

Franchise Service

Franchise Habitat

Franchise Commerce

Master Franchise

Accueil

Tous nos réseaux | Actualités | News express | Interviews : franchiseur / franchisé

## Interview de "Kamel DJEMAI"



**TICKET PROMO**

**Kamel DJEMAI**

Directeur commercial



Voir la fiche du réseau



Contactez ce réseau

### LE DIRIGEANT DE TICKET PROMO REpond PERSONNELLEMENT AUX QUESTIONS DES CANDIDATS A LA FRANCHISE

#### Quels sont les 2 raisons qui vous ont fait choisir la franchise comme mode de développement ?

- 1- Raison géographique : Pour une couverture du territoire et une optimisation de notre présence en région.
- 2- Raison stratégique : Pour le développement du produit par des entrepreneurs indépendants, dont leur rémunération dépend de leur investissement au travail et de leur chiffre d'affaires : une collaboration gagnant/gagnant.

#### Quelle est votre politique de recrutement ? (Profil des candidats, créateurs, entrepreneurs, investisseurs), Pourquoi ?

TICKET PROMO recherche des hommes et/ou des femmes ayant une âme d'entrepreneur.

Nous leur proposons une création d'entreprise assistée et suivie, un concept novateur, un marché en ébullition et une collaboration efficace dès le début de leur activité.

De formation commerciale, avec des capacités de management et de travail en autonomie, le candidat à la franchise TICKET PROMO est volontaire, dynamique et motivé.

Nous insistons fortement sur l'ambition du futur collaborateur et son goût de la réussite personnelle et professionnelle.

#### Quelle procédure de sélection avez-vous adoptée ? (réunion d'information, entretiens individuels, tests, questionnaires, etc....)

Le candidat à la franchise, intéressé par TICKET PROMO, est tout d'abord invité à remplir un questionnaire, qui nous permet de faire connaissance, puis se soumet à un entretien téléphonique. Si tous les points concordent pour les 2 parties, nous rencontrons le futur collaborateur et approfondissons le projet jusqu'à son aboutissement.

#### De quel apport personnel doit-il disposer ?

L'apport demandé est d'au minimum 10 000€.

#### Quel est l'investissement global ?

L'investissement global reste faible, compte-tenu du fait que TICKET PROMO est une franchise de service et ne nécessite donc pas de point de vente.

Nous estimons l'investissement global entre 15 000 et 20 000€.

#### Une fois la candidature d'un candidat validée, quelle est la procédure d'intégration ? (formation, assistance, kits de démarrage, aides diverses, aides au financement, etc...)

L'intégration du franchisé au réseau TICKET PROMO s'effectue en 4 phases :

- une formation de 7 jours au siège
- un kit de démarrage de l'activité comprenant les écrits administratifs, une base de données partenaires et annonceurs potentiel sur sa zone d'activité, documents commerciaux,...
- une mise en situation terrain
- une assistance propre au contrat de franchise, tout au long de la durée du contrat.

#### Quel est le délai moyen de recrutement d'un candidat ?

Nous considérons que le temps moyen de recrutement d'un candidat est 3 mois.

Le temps de faire connaissance, que les idées se forment et que la décision soit prise en connaissance de cause par les 2 parties.

#### Quelle est la durée de la formation ? Comment s'articule-t-elle ?

La formation dure 7 jours et se déroule à CROIX.

Elle se décline en 4 modules permettant au futur franchisé d'être opérationnel immédiatement.

#### Votre nouveau franchisé, peut-il compter sur votre assistance régulière, opérationnelle ? (formation continue, commissions de travail, animation de réseau, séminaire, etc...)

Le nouveau franchisé travaille en collaboration avec le siège.

Nous lui fournissons une base de travail comprenant un fichier de partenaires et annonceurs potentiels et un système de gestion de son activité.

De plus, nous nous occupons de la logistique : réalisation des maquettes, contact imprimeurs et envoi des rouleaux.

#### Qu'est-ce qu'un bon franchisé pour vous ?

Un bon franchisé est un entrepreneur responsable impliqué dans son affaire sans être individualiste.

#### Qu'attendez-vous de vos franchisés ?

Qu'il respecte le fonctionnement du réseau et s'y implique à travers des actions communes.

L'échange de l'information en toute transparence est point important.

Pour en savoir plus [www.ticket-promo.com](http://www.ticket-promo.com)

Contact presse : Emeline Fontaine [efontaine@ticket-promo.com](mailto:efontaine@ticket-promo.com) 03.20.27.26.58

Contact Franchise : [contact@ticket-promo.com](mailto:contact@ticket-promo.com)



Voir la fiche du réseau



Contactez ce réseau

Créer son entreprise en franchise sur le thème :

- S Service
- H Habitat
- C Commerce
- M Masterfranchise

Cliquez pour faire votre choix

Rechercher :

Ok

Trier les enseignes par

- Apport personnel
- Secteur d'activité

Voir toutes les activités

FUTURS FRANCHISÉS



ciblez les enseignes correspondant à vos critères :

- secteur d'activité
- apport personnel
- projet, etc....

Pour cela, remplissez votre "profil entrepreneur"

CLIQUEZ ICI

Mettre ce site dans vos favoris


Tout ce qu'il faut savoir sur la franchise

Cession et reprise d'entreprise

Offres et demandes d'emploi avec

RegionsJob.com

Annuaire de la franchise



Que pensent les franchisés de leur réseau ? Enquêtes de satisfaction.

Classement des 10 meilleurs réseaux de Franchise par IDLF

Devenir annonceur

Locaux commerciaux  
- Vendez  
- Achetez  
- Louez

Business plan en ligne

Nos services aux :

Franchiseurs  
Choisissez un service

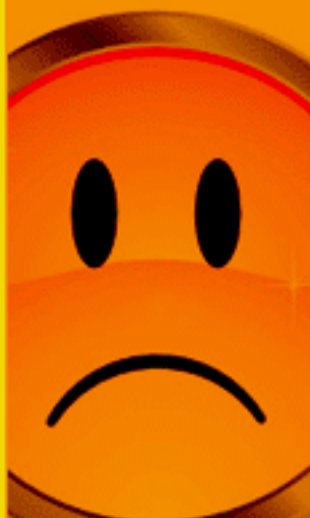
Candidats / franchisés  
Choisissez un service

Tout voir

PERDU ?



Comment choisir un bon réseau ?



Leurs franchisés sont-ils contents ?