

LA RENCONTRE DES RÉSEAUX D'ENSEIGNES

Atelier 15h15 – 16h

**Recruter vos franchisés
& développer votre réseau**

Vos experts de l'atelier



Emmanuelle
Courtet

**Experte en
Franchise**



Jade
Roussel

**Responsable
communication**



Christophe
Diez

**Responsable
Commercial**



Steven
Orgebin

**Directeur
Pôle Client**



Atelier

Recruter vos franchisés & développer votre réseau



Tour de table

Les personas



Franchise
MANAGEMENT
Créateur de croissance

Le cas EWIGO



Enjeux & échanges



2025

1



Tour de table

2 Les personas





Qu'est-ce qu'un persona ?

- Personnage fictif
- Représentatif d'une catégorie de candidats à la franchise

Il existe autant de personas que de typologies de candidats à la franchise.

Pourquoi créer des personas ?

Comprendre
l'état d'esprit
de vos
catégories de
candidats



Identifier
vos candidats
pour adapter
vos échanges



Créer des
supports ou
campagnes
**ciblés pour
convertir**



Quelles typologies de personas candidats à la franchise ?

Issus de votre métier ou de métiers
connexes vs hors métier

Primo-accédant
vs. déjà entrepreneur

Exploitant
vs. investisseur

Salariés de l'entreprise

Clients
ou distributeurs de la marque

- Profil : âge, situation familiale, revenus...
- Parcours de vie et élément déclencheur
- Enjeux au travers de ce projet
- Personnalité
- Savoir-faire et savoir-être
- Centres d'intérêts
- Motivations
- Freins et objections
- Canaux privilégiés

Exemple de fiche persona

3

Le cas
EWIGO

Les leviers activés

Notoriété

- Média
- Personal Branding

Stand
sur
Salons

Ads

- campagnes vidéos sur Meta

**Marque
employeur**

Cultiver
l'appartenance

**Focus
métiers**
sur les RS

4 🧐 Enjeux & échanges

Quelques chiffres...

98%

des franchiseurs
**ont investi
dans le digital.***

67%

des candidats à la
franchise sont acquis
via le **SEO et le SEA.**

*Source : Toute La Franchise, Wondercrush



+27
prospects
en 8 jours

Structurer une stratégie d'acquisition de leads qualifiés pour le recrutement de franchisés ?

- ➔ Créatives automatisées au niveau local
- ➔ Couverture multi-local des zones de chalandise
- ➔ Formulaires auto-générés & adaptés localement
- ➔ Utilisation pour divers réseaux (auto, immo, cuisines...)

+230
prospects
en
2 mois

Le Comptoir de MAMIE Bigoude - France
Sponsorisé · 🌐

Avec Mamie Bigoude, ouvrez bien plus qu'une crêperie 🥞 !

Le Comptoir de MAMIE Bigoude - France



Le Comptoir de MAMIE Bigoude - France

Devenez franchisé Comptoir Mamie Bigoude !

Avec le Comptoir de Mamie, ayez la Rock'n'Roll attitude !

Le Comptoir de Mamie Bigoude, c'est un restaurant à thème pas comme les autres, une crêperie qui décoiffe par son décor et régale avec ses plats !

Quel est votre apport personnel ?

Sélectionner

Next

Structurer une stratégie d'acquisition de leads qualifiés pour le recrutement de franchisés ?

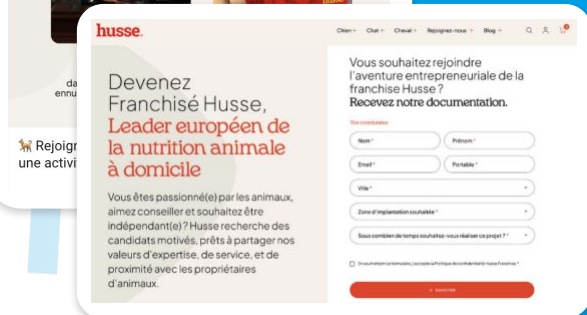
- 3 cibles : investisseurs, entrepreneurs, candidats
- Formulaires personnalisés pour qualifier les leads
- Pilotage agile & A/B testing



Faites de votre passion votre métier !

Rejoignez un réseau performant et bénéficiez de notre expertise.

+120
prospects
en 1 mois



Recruter des franchisés engagés dans un secteur de niche, tout en ciblant des profils variés

- Mix Meta (Lead Ads) + Google (Search/Pmax)
- Qualification locale via formulaires plateformes
- Créations adaptées aux profils (reconversion, etc.)
- Suivi : dashboard, itérations, points réguliers