



[\(/membre/jeansamper\)](#)

# Comment faire un bon pitch pour présenter votre franchise



()

Que pensez-vous de cette proposition ? Comment faites-vous ?

Vous allez vous présenter, exposer votre projet, la manière dont vous allez faire réussir vos futurs franchisés et vous différencier vis-à-vis des concurrents. Votre challenge sera également de séduire et de rassurer vos interlocuteurs par votre stratégie de développement et d'assistance dans toutes les étapes du parcours de vos franchisés et les premiers retours d'expérience de franchisés établis. Terminez par votre vision et vos attentes.

Pour une présentation réussie, suivez nos conseils pratiques et adaptez-les en fonction du temps disponible pour la présentation, des interlocuteurs face à vous et des circonstances. (Salon professionnel, Salle de réunion de candidats dans vos bureaux, etc...)

## Présentez-vous

Tout commence par un mot de remerciement pour l'intérêt accordé par l'assistance ou votre interlocuteur, puis indiquez vos prénom et nom et votre fonction.

Précisez votre rôle dans le projet et l'expérience et la compétence en rapport. Quelques mots très courts sur la société et l'enseigne aussi mais à ce stade ne faites pas encore une présentation du concept et de l'offre.



## **Vous apportez une solution à un problème**

Pour retenir l'intérêt de votre interlocuteur et « l'accrocher », rien de tel que de commencer par présenter le besoin du client auquel vous répondez, ou bien de partir d'un constat, d'une histoire, d'un problème existant que vous résolvez. Quel est le besoin ou le problème non satisfait ? Quelle est la solution que vous apportez ?

## **Démontrez que votre solution est concrète**

N'hésitez pas à interpellier votre interlocuteur en le faisant réagir ou sur le problème traité ou la solution proposée par votre concept. Une vidéo ou un schéma pourront convenir pour démontrer.

## **Il existe un marché pour votre offre**

Montrez qu'il existe un intérêt économique pour votre produit ou votre service. Evitez de vous perdre dans les données statistiques de votre étude de marché. Allez droit au but. Et précisez le type de clientèle que vous ciblez.

## **Vous êtes actif et savez où vous allez**

C'est probablement le moment de parler de l'histoire du concept, de la société... d'expliquer son évolution. Mais reconnaissons qu'il y a toujours plusieurs manières de bien faire. Heureusement !

Puis vous devez faire comprendre à votre interlocuteur candidat franchisé que vous accomplissez toutes les démarches utiles à son projet pour le concrétiser. Qu'allez-vous faire pour faire avec le candidat pour faire aboutir le projet ? L'objectif est simple : montrer à votre interlocuteur que vous avez une idée précise du but à atteindre, de la méthode et des moyens.

## **Vous savez comment faire gagner de l'argent au franchisé**

Vous devez résumer votre projet en quelques mots malgré 9 questions : Je vends quoi ? A qui ? Combien ? Pourquoi ? Comment ? Où ? Quand ? Comment gagnez-vous de l'argent ? Comment en faites-vous gagner aux franchisés ?

## **Parlez des retours d'expérience des franchisés actuels**

Que pensent vos franchisés de votre concept ? Sont-ils satisfaits ? Si vous n'avez pas encore de franchisés trouvez des témoignages de clients, fournisseurs, partenaires....



## Démarquez-vous de la concurrence

Montrez les atouts de votre concept et en quoi vous vous distinguez de vos concurrents. Attention trop d'arguments tue l'argument. N'insistez que sur l'atout majeur, celui qui apporte un véritable bénéfice par rapport à l'offre existante.

## Exprimez ce que vous attendez de vos futurs franchisés

Le profil recherché, les compétences, le savoir-être, l'engagement personnel et familial, le financement.

Une bonne manière de conclure est de préciser les étapes suivantes et les actions attendues de chacun.



[#recrutement \(/recherche?terms=recrutement\)](/recherche?terms=recrutement)

[#recrutement franchise \(/recherche?terms=recrutement%20franchise\)](/recherche?terms=recrutement%20franchise)

[#devenir franchiseur \(/recherche?terms=devenir%20franchiseur\)](/recherche?terms=devenir%20franchiseur)

[#développement \(/recherche?terms=d%C3%A9veloppement\)](/recherche?terms=d%C3%A9veloppement)

[#développeur \(/recherche?terms=d%C3%A9veloppeur\)](/recherche?terms=d%C3%A9veloppeur)

5  



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

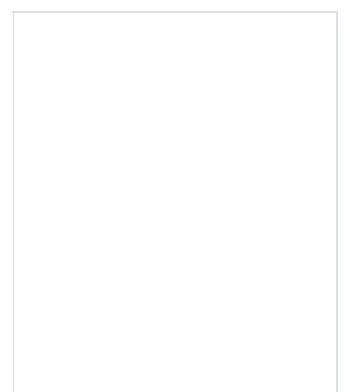
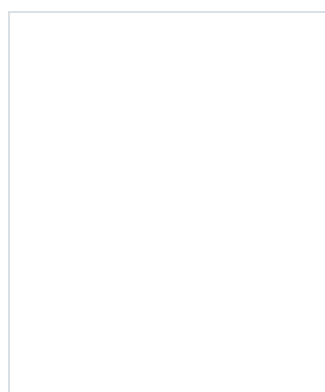
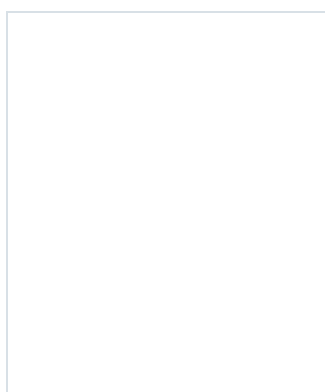
[Connexion \(\)](#)



Commenter



## Recommandations d'article



06 avril 2023

[\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](#)

Article

**[La transmission du savoir-faire en franchise](#)**

[\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](#)

5

1 [\(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise\)](#)

[\(/article/membres-ansamper\)](#)

**[Comment devenir un très bon franchiseur ? 5/9](#)**

[\(/article/commen](#)

[\(/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9\)](#)

[\(/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions\)](#)

Article

**[Les bases de la franchise en 9 questions](#)**

[\(/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions\)](#)

1

[\(/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions\)](#)



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité [\(/confidentialite\)](#)

