Pourquoi faire appel à un animateur de franchises ?

Créer son réseau de franchises, c’est une aventure palpitante, pleine de rebondissements, et pas toujours facile à appréhender, surtout quand on parle d’homogénéisation et de dynamique de réseau. C’est alors que l’animateur de franchises intervient. Une personne dont vous aurez du mal à vous passer…

# Un médiateur entre vous et vos franchisés

Pour qu’un réseau soit soudé, une bonne communication est inévitable. Car si pour vous tout va bien, en bas, dans les points de vente, tout n’est peut-être pas tout beau tout rose et la visibilité n’est pas la même. L’animateur de franchise est donc un intermédiaire qui s’implique tant dans l’information des franchisés que dans la remontée d’information. Des franchisés écoutés se sentent valorisés et cela s’en ressent dans leur travail.

# Un garant du respect de votre concept

Pour créer une homogénéité dans votre réseau, votre concept doit être respecté à la lettre, tant au niveau de l’aménagement que des produits ou encore de la qualité des services. L’animateur est donc chargé de faire respecter toutes les consignes que vous aurez établies et de répondre aux questions des franchisés pour les accompagner dans leur projet. Et même si le sujet est plus tabou, cette personne a aussi pour rôle de vérifier que les prévisionnels de vente ont été bien tenus, et dans le cas contraire, de mettre tout en œuvre avec la franchise pour remédier aux problèmes rencontrés.

# Un accompagnateur durant toute la durée du projet

L’animateur n’est pas seulement là quand le franchisé est installé puisqu’il l’accompagne dès le départ, dès la recherche de locaux. Les dernières semaines avant l’ouverture d’une nouvelle franchise sont également très chargées pour lui : mise à disposition des outils et des savoir-faire, conseils de dernière minutes et tuyaux utiles, assistance dans les dernières démarches, etc. Autant dire qu’il ne chôme pas !

# Un organisateur

Pour que la communication soit optimale entre toutes les franchises que vous gérez, l’animateur se charge d’organiser des rendez-vous entre tous les membres de votre réseau. Leur but : renforcer la cohésion entre les franchisés et les aider à avancer en les motivant, en les tenant au courant des avancées du groupe et en décelant les éventuels freins de certains.

# Un allié à toutes épreuves

Comme vous l’aurez compris, l’animateur est partout pour baigner les franchisés de vos bonnes paroles. Et bien qu’il n’agisse que dans un seul but, homogénéiser et dynamiser votre réseau, il incarne tout un tas de rôle : conseiller, coach, manager, contrôleur, assistant, porte-parole, voire confident ou petites mains à tout faire selon les cas. L’animateur s’investit chaque jour pour amener les points de vente au plus haut.

De par ses aspects très diversifiés, le métier d’animateur de franchises est très difficile et il ne faut pas sous-estimer son importance. Sans lui, le réseau peut avoir du mal à tenir car c’est lui qui va réussir à trouver un équilibre. Pour finir, il faut savoir qu’un animateur peut gérer entre 20 et 25 franchises à la fois. Au-delà de cela, il faudra compter 2 animateurs.