

FranchisePORTAL:

Endlich: Neue Franchise-Partner ganz einfach ortsgenau gewinnen

Gute Partner für neue Standorte gewinnen und geeignete Nachfolger für bestehende Franchise-Betriebe finden: Beide Aufgaben zählen heute zu den größten Herausforderungen für Franchise-Systeme. Mit der "Regionalen Partnersuche" bietet das FranchisePORTAL nun ein ergänzendes Modul, mit dem potenzielle Franchise-Partner und Investoren genau dort angesprochen werden, wo sie gebraucht werden.

(Lohmar, 7. Februar 2018) Mit dem vor Kurzem gelaunchten Modul "Regionale Partnersuche" akquirieren Franchise-Geber neue Partner gezielt in den Gebieten, die für sie jeweils höchste Priorität haben. Franchise-Systeme, die das führende deutsche Portal zum Thema Franchising bereits nutzen, können die neue Option ganz einfach aktivieren - vorerst kostenfrei.

Für jeden Franchise-Standort die passende Landingpage

Die "Regionale Partnersuche" lässt sich ganz einfach zur Franchise-Nehmer-Gewinnung nutzen: Systemzentralen legen mit einem selbsterklärenden Online-Tool in wenigen Minuten individuelle Landingpages mit eigener Internetadresse (URL) an. Bei den Landingpages handelt es sich um speziell für diesen Zweck gestaltete und optimierte Internetseiten. Sie fokussieren auf das Wesentliche und machen den Interessenten die Entscheidung leicht, Kontakt aufzunehmen. Darüber hinaus stehen alle Angebote der "Regionalen Partnersuche" für die Franchise-Interessenten gebündelt unter www.unternehmer-gesucht.com bereit. Besonders einfach und komfortabel ist hier die Kartenansicht, mit der die



FranchisePORTAL GmbH
Heidestraße 30a
D-53797 Lohmar
Tel. +49 (0) 2241 - 25509-0
Fax +49 (0) 2241 - 25509-10
presse@franchiseportal.de
www.franchiseportal.de
www.franchiseportal.at
www.franchiseportal.ch

Angebote in der gewünschten Region auf einen Blick erkundet werden können.

Automatisch und ohne Fachkenntnisse – gezielte Werbung bei Google und Facebook

Genauso spannend ist das Online-Marketing der "Regionalen Partnersuche": Denn Franchise-Systeme, die das neue Modul nutzen, profitieren von Anzeigen, die auf Google und Facebook ausgespielt werden - automatisch, zielgruppengenau und nur in den Gebieten, die für die Gewinnung neuer Partner von Bedeutung sind. Damit sparen sich Franchise-Geber teure Streuverluste bei der Franchise-Partner-Gewinnung. Die Kampagnen werden zudem stetig automatisch optimiert. Das Beste: Es sind keine speziellen Kenntnisse in Google AdWords, Facebook-Werbung oder sonstiges Web-Know-how erforderlich.

Auch bei den organischen Google-Suchtreffern bietet die "Regionale Partnersuche" ein wichtiges Plus. Der Hintergrund: Immer mehr User verwenden viele Suchbegriffe (sogenannte Long Tail Searches), um möglichst gute Google-Ergebnisse zu erhalten. Häufig ist dabei der Name der Stadt oder der Region Teil der Suchanfrage. Die Landingpages der "Regionalen Partnersuche" sind so optimiert, dass sie bei solchen Suchen besonders gute Positionen erzielen und damit die Sichtbarkeit des Franchise-Angebots weiter erhöhen.

Das Interesse am Franchise-Konzept wächst

FranchisePORTAL-Geschäftsführer Steffen Kessler kennt noch weitere Vorteile: "Mit dem neuen Modul können Franchise-Geber nicht nur klassische Franchise-Interessenten ansprechen, sondern ihre Zielgruppe erweitern: etwa um Menschen mit eigenen Gründungsambitionen, Investoren oder Unternehmer, die weitere Wachstumsmöglichkeiten suchen. Und das alles komfortabel, gezielt und effektiv." Die

Landingpages sind darüber hinaus im FranchisePORTAL am Virtuellen Messestand des jeweiligen Franchise-Systems hinterlegt. Damit erhalten die Portal-Besucher wichtige Zusatzinformationen, die für ihre individuellen Gründungspläne entscheidend sein können.

Auch für gesonderte Marketing-Maßnahmen wertvoll

Franchise-Systeme profitieren von der "Regionalen Partnersuche" zudem bei eigenen Online-Marketing-Aktivitäten. Da jede Landingpage über eine eigene Internetadresse verfügt, kann diese gezielt genutzt werden, um auf weiteren Online-Plattformen, in Social Media oder auch in Newslettern auf das regionale Franchise-Angebot hinzuweisen.

Alle Infos - auch persönlich

Franchise-Systeme, die das neue Modul zur Optimierung ihrer Partnergewinnung nutzen möchten, finden unter www.regionale-partnersuche.de umfassende Informationen. Wer mag, kann sein Franchise-System hier zudem gleich für das neue Modul registrieren. Projektleiter Sven Neu berät Franchise-Geber gerne auch persönlich: Eine E-Mail oder ein Anruf genügen (sven.neu@franchiseportal.de / Tel.: +49 (0) 176 458 614 73).

Weitere Informationen sind erhältlich bei:

FranchisePORTAL GmbH
Heidestr. 30a
D-53797 Lohmar
Tel. +49 (0)2241 25509-0
Fax +49 (0)2241 25509-10

*Der Abdruck des Textes ist honorarfrei.
Bei Veröffentlichung würden wir uns über einen Beleg freuen.*

Über das Franchiseportal:

Das Franchiseportal ist seit 1997 online und betreibt u. a. die Online-Publikationen Franchiseportal.de, Franchiseportal.at, Franchiseportal.ch und Franchise-Treff.de. Mit rund 300 Franchise- und Lizenz-Systemen bietet die Virtuelle Franchise-Messe des Portals eine der größten Übersichten von Gründungsangeboten im deutschsprachigen Raum. Mit seinem kostenfreien Newsletter informiert das Portal mehr als 15.000 Abonnenten über Franchise-Themen. Auch eine unabhängige Nachrichten-Redaktion, die tagesaktuell berichtet, zählt zum Kernangebot des Franchiseportals.