WAS WIR IHNEN BIETEN

Mit dem Franchise-Vertrag werden dem Franchise-Nehmer das Recht und die Pflicht übertragen, in der Regel für 20 Jahre, an einem bestimmten Standort das YepaYepa Konzept zu nutzen. Um dieses erfolgreich gestalten zu können, wird er unter anderem durch die Gründer des Systems sowie des jeweiligen regionalen Servicepersonal unterstützt.

SOCIAL NETWORK

Die Social Network ist zuständig für die internen und externen Kommunikationsmaßnahmen, die die Reputation der Marke YepaYepa unterstützt. Zu den externen Kommunikationsaufgaben gehört neben der klassischen Pressearbeit und dem Kundenservice auch die Kommunikation auf unseren Social Media-Kanälen und rund um die Themen Qualität, Nachhaltigkeit, YepaYepa als Marke und als Arbeitgeber. Unternehmensintern bedient Social Network diverse Kommunikationskanäle, die sich an Franchise-Nehmer gleichermaßen wie an die Verwaltung, Restaurant Manager und Crew-Mitarbeiter richten.

MARKETING

Der Franchise-Vertrag beinhaltet die Verpflichtung, mindestens 5 % des Umsatzes für Werbung, Absatzförderung und Public Relations auszugeben. Dies geschieht in Form einer nationalen und regionalen Werbegemeinschaft, bei der die Franchise-Nehmer über die Verwendung der Werbegelder mitbestimmen. Darüber hinaus führt jedes Restaurant laufend im eigenen Einzugsbereich Marketingaktionen durch. Die Abteilung Marketing entwickelt in Zusammenarbeit mit zum Teil internationalen Werbe-Agenturen Ideen und Konzepte, um YepaYepa als Markenprodukt für unsere Gäste attraktiv zu machen. Sie überprüfen durch Marktforschung die Wirkung der Werbung und gewinnen dadurch Daten, die jedem Einzelnen wieder bei der künftigen Gestaltung seiner Werbung helfen. Marketing arbeitet ebenfalls an der sinnvollen Weiterentwicklung der Produktpalette und nimmt dabei die Anregungen der Franchise-Nehmerschaft auf.

EXPANSION

Die Abteilung Expansion sucht nach marktstrategischen Gesichtspunkten geeignete Standorte für die Errichtung neuer YepaYepa Restaurants. Sie erwirbt oder mietet die Objekte und bemüht sich um die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für den langfristigen Erfolg. YepaYepa behält sich die Standortwahl ausschließlich selbst vor. Es ist daher nicht erforderlich, dass ein Franchise-Bewerber selbst einen Standort mitbringt. Allerdings werden Vorschläge gerne offen kommuniziert. Die Abteilung Expansion bearbeitet teilweise mit 2 – 3 Jahren Vorlauf verschiedene Standorte um eine sinnvolle Expansion vornehmen zu können.

KONSTRUKTION

Die Abteilung Konstruktion plant und baut oft mit Hilfe örtlicher Handwerksunternehmen und ausgewählten Architekten, gestützt auf die Erfahrung der bereits bestehenden Standorte. Sie entwickeln den technischen Standard der Restaurants nach Produktivitäts-, Kosten-, Energiespar-, Umweltschutz und arbeitsphysiologischen Gesichtspunkten weiter. Unter Beteiligung der Franchise-Nehmer wird ständig an der Weiterentwicklung der Restaurantgestaltung im Innen- und Außenbereich gearbeitet, um den YepaYepa Gästen immer eine freundliche und einladende Atmosphäre zu bieten.

REGION SERVICE

Von Beginn der Ausbildung an wird der Franchise-Nehmer durch den Region Service beraten und unterstützt. Der Region Service ist der direkte Ansprechpartner des Franchise-Nehmers in allen Fragen, die den Betrieb des Restaurants betreffen und unterstützt ihn auch bei der Zusammenarbeit mit den anderen Fachabteilungen. Darüber hinaus kontrolliert der Regionalleiter die Einhaltung der verbindlichen Richtlinien, um ein einheitliches Auftreten der Marke YepaYepa zu gewährleisten. Die konsequente Einhaltung unserer Richtlinien ist Voraussetzung für den langfristigen Erfolg des Restaurants und des gesamten YepaYepa Systems.