

FRAGEKATALOG FranchisepartnerInnen Gewinnung/Eignungsprüfung

(wichtig: zum jeweiligen Anforderungsprofil noch gezielte Fragen ergänzen und ggf. aufgrund der Informationen aus dem Franchiseantrag nachfragen)

Individuellen Fragekatalog ausarbeiten, hier sind Beispielfragen aufgelistet:

ERST Call/Ziel kurzer erster Eindruck und Terminfixierung für Folgegespräch

Leitfaden:

Vielen Dank für Ihr Interesse an unserem Franchisesystem.

- Wie haben Sie „uns“ gefunden – wie wurden Sie auf uns aufmerksam?
- Was spricht Sie daran an?
- Aus welchem Grund interessieren Sie sich für eine Franchisepartnerschaft mit uns?
- Was ist Ihnen für die Entscheidungsfindung wichtig?
- Was sind ihre wichtigsten Fragen in dem Zusammenhang?
- In welchem Zeitrahmen sehen Sie eine mögliche Selbständigkeit/Franchisepartnerschaft?
- Welche Personen begleiten Sie bei dem Entscheidungsprozess?

Um all Ihre Fragen zu klären und Ihnen einen umfangreichen Einblick in unser System zu ermöglichen, laden wir Sie sehr gerne zu einem persönlichen Gespräch/Unternehmertag in unsere Zentrale ein.

Im ersten Schritt sende ich Ihnen im Anschluss an dieses Gespräch einen Franchiseantrag mit der Bitte, diesen ausgefüllt bis zum xyDatum zurückzusenden.

Damit können wir uns noch besser auf den persönlichen Termin vorbereiten.

Wenn wir den Antrag erhalten haben, melde ich mich, um den Termin für ein persönliches Gespräch zu fixieren.

(Bei diesem Telefonat Geheimhaltungserklärung versenden)

Anbei schon 2 Termine, die zur Verfügung stehen, ggf. können wir einen davor direkt reservieren. Wollen Sie eine weitere Person zu dem Termin mitbringen?

Vielen Dank, ich freue mich auf Ihre Unterlagen.

Persönliches Gespräch/Unternehmertag

Fragenbeispiele zur Existenzgründung/Selbständigkeit

1. Welche Fragen haben Sie mitgebracht? Mit welchen Themen haben Sie sich schon beschäftigt?
2. Was bewegt Sie, sich selbstständig zu machen?
3. Was ist anders, wenn sie selbstständig sind?
4. Welche unternehmerischen Ziele haben Sie?
(+ etwas eigenes Aufbauen, eigener Chef sein, Frauen für gesundes Leben begeistern)
5. Wieviel Stunden pro Woche möchten Sie in Ihrem Unternehmen arbeiten?
6. Wieviel € möchten Sie monatlich in Ihrem Unternehmen verdienen?
7. Was haben Sie bisher gemacht, um Einblicke in Kundengewinnung & Teamführung zu bekommen?
8. Welche Erfahrungen haben Sie zur Selbständigkeit/zu Franchise?
9. Wovor haben Sie am meisten Respekt zum Thema Selbständigkeit?
10. Welche Erfahrungen gibt es in Ihrer Familie mit Selbständigkeit?
11. Woher kommt die Motivation, sich mit xylinhalt Konzept (Fitness, Gastro,...) & Selbständigkeit zu beschäftigen?
12. Wie wird ein Tag in Ihrem Unternehmer-Leben aussehen?
13. Wie lang haben Sie schon die Idee zur Selbständigkeit? (bzw. Wunsch nach Veränderung?)
14. Was ist Ihnen bei der Entscheidung zur Umorientierung wichtig?
15. Was war Ihre größte berufliche Herausforderung und wie haben Sie sie gemeistert?

Fragen zu Franchising

16. Weshalb wollen Sie Teil eines Franchisesystems werden?
17. Welche Vorteile sehen Sie im Franchising?
18. Was denken Sie, sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren in unserem xy Konzept?
19. Aus welchem Grund denken Sie, ist Franchising für Sie das Richtige?
20. Was erwarten Sie vom Franchisegeber?
21. In welchen Bereichen würden Sie sich vom Franchisegeber die meiste Unterstützung wünschen?
22. Was denken Sie, macht einen guten Franchisenehmer aus?
23. Welche Herausforderungen sehen Sie?
24. Was ist Ihnen in der Zusammenarbeit wichtig?
25. Was ist aus Sicht des Franchisegebers ein guter Franchisenehmer?
26. Welche Fähigkeiten brauchen Sie als Franchisenehmer?
27. Aus welchen Gründen würden Sie oder der Franchisegeber den Franchisevertrag verlängern?
28. Worauf freuen Sie sich, wenn sie einen eigenen xy Standort haben?
29. Vorgaben vs. Freiheit der Franchisesystems? Aus welchem Grund denken Sie ist es wichtig, klare Spielregeln im Franchising zu haben?
30. Was denken Sie, sind die Erfolgsfaktoren als Franchisepartner?

31. Was genau benötigen Sie um sich noch weiter mit dem XY Konzept zu beschäftigen?
32. Was war der erste Impuls, sich mit dem XY Franchisesystem zu beschäftigen?
33. In wie weit haben Sie sich schon mit dem XY Konzept beschäftigt?
34. Was sind die 3 wichtigsten Gründe sich mit dem XY Franchisesystem zu beschäftigen?
35. Welche Fragen haben Sie mitgebracht? Mit welchen Themen haben Sie sich schon beschäftigt?

