



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

Pourquoi créer un site franchise en plus du site client ?



()

Un franchiseur a intérêt à créer un site internet consacré seulement au développement de sa **franchise**. Alors que certains se limitent à une seule page intégrée à leur site orienté clients, d'autres font un site franchise qui est une vitrine de leur franchise.

Dédiée aux futurs **candidats à la franchise** elle traite du concept, de l'ensemble des services mis à disposition des franchisés, du coût de la franchise, des actualités sans oublier des témoignages de franchisés satisfaits..



Quels sont donc les avantages à posséder un site spécial franchiseur plutôt qu'une simple page sur un site de marque ?

La navigation

La cible est le candidat potentiel. S'il se rend sur le site de marque de l'enseigne c'est pour y trouver des réponses à ses questions. Il va raisonner différemment d'un consommateur qui va plutôt chercher à comparer les prix d'un produit ou d'un service. Et sur les sites de marque, la navigation est justement étudiée pour que le client trouve son aise et finisse par passer à l'acte d'achat.

Un futur franchiseur peut ne pas trouver tout ce dont il a besoin sur une seule page; les services du réseau, son fonctionnement, les chiffres, les contraintes.... Il y a des chances qu'il reste sur sa faim et laisse tomber.

A l'inverse sur un site orienté franchise, la navigation est conçue pour offrir au futur entrepreneur le cheminement pour s'informer et réfléchir à son projet.

Un message clair et maîtrisé

Le visuel et le message doivent aller dans le même sens. Un site de marque et un site de franchise ne sont pas conçus de la même manière puisque les cibles ne sont pas les mêmes.

Les candidats à la franchise peuvent avoir un profil très différent de celui des clients et il est fréquent qu'un franchiseur recrute des profils différents. Chaque profil a besoin d'un message clair, précis et professionnel. Un franchiseur de plomberie ne communiquera pas de la même façon à un candidat déjà plombier et à un cadre commercial.

A travers leur site franchise, les franchiseurs peuvent transmettre plus facilement la passion de leur concept grâce à des images et des contenus détaillés.

Enfin, vous aurez plus de maîtrise sur les contenus des pages franchise de votre propre site que sur certains portails étrangers.

Une réponse approfondie aux questions des futurs franchiseurs

Une page intégrée dans le site client ne peut pas contenir l'ensemble des informations que recherche le candidat à la franchise. L'information y sera limitée c'est sûr, contrairement à un site franchiseur qui pourra répondre à l'ensemble des questions des futurs postulants. Outre les chiffres clés, le



concept, le coût de la franchise, les candidats y trouveront aussi l'historique de la marque, des actualités sur le réseau, les dates des réunions et d'autres informations très précises.

Il peut même y trouver une plaquette et une page de contact spécifique pour entrer en relation avec le franchiseur.

Etre plus visible même sans les portails de recrutement

Les portails de recrutement de franchisés sont importants mais vous serez visibles avec les mots clé "franchise + métier" et "franchise + nom d'enseigne" même si les portails ne vous ont pas "choyé" en SEO faute d'être abonné payant par exemple. Et si vous êtes leur client, les portails seront plus incité à acheter des mots clés pour capter les candidatures et justifier leur rôle ce qui favorise aussi votre visibilité.

Et puis, "last but not least" plus vous figurez dans les premières pages de Google avec des contenus que vous maîtrisez (votre site) ou influencez largement (les portails de la franchise, etc.) et moins les articles négatifs sur votre franchise seront visibles des internautes dans les premières pages.



[#site internet \(/recherche?terms=site%20internet\)](/recherche?terms=site%20internet)

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

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

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

[#futur franchisé \(/recherche?terms=futur%20franchis%C3%A9\)](/recherche?terms=futur%20franchis%C3%A9)

2  3 



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()



Commenter



Pierre Perrine (/membre/pierreperrine) Entrepreneur, Fo...

Bonne motivation pour que je le fasse !



(/membre/jeansamper)

JeanSamper (/membre/jeansamper) Consultant Ex...

Il en existe déjà beaucoup ce qui va aider à choisir le modèle adapté. Les prestataires ne manquent pas, autant choisir parmi ceux qui signent les meilleurs sites recrutement franchise existants. Mon conseil : taper "franchise + nom d'enseignes variées" au moins dix fois dans google et voir ceux qui sortent en première pag... [Voir plus \(\)](#)

Répondre • 03/11/2021



(/membre/pierreperrine)

PierrePerrine (/membre/pierreperrine) Entrepr...

>Très bon conseil Jean , comme d'hab !

Répondre • 03/11/2021

Recommandations d'article

(/art.../la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise) 06 avril 2023

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)

(/art.../comment-devenir-un-très-bon-franchiseur-5-9) (/membre/jeansamper)

Article

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

(/article/commen

(/article/comment-devenir-un-tres-bon-franchiseur-5-9).

(/art.../les-bases-de-la-franchise-en-9-questions) (/membre/jeansamper)

Article

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

(/article/les-bases-de-la-

[1](#)

(/article/les-bases-de-la-franchise-en-9-questions).





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

