



EPS ÖFFNET IHNEN DEN
WEG

ZU EINER STRATEGISCH
ERFOLGREICHEN
ETABLIERUNG IM
FRANCHISEMARKT

Der Franchise-Markt

- Im D-A-CH Bereich wird der Franchisemarkt durch etwa 1000 Franchisesysteme in unterschiedlichen Branchen repräsentiert.
Franchise ist als der am stärksten wachsende Markt, innovativ und spannend.
- Hinter den 1000 Franchisezentralen befinden sich über 200.000 Standorte in Form von Inhaber geführten KMU`s.
- Diesen Markt zu verstehen, ihn zu durchdringen und die Besonderheiten zu kennen, ist eine große Herausforderung. Die EPS ist dafür Ihr Spezialist und Lobbyist.
- Franchise ist auch vielfältig in den Branchen, den Strategien und beim Wachstum. Dort als Dienstleister/Lieferant erfolgreich zu sein, ist eine ganz besondere Herausforderung, bei der Sie von EPS begleitet werden.

Der Erfolg für die strategischen Partner

Durch **EPS** profitieren Sie:

Vom Erfahrungsschatz:

EPS hat in der Vergangenheit mit der Leistungsmarke „Europay“ über 5000 Standorte mit Payment-Lösungen versorgt und dort über Jahre eine hohe Expertise im Vertrieb aufgebaut.

EPS fungiert seit über 10 Jahren als **Project-Broker** für die Wirtschaft, wenn es um die Generierung von Key Account-Projekten geht.

EPS generiert aus den Bedarfsanalysen der Partner notwendige Bedarfsentwicklungen. Was so einfach klingt, ist jedoch hoch professionell und effizient.

EPS ist externer Key Account, Markenbotschafter und Marktentwickler für Dienstleister.

Vom Lobbyismus



Franchisezentralen vertrauen auf unsere Neutralität und das exklusive Netzwerk.

Besonderheiten Franchise

- ▶ Franchisesysteme sind unterschiedlich strukturiert und nicht pauschal einschätzbar.
- ▶ Sie haben teils eigene- und Franchisenehmer-Standorte, was ganz wesentlich für die Herangehensweise ist.
- ▶ Franchisezentralen haben bei der Implementierung von neuen Lösungen völlig unterschiedliche Möglichkeiten, um diese bei den Franchisenehmern einzufordern.
- ▶ Franchisegeber haben oft andere Interessen als Franchisenehmer, wenn es um Veränderungen, Investitionen und Innovationen geht.
- ▶ Franchisesysteme nachhaltig zu durchdringen, ist aufwendiger, vielschichtiger und komplizierter als zum Beispiel bei Filialisten.
- ▶ Die Ansprache und das Know How gegenüber Franchisezentralen ist sehr speziell und hat mit einem Vertrieb im klassischen Sinn wenig zu tun.

Leistungsübersicht Teil 1

1. Aus einem Fundus von ca. 900 Franchisesystemen erarbeiten wir gemeinsam mit unseren Partnern einen potenziellen Absatzmarkt und erstellen daraus eine Marktanalyse.
2. Über einen Workshop lernen wir Ihre Marktposition, Ihre Nutzenargumentation, Ihre Lösungen und Produkte verstehen. Ferner werden die Kommunikationswege definiert.
3. Ab diesem Zeitpunkt sind wir Ihr Lobbyist bei unseren Beratungsgesprächen, die wir gezielt oder turnusmäßig mit den Franchisezentralen abhalten.
4. Ihre gezielten und auf die jeweiligen Systeme bezogenen Bedarfsanalysen wandeln wir mit dem Ziel um, für Sie Umsätze zu generieren.

Leistungsübersicht Teil 2

5. Aus Bedarfsentwicklungen werden Ihre Projekte, die wir strategisch wie folgt begleiten:

- ▶ Vorbereitung und Generierung hochwertiger und persönlicher Kontakte mit detaillierter Übermittlung an Sie als Partner, um daraus Projekte generieren zu können,
- ▶ Projektbegleitung im Bereich Kommunikation und Vertriebskonzepte, um mit so wenig wie möglich Aufwand den gewünschten Umsatz in der Fläche generieren zu können,
- ▶ Information und Wiedervorlage, falls Geschäftskontakte erst versetzt möglich werden,
- ▶ Mitteilung über geplante Gespräche mit Franchisesystemen, damit Sie gezielte Lösungen der EPS aufbereiten, um diese dort professionell zu repräsentieren,
- ▶ Reflexion der Projektentwicklungen durch permanenten Austausch,
- ▶ Individualisierung der Lösungen auf die speziellen Bedürfnisse der potenziellen Kunden.

Fazit: EPS ermittelt das Marktpotenzial Ihrer Wunschkunden und generiert Kontakte, die professionell vorbereitet und begleitet werden. EPS ist Ihr Markenbotschafter.

Voraussetzungen um Strategiepartner zu werden

Hilfreich für EPS und Sie als Strategiepartner ist es, wenn:

- ✓ Sie Lösungen und nicht nur reine Produkte anbieten,
- ✓ Sie innovativ und nachhaltig arbeiten und über eine hervorragende Marktpräsenz in Ihrem Bereich verfügen,
- ✓ bei Ihnen bundesweit einheitliche Prozesse bei der Umsetzung von Projekten bestehen,
- ✓ Sie für Projektgeschäfte vertrieblich gut aufgestellt sind,
- ✓ Sie über die wirtschaftliche Stabilität verfügen, diese Art von Vertrieb zu leben,
- ✓ Sie über ein gutes Preis-Leistungsverhältnis verfügen,
- ✓ Sie bereit sind, sich strategisch im Franchisemarkt behaupten zu wollen.

Dann freuen wir uns über die Zusammenarbeit!

Qualifikation und Konzept der EPS

- ✓ Jahrelange Erfahrungen und Verbindungen in den Franchisemarkt und Beratung unserer Partner für nachhaltigen vertrieblichen Erfolg,
- ✓ 10 Jahre Vertriebserfahrung als Dienstleister der Franchisebranche im Payment-Bereich,
- ✓ 10 Jahre Erfahrung in der Projekt-Generierung für Dienstleister,
- ✓ Förderer der Franchisewirtschaft für mehr Wachstum und Wirtschaftlichkeit,
- ✓ Kooperation mit ausgewählten Experten aus der Wirtschaft,
- ✓ Kostengünstige Dienstleistung durch schlanke Strukturen,
- ✓ Vertriebs-Know-How und Zielmarkt unter einem Dach,
- ✓ Einsparung und Sicherheit im Vergleich zur Festeinstellung von Key Account-Mitarbeitern,
- ✓ keine langen Laufzeiten oder Knebelverträge.

Konkrete Anfragen und Kosten erhalten Sie unter den final angegebenen Kontaktdaten.

EPS- Ihr Partner für **E**rfolgreiche **P**rojekt- **S**trategie



Ihr Ansprechpartner bei



- Michael Romeiser
- info@eps-mr.com
- 0049- 171 333 66 41

