

# Pressemitteilung

## Online-Wege zu neuen Franchise-Partnern

**Der Marktanteil der Online-Medien wächst stetig. Auch Franchise-Geber können Online-Kommunikationsmittel nutzen, um neue Franchise-Partner zu finden – sei es über Online-Anzeigen, die eigene Website oder spezielle Portale zum Thema Franchise.**

Die meisten Franchise-Unternehmen informieren bereits auf ihrer Website über die Möglichkeiten einer Franchise-Partnerschaft. Viele Systeme bieten Existenzgründern sogar spezielle Websites, die sich ausschließlich mit dem jeweiligen Franchise-Angebot befassen. Wichtig bei der Gestaltung sind neben ansprechendem und benutzerfreundlichem Design auch transparente, verständliche Informationen und einfache Kontaktmöglichkeiten zum Franchise-Geber.

Allerdings werden unternehmenseigene Angebote zum Thema Franchise kaum über Suchmaschinen wie Google oder Live Search gefunden. Deshalb ist es sinnvoll, die Website nicht nur für Suchmaschinen zu optimieren, sondern auch Online-Werbung zu schalten. Ergänzend kann auch in Offline-Medien (Print, Messe, Funk etc.) auf das Franchise-Internetangebot hingewiesen werden.

### **Mit Google werben**

Aufgrund der marktbeherrschenden Stellung des Google-Konzerns gelingt Online-Werbung am einfachsten mit Google AdWords und Google AdSense. Dabei können Kunden ganz einfach festlegen, bei welchen Schlüssel- bzw. Suchbegriffen die Anzeige des eigenen Franchise-Unternehmens erscheinen soll. Bei Google AdWords werden diese Anzeigen auf den Suchtreffer-Seiten von Google angezeigt. Bei Google AdSense erscheint der Anzeigentext auf vielen weiteren Websites, die Bezug zu den jeweiligen Begriffen aufweisen.

Doch Vorsicht: Die Werbepplätze für allgemeinen Suchbegriffen wie „Franchise“ oder „Franchising“ sind auch bei Konkurrenten begehrt. Prominent angezeigt wird nur, wer Google am meisten Geld für die Anzeige bietet. So können schnell horrende Kosten



#### **FranchisePORTAL GmbH**

Heidestraße 30a  
D-53797 Lohmar  
Tel. +49 (0) 2241 - 38 84 40  
Fax +49 (0) 2241 - 91 70 53  
contact@franchiseportal.de  
www.franchiseportal.de  
www.franchiseportal.at  
www.franchiseportal.ch

#### **Pressekontakt**

Michael Zinnäcker  
Schwalbenbergweg 84  
14542 Werder bei Potsdam  
Tel. +49 (0) 3327 573758  
Fax +49 (0) 3327 573759  
[presse@franchiseportal.de](mailto:presse@franchiseportal.de)

## Pressemitteilung

entstehen. Günstiger geworben werden kann aber zum Beispiel indem man die Anzeigenschaltung lokal begrenzt. Dann wird die Anzeige nur bei Internetbenutzern angezeigt, die sich in bestimmten Gebieten befinden. Gerade, wenn nur noch in manchen Regionen Franchise-Partner gesucht werden, ist diese Option sinnvoll. Die Auseinandersetzung mit dem Thema Google AdSense und ähnlichen Angeboten lohnt in jedem Fall. Informationen hierzu stehen unter [www.google.com/adsense](http://www.google.com/adsense) und [www.adwords.google.com](http://www.adwords.google.com) bereit.

### **Websites zum Thema Franchising**

Besonders einfach und effektiv ist die Werbung auf großen Internetportalen zum Thema Franchising. Denn Online-Plattformen wie [www.franchiseportal.de](http://www.franchiseportal.de) (Firmensitz: Lohmar bei Bonn) belegen nicht nur bei der normalen Google-Suche die vordersten Plätze, sondern investieren auch viel in Google AdSense bzw. AdWords und andere Formen des Online-Marketings. Franchise-Geber können ihr System auf solchen Franchise-Websites detailliert präsentieren. Für viele Franchise-Interessierte sind diese Portale die erste Anlaufstelle. Denn hier kann gezielt nach verschiedenen Franchise-Systemen gesucht werden, die zum Profil des jeweiligen Gründers passen. Hinzu kommt meist die Möglichkeit, direkt über das Portal Kontakt zu den Franchise-Systemen aufzunehmen. Doch Vorsicht: Es gibt immer mehr Portale, die Franchise-Systemen zwar Präsentationsmöglichkeiten bieten, aber bei Google und Co. kaum auffindbar sind. Hier stehen die Kosten dann schnell in keinem sinnvollen Verhältnis zum Nutzen.

Einen besonderen Ansatz für Franchise-Geber bietet auch die internationale Online-Plattform [www.franchisekey.com](http://www.franchisekey.com), die ihr Angebot bereits in 20 Ländern und in zehn Sprachen bereit stellt. Bei FranchiseKey präsentieren sich Franchise-Systeme völlig kostenfrei. Zudem ist das Bewerbungsformular, mit dem potenzielle Franchise-Partner Anfragen an die Systeme stellen können, ausführlicher als oft üblich. Franchise-Geber erhalten diese Online-Bewerbungen zunächst anonymisiert. Ist eine Bewerbung wirklich relevant, können die zugehörigen Kontaktdaten erworben werden. Dieses Pay-per-Candidate-Prinzip bietet Franchise-Gebern nicht nur die Möglichkeit, sich national und international kostenfrei zu präsentieren, sondern auch volle Kostentransparenz.

# Pressemitteilung

## **PR im Web**

Auch die Verbreitung von PR-Artikeln bzw. Pressemitteilungen ist hilfreich, um auf das eigene Franchise-Angebot hinzuweisen. Interessante Pressemitteilungen werden gerne von den Portalen zum Thema Franchising aufgegriffen. Darüber hinaus können solche Pressemitteilungen auf bestimmten PR-Portalen kostenfrei eingestellt werden und erscheinen dann auch bei GoogleNews. Dies und der Versand über einen E-Mail-Verteiler an geeignete Redaktionen können zudem weitere Veröffentlichungen, auch in gedruckten Publikationen, zur Folge haben. Generell sollten solche Pressemitteilungen professionell erstellt werden, damit auch sicher positive Effekte erzielt werden. Denn das Verfassen von guten Pressemitteilungen ist genauso anspruchsvoll wie das von wirksamen Werbetexten.

## **Blogs, Chat und Foren**

Generell bietet das Internet zahlreiche weitere Chancen, potenzielle Franchise-Partner auf das eigene System aufmerksam zu machen. So können etwa auch Foren, Wikis, Chats und Blogs geeignete Mittel sein. Wichtig ist es zudem, beim Thema Franchise nicht die eigene Branche und das eigene Geschäftsfeld aus dem Blick zu verlieren. Denn viele potenzielle Gründer stoßen auch über Werbung auf branchen- bzw. themenspezifischen Websites auf Franchise-Systeme.

Lohmar, 3.6.2009

*Der Abdruck des Textes ist honorarfrei. Bei Veröffentlichung würden wir uns über einen Beleg freuen.*