



(/membre/tonidacruz)

Comment une mauvaise communication affecte les performances de votre réseau de franchises ?



()

La communication au cœur d'un réseau de franchise est une (lourde) tâche qui incombe au franchiseur. Et une chose est sûre, ce n'est pas toujours évident de trouver les bons outils pour permettre une communication fluide entre les différents acteurs. L'un des péchés digitaux des têtes de réseau est



de multiplier les outils de communication, en priant pour que parmi l'ensemble confus d'outils, un finira bien par fonctionner. Résultat : des emails non lus avec des taux d'ouvertures catastrophiques, un intranet désuet.

Ça vous dit quelque chose ? En effet, quand vos outils de communication ne sont pas efficaces ou sont trop nombreux, vous perdez en visibilité et votre réseau perd en efficacité. Les problèmes de communication créent un mauvais relais d'informations, et un climat critique peut rapidement s'installer.

Situation #1 : Les services siège n'arrivent pas à obtenir les remontés terrain.

Qu'il s'agisse du service Commercial, du service Marketing ou bien du service des Ressources Humaines, votre siège a besoin d'informations clés pour analyser votre activité et ajuster les stratégies de développement mises en place. Cependant, avec un mauvais système de communication, il est difficile pour vos services d'obtenir les (précieuses) remontées terrain. Comment demander ces informations capitales pour votre franchise ? À qui faut-il s'adresser ? Quand joindre cette personne ? Comment la joindre ? Comment traiter les informations collectées ? (Quand il y en a). Que de pertes de temps inutiles !

Les franchisés sont très occupés, véritables couteaux suisses, ils ont des difficultés à communiquer rapidement et à transmettre les informations, par manque de temps chronique. C'est un problème conséquent car cela impacte les analyses menées par vos différents services. Pour inverser la tendance, il leur faut un outil de communication simple à utiliser pour les franchisés et les différents services.

Situation #2 : Les animateurs réseau sont surchargés.



Entre la tête de réseau et les franchisés, on trouve l'animateur réseau. Le pivot de l'enseigne, il permet de maintenir la cohésion au sein de l'organisation, transmet le savoir-faire et joue un rôle de véritable catalyseur. En plus d'être un intermédiaire, il doit aussi favoriser la communication entre des franchisés d'une même région. Il peut passer des journées sur les routes pour rendre visite aux différents acteurs de son secteur.

Il s'installe rapidement un emploi du temps chargé et la situation peut vite devenir ingérable. Une communication fluide et rapide est essentielle pour les aider à garder le cap. (et pourquoi pas grâce à une application mobile ?)

Situation #3 : Les franchisés se sentent abandonnés.

On le répète encore une fois : les franchisés sont de véritables couteaux suisses. Ils sont à la fois entrepreneur, manager d'équipes, gestionnaires de stock, réceptionnaires... beaucoup de tâches et pas beaucoup de temps disponible. À cela s'ajoute le fait que les franchisés sont de plus en plus exigeants en ce qui concerne leur accompagnement : ils veulent être aidés, mais n'ont pas beaucoup de temps.

Si vous n'êtes pas présents auprès d'eux, le risque est de voir se développer un désintérêt pour le concept de marque, ou même de les voir partir chez l'un de vos concurrents et on arrive vite au point de rupture sans l'avoir vu venir. Le mauvais accompagnement et la mauvaise communication provoque rapidement un « ras-le-bol » général. Le seul moyen d'assurer une pérennisation du concept et de la force de votre réseau est de favoriser les échanges pour que vos franchisés se sentent accompagnés tout au long de leur démarche.

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

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

[#réseau \(/recherche?terms=r%C3%A9seau\)](#)

[#developpeurs de réseaux \(/recherche?terms=developpeurs%20de%20r%C3%A9seaux%20\)](#)

[#animation réseau \(/recherche?terms=animation%20r%C3%A9seau\)](#)

[#digital \(/recherche?terms=digital\)](#) [#digitalisation \(/recherche?terms=digitalisation\)](#)

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



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter


Connexion ()



Commenter



Recommandations d'article

[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan\)](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)
 (membre/jeansamper)

Article


Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan

...

♡

🗨

[\(/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan\)](/article/italie-du-19-au-21-octobre-2023-le-salon-de-la-franchise-renaît-a-milan)

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

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/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)

[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)
 (membre/franchiseexpo)

28 mars 2023

Document

30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris

[\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)

♡

🗨 [\(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris\)](/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)





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