Fragen zur Persönlichkeit

36. Woher wissen Sie, dass Sie etwas gut gemacht haben?
37. Worauf sind Sie stolz?
38. Wann haben Sie das letzte Mal etwas zum ersten Mal getan?
39. Wie haben Sie Ihre Kindheit/Jugend verbracht?
40. Wann haben Sie das erste Mal etwas „verkauft“ (vor der Berufszeit)?
41. Welche Erfahrung in Führung&Leadership, Vertrieb, Unternehmertum... haben Sie?
42. Ich habe das Gefühl, dass mein Leben sinnvoll ist und ich noch viel vorhabe.

Trifft voll und ganz zu **4** **3** **2** **1** Trifft überhaupt nicht zu

43. Wie treffen Sie Entscheidungen?

schnell 4 3 2 1 sicher

44. Wie hoch ist Ihre Risikobereitschaft?

hoch 4 3 2 1 gering

45. Wie hoch ist Ihre Gewissenhaftigkeit?

hoch 4 3 2 1 gering

46. Wie gut kann ich Prioritäten setzen?

gut 4 3 2 1 schlecht

47. Ich finde in Stresssituationen oder hohen Belastungssituationen einen Lösungsweg, weil ich weiß, was ich kann.

Trifft voll und ganz zu 4 3 2 1 Trifft überhaupt nicht zu

48. Die meisten meiner Aufgaben machen mir Spaß.

Trifft voll und ganz zu 4 3 2 1 Trifft überhaupt nicht zu

49. Sind Sie Realist oder Optimist?

50. Sind Sie Spezialist oder Generalist?

51. Ich habe mein Leben selbst im Griff und werde privat/ beruflich nicht zum großen Teil von anderen bestimmt.

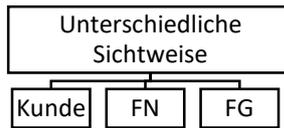
Trifft voll und ganz zu 4 3 2 1 Trifft überhaupt nicht zu

52. Ich glaube an Schicksal.

Trifft voll und ganz zu 4 3 2 1 Trifft überhaupt nicht zu

53. Wenn ich mich anstrenge, habe ich Erfolg.

Trifft voll und ganz zu 4 3 2 1 Trifft überhaupt nicht zu



1. Beispiele aus Praxis darstellen und abfragen, wie FN damit umgehen würde:
 - a. Zu Mitarbeiter Führung/Herausforderungen (z.B. plötzlicher Ausfall)
 - b. Zu Kundengewinnung
 - c. Kundenbindung
2. Was sind aus Ihrer Sicht die Erfolgsfaktoren als Franchisenehmer bei xy?
3. Was sind die Erfolgsfaktoren zur Kundengewinnung, Kundenbindung?
4. Welche Fähigkeiten müssten Ihre Mitarbeiter mit sich bringen?
5. Wie würden Sie Mitarbeiter weiterbilden?
6. Unter welchen Bedingungen würde ein Mitarbeiter bei Ihnen weiterarbeiten wollen?
7. Ab wann macht aus Sicht des Franchisegebers und Franchisenehmers Sinn, einen weiteren Standort zu eröffnen?

Vorstellungsrunde Unternehmertag bei mehreren Teilnehmenden

8. Welches für Sie attraktive Ziel haben Sie sich beruflich/ privat gesetzt?
9. Worauf im Leben sind Sie besonders stolz? Aus welchem Grund?
10. Was hat Sie davon abgehalten, Ihr Ziel zu erreichen?
11. Welche Gemeinsamkeiten bestehen zu Ihrer jetzigen beruflichen Tätigkeit im Verhältnis zu einer früheren Tätigkeit?

Abschluss:

Auf einer Skala von 0 – 10/ 0 ich werde sicher nicht FN, 10 ich werde am liebsten sofort FN, wo stehen Sie aktuell gerade? Aus welchem Grund x und was braucht es um auf y zu kommen?

Fahrplan nächste Schritte/Terminvereinbarung ggf. Unterlagen (Mustervertrag, Unternehmenspräsentation, etc. mitgeben)

Fragen von Interessenten/ Blogthemen

1. Wie komme ich an Kunden?
2. Wieviel Geld muss ich mitbringen?
3. Ist mein Wunsch-Standort frei?
4. Wie finde ich den richtigen Standort?
5. Wieviel kann ich verdienen?
6. Wie ist mein tägliches Geschäft?
7. Wieviel muss ich an den Franchisegeber abgeben?
8. Welche persönlichen und fachlichen Fähigkeiten sind erforderlich?
9. Was ist Franchise?
10. Bin ich geeignet als Unternehmer?
11. Was kann ich selbst?
12. Wie seriös ist das System?
13. Wie ist die Community im System?
14. Brauche ich eine Ausbildung/Lizenz?
15. Selbstständigkeit & Gestaltungsspielräume
16. Checkliste: Zufriedenheit mit dem aktuellen Jobs.
17. Fun Facts
18. Erfolgsgeschichten
19. Branchen-Trends
20. Branchen/Markt: Zahlen, Statistiken,
21. Zielgruppen/Marktentwicklung/Zukunftsmarkt
22. Weiterbildung, persönliche Entwicklung durch Selbstständigkeit