

FRANCHISÉ

Objectif principal :

Le rôle du franchisé consiste avant tout à montrer l'exemple à son équipe et à représenter le magasin auprès de la communauté locale, en faisant preuve d'un enthousiasme et d'une passion pour la marque et pour le magasin. Le franchisé doit gérer son magasin de façon transparente et être le moteur principal de la réussite du magasin.

Il doit s'assurer que le magasin est *rentable* et « *BoConceptuel* ». Rentable, en réalisant les meilleures ventes possibles et en maintenant les coûts à un niveau optimal. « BoConceptuel », en suivant le concept et les meilleures pratiques concernant la direction d'un magasin de la marque BoConcept.

Responsabilités et tâches :

Marque et valeurs :

Vision, mission et valeurs	Assurez-vous que votre équipe est bien informée sur notre histoire et qu'elle respecte notre vision, notre mission et nos valeurs en adoptant un comportement exemplaire
----------------------------	--

Ventes et service :

Gestion de l'équipe de vente	Optimisez les performances de vos équipes en leur définissant des objectifs, et en vous assurant de les motiver et de les encadrer individuellement et en équipe
Promotion de l'esprit « BoConcept Way »	Optimisez le taux de réussite et le panier moyen de votre magasin en veillant à ce que votre équipe de vente utilise bien les 5 étapes de la vente
Service après-vente	Assurez-vous de fournir un service après-vente de haut niveau en menant un suivi proactif des bons de commande, des livraisons et du traitement des réclamations

Gestion du personnel :

Planification et établissement des priorités	Planifiez et établissez les priorités concernant les responsabilités quotidiennes, les tâches et les effectifs en fonction du flux de trafic et des outils de planification
Motivation et développement du personnel	Motivez et développez vos employés individuellement et en équipe pour améliorer leurs performances. Organisez régulièrement, sur le terrain, des réunions avec vos équipes, des entretiens d'évaluation individuels et de séminaires de l'université BoConcept, et montrez le bon exemple

RÔLES ET RESPONSABILITÉS

Recrutement et pérennisation du personnel	Assurez-vous que le magasin est doté des effectifs optimums, par le recrutement, l'intégration et le développement des meilleurs candidats.
Gamme de produits :	
Connaissances des produits	Assurez-vous que tous les employés disposent constamment d'un niveau élevé de connaissances des groupes cibles, de la stratégie produit, de la gamme de produits et des arguments de vente
Marketing et éléments visuels :	
Activités Marketing	Maitrisez les données démographiques et la concurrence dans votre région Planifiez et mettez en œuvre un plan Marketing local d'activités et d'événements nécessaires à la garantie d'un flux de trafic stable et qualifié dans votre magasin.
Aménagement du magasin et éléments visuels	Assurez-vous de renouveler et d'aménager continuellement la devanture et l'intérieur du magasin pour optimiser les ventes, la gestion de l'espace et la présentation des produits, tout en respectant les guidelines relatives aux éléments visuels.
Logistique et inventaire :	
Logistique	Veillez à optimiser le flux de marchandises, des achats aux livraisons des clients, par un contrôle et un suivi continu de toutes les commandes
Inventaire	Gérez votre inventaire en conservant un niveau de stock adapté à votre magasin et en maintenant un entrepôt organisé et hiérarchisé.
Administration et informatique :	
Administration	Conservez une vue d'ensemble constante de vos missions et mettez en place les procédures administratives correspondantes
Informatique	Assurez-vous d'une utilisation optimale de tous les outils informatiques, comme Axapta, l'Intranet, Furnish et Power Book, en veillant à ce que tous les employés soient bien informés sur les outils et les mises à jour
Finances et chiffres clés :	
Finances	Assurez-vous de disposer d'un fonds de roulement suffisant pour l'exploitation et le développement du magasin. Passez en revue vos activités par le biais de budgets et par un contrôle et un traitement continu de l'ensemble des revenus et des coûts

RÔLES ET RESPONSABILITÉS

Chiffres clés	Définissez des objectifs pour les principaux chiffres clés du magasin et menez un suivi régulier du personnel au niveau individuel et en équipe. Etablissez un rapport des principaux chiffres clés que vous partagerez avec les personnes concernées
Procédures dans le magasin :	
Procédures dans le magasin	Veillez à ce que toutes les procédures dans le magasin soient identifiées, déléguées et exécutées sur une base quotidienne, hebdomadaire, mensuelle, semestrielle et annuelle
Conformité au concept :	
Coopération	Participez aux réunions nationales, aux séminaires de l'université BoConcept, aux BoConcept Inspiration Camps et aux autres activités associées. Travaillez en étroite collaboration avec le ERA (Executive Retail Advisor) sur les questions opérationnelles. Veillez à maintenir une bonne communication avec BoConcept A/S et le reste du réseau.
Développement commercial	Assurez-vous de la conformité du plan de projet d'ouverture du magasin et de son développement commercial : modernisation, relocalisation, ouverture d'autres points de vente, etc.

CONDITIONS D'ACCES

Les conditions d'accès à la franchise BoConcept

- Durée du contrat : + 5 ans
- Droits d'entrée : 25.000 €
- Redevance : inclus dans le prix d'achat
- Redevance publicitaire : 1,5% du volume d'achat
- Surface moyenne : 400 à 600m²
- Retour sur investissement : 2 à 4 ans
- CA réalisable après 2 ans : 1,4 million € HT (moyenne)
- Investissement : 400 à 600 K€ (hors pas de porte), apport de min. 30% de l'investissement exigé par les banques
- Apport personnel : 150 000 euros