Jahr
 - 250 € ab dem dritten Jahr

- Werbegebühr von 1,5 % des Nettoumsatzes, min. aber 79 € pro Monat

- Vertragslaufzeit: 5 Jahre

Vom Mädchenraum in Kinderschuhen zur Hochzeitsplanerin im Franchise

Das Gründungskonzept

- Erstellung einer Unterseite auf der Homepage der Agentur Traumhochzeit mit eigener Domain (www.sh-traumhochzeit.de)
- Erstausstattung an Werbematerialien
- Planungs- und Vertragsunterlagen
- Einarbeitung

Vom Mädchentraum in Kinderschuhen zur Hochzeitsplanerin im Franchise

Woher bekomme ich meine Kunden?

- Überregionales Marketing durch die Zentrale
- regionales Marketing durch die Franchisepartner selbst
- Anfragen über die Homepage der Agentur Traumhochzeit pro Gebiet
- Netzwerk
 - Traumhochzeit's Treff
 - Unternehmerinnen-Stammtische
 - usw.
- Social Media, insbesondere Facebook
- Hochzeitsmessen

Vom Mädchenraum in Kinderschuh zur Hochzeitsplanerin im Franchise

Regionales Marketing



Vom Mädchentraum in Kinderschuhen zur Hochzeitsplanerin im Franchise

Regionales Marketing



Vom Mädchenraum in Kinderschuhen zur Hochzeitsplanerin im Franchise

Regionales Marketing



Vom Mädchenraum in Kinderschuhen zur Hochzeitsplanerin im Franchise

Regionales Marketing



Vom Mädchenraum in Kinderschuhen zur Hochzeitsplanerin im Franchise

Regionales Marketing



Vom Mädchenraum in Kinderschuhen zur Hochzeitsplanerin im Franchise

Regionales Marketing



Vom Mädchentraum in Kinderschuhen zur Hochzeitsplanerin im Franchise

Warum ausgerechnet ein Franchiseunternehmen?

- Selbstständigkeit im Team
- 2 Jahre Vorsprung im Vergleich zu anderen Gründern ohne Franchise
- einheitlicher Marktauftritt
- Imagevorteil
- ausgearbeitetes Marketingkonzept
- regelmäßiger Austausch und Schulungen durch Zentrale
- kein eigenes Know-How nötig

Vom Mädchenraum in Kinderschuhen zur Hochzeitsplanerin im Franchise

Lassen Sie die Finger von Franchiseunternehmen wenn ...

- Sie glauben, dadurch ein geringeres Risiko zu haben als bei Eigengründung
- Sie sich ungern anpassen
- Sie sich ungern an Standards halten
- glauben, dass Sie durch ein Franchisesystem ganz von allein an Kunden kommen
- Sie ungern im Team arbeiten

Vom Mädchenraum in Kinderschuhen zur Hochzeitsplanerin im Franchise

Fragen?