

Ihr persönlicher Daisy Donuts®-Bus zur eigenen Daisy Donuts-Station

Sie haben sich entschieden, eine eigene Daisy Donuts®-Donut-Station zu eröffnen – herzlichen Glückwunsch und willkommen in der immer größer werdenden Daisy Donuts®-Familie von Tobias Effenberg. Wahrscheinlich haben Sie nun Fragen über Fragen, wie der Fahrplan zu Ihrer eigenen Daisy Donuts®-Station aussieht.

Daher mein Vorschlag: Steigen Sie ein in Ihren persönlichen Daisy Donuts®-Bus, der Sie von Station zu Station sicher ans Ziel bringt und in dem alle Ihre Fragen beantwortet werden.

Ihr Fahrer: Das bin ich selbst, Tobias Effenberg.

1. Station: Kontaktaufnahme

Sie mögen Daisy Donuts®-Donuts und würden sie gern in Ihrer eigenen Daisy Donuts®-Station verkaufen? Dazu haben Sie sich bereits mit der Marke Daisy Donuts®, dem zugrundeliegenden Konzept und der beeindruckenden Vielfalt an Produkten vertraut gemacht? Dann passen Sie zur Daisy Donuts®-Familie. Denn uns geht es nicht allein um den Verkauf durch unsere Partner, sondern um den gemeinsamen Erfolg und ein vertrauensvolles Verhältnis.

2. Station: Standort Ihrer Daisy Donuts®-Station

Sie haben schon eine Immobilie zur Verfügung? Diese befindet sich in guter Lage, eignet sich als Impulsengeschäft, ist klimatisiert und ca. 70 bis 120 qm groß? Integriert sind zwei Nebenräume (ein Lagerraum mit ca. 30 qm sowie ein Raum von mind. 20 qm Größe zur Zubereitung der Donuts)? Das ist natürlich ideal. Also lassen Sie uns gleich weiterfahren zur...

3. Station: Besichtigung des gewählten Standorts

Wir besichtigen und analysieren Ihren gewählten Standort und erstellen ein Angebot für den Bau des Ladens. Mit 45 – 70000 EURO müssen Sie rechnen. Worauf Sie achten sollten: die u.U. zu hohe Ladenmiete; evtl. notwendig werdende Nutzungsänderungsanträge (wie geht man mit Behörden um?); die Bevölkerungsdichte am Standort (mind. 50.000 Einwohner). Aber selbst wenn alle diese Voraussetzungen erfüllt sind, kann es trotzdem vorkommen, dass auch ein idealer Standort nicht sofort „funktioniert“. Daher sind der Mut und die Kraft, nicht gleich aufzugeben, wichtige Erfolgsmerkmale. Dazu bildet Ihre Fähigkeit und Bereitschaft, Ihren Mitarbeitern ein Vorbild an Einsatzbereitschaft zu sein, eine Vertrauensbasis, die ein unabdingbarer Baustein für die erfolgreiche Zukunft Ihrer Daisy Donuts®-Filiale ist. Selbstverständlich unterstützen wir Sie bei den damit verbundenen Finanzierungsfragen wie dem Erstellen eines Businessplans und einer Konzeptklärung für Banken.

4. Station: Vertragsabschluss

Nun kommt es zum ersten großen Moment Ihrer Zukunft in der Daisy Donuts®-Familie: Wir bieten Ihnen einen Franchisevertrag an.

5. Station: Umbau und Einrichtung Ihrer Daisy Donuts®-Filiale

Für den Umbau und die Einrichtung sollten Sie erfahrungsgemäß mit 6 – 10 Wochen planen.

6. Station: Werbung

Zuerst werden Ladentür und Schaufenster von außen im typischen Daisy Donuts®-Look beklebt. Dann unterstützen wir Sie beim Schalten von Werbung im Kino und auf Facebook; über mögliche Promotionsaktionen machen wir uns gemeinsam Gedanken. Auch hier gilt: Wir reden nicht nur, sondern stehen unseren Partnern mit Rat und Tat zur Seite.

7. Station: Schulung Welche Rezepte für Daisy Donuts® gibt es?

Natürlich haben Sie sich längst von der beeindruckenden Vielfalt Daisy Donuts® ein Bild gemacht. Aber wie sieht es mit den Rezepten dazu aus? Diese lernen Sie im Rahmen einer Schulung in einer unserer beiden Schulungsstationen (Ravensburg und Singen) ausgiebig kennen. Lassen Sie sich überraschen.

8. Station: Eröffnung

Das Ziel unserer gemeinsamen Fahrt ist erreicht, der große Tag für Sie gekommen: die Eröffnung Ihrer eigenen Daisy Donuts®-Station/Filiale. Herzlichen Glückwunsch!

9. Station: Nachbetreuung/Hilfestellung

Mindestens zwei Wochen lang nach der Eröffnung werden wir Ihr kompetenter Ansprechpartner für alle Fragen sein. Wir machen das gern, denn – Sie sind unser Partner!

10. Station: Sie sind nicht allein! Regelmäßige Besuche durch uns

Für uns ist es selbstverständlich, nicht nur telefonisch oder schriftlich für Sie da zu sein, sondern Sie regelmäßig zu besuchen. Kein noch so modernes Kommunikationsmittel kann das Gespräch von Angesicht zu Angesicht ersetzen. Gibt es bspw. Fragen zur Personalführung? Kein Problem. Wir freuen uns darauf, denn: Warum sollten Sie erst Erfahrungen sammeln müssen, die wir in der Startphase unseres Unternehmens bereits gemacht haben? Zugleich können wir aus Ihren Erfahrungen lernen. Das verstehen wir unter Kritikfähigkeit als wichtiger Teil für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.