

MIKIT ACCOMPAGNE SES NOUVEAUX FRANCHISÉS DU RÉSEAU AVEC UN PROCESSUS D'INTÉGRATION ET D'ACCOMPAGNEMENT

MIKIT, la solution anti-crise pour répondre aux freins du marché de l'immobilier, fort de ses 40 ans d'existence, dévoile son programme exclusif d'accompagnement destiné aux nouveaux membres de son réseau de franchisés. Ce programme, méticuleusement élaboré et affiné au fil des décennies, se distingue comme l'un des piliers essentiels qui assurent la pérennité et le succès des entreprises du réseau, tout en stimulant le dynamisme des franchisés.

Transmission efficace du savoir-faire et des compétences

Le programme d'intégration et d'accompagnement de MIKIT a été conçu pour assurer une entrée en matière en douceur et une montée en compétence rapide pour tous les nouveaux franchisés. Il s'agit d'un processus éprouvé qui favorise non seulement la croissance et le développement des franchisés, mais il crée également un écosystème propice à l'innovation et à l'excellence opérationnelle.

Ainsi, le niveau d'implication et l'engagement de MIKIT est respecté à travers toutes les agences du réseau, en adhérence stricte avec les normes et valeurs de l'entreprise.

Naviguer vers les objectifs avec assurance

Les nouveaux franchisés en jeunes chefs d'entreprise en herbe sont confrontés à une variété de défis et démarches dans leurs parcours entrepreneurial. Chez MIKIT, tous les services sont là pour les accompagner, les aidant ainsi à éviter les écueils des premiers pas et à prendre les décisions qui les mèneront vers la voie du succès.

Une équipe dédiée et engagée dans la réussite du franchisé

Afin de garantir une intégration sans faille et de les soutenir à chaque étape de leur parcours, les franchisés bénéficient de l'accompagnement permanent d'une équipe dédiée à l'animation commerciale et à la formation. Du lancement à un soutien continu, l'équipe opérationnelle est présente sur le terrain pour s'assurer que chaque franchisé dispose des connaissances et des outils nécessaires pour réussir pleinement à développer son activité.

« Notre entreprise, qui a toujours été à l'avant-garde de la construction de maisons individuelles en prêt-à-finir, a établi ce programme en restant à l'écoute de son réseau de franchisés. Nous croyons fermement que la réussite de MIKIT réside dans la prospérité de chaque membre de notre réseau. C'est pourquoi nous avons investi dans ce programme d'accompagnement qui non seulement facilite une intégration optimale, mais aussi forge un écosystème où l'innovation et l'excellence opérationnelle sont au cœur de toutes les actions. Chaque franchisé qui rejoint notre réseau est un ajout précieux à la famille MIKIT et nous sommes engagés à

fournir toutes les ressources, connaissances et soutien nécessaires pour naviguer vers le succès. » **Laurence Navarro, Directrice du développement de MIKIT**

LA FORMATION MIKIT EN DÉTAILS

Étape 1 « Créer son Entreprise »,

C'est une étape cruciale dans le parcours d'un nouveau franchisé chez MIKIT. Cette première formation est conçue pour équiper les franchisés avec les connaissances et les outils essentiels afin d'établir et gérer leur propre entreprise dans le réseau MIKIT. Les éléments clés abordés lors de cette formation incluent :

Élaboration d'un Business Plan



Les franchisés apprennent à développer un business plan solide, définissant la stratégie, les objectifs et les prévisions financières de leur entreprise.

Préparation du dossier bancaire



Des conseils et des directives sont fournis pour préparer un dossier bancaire robuste afin de sécuriser le financement nécessaire au démarrage de l'entreprise.

Choix des statuts juridiques



La formation offre un aperçu des différentes structures juridiques disponibles et guide les franchisés dans le choix du statut le plus adapté à leur situation et à leurs objectifs.

Aides à la création d'entreprise



Les franchisés sont informés des différentes aides financières et subventions disponibles pour les créateurs d'entreprise et sont guidés sur la manière de les solliciter.

Analyse locale du marché



Des techniques et des outils pour effectuer une analyse de marché locale sont partagés, aidant les franchisés à comprendre et à cibler efficacement leur marché local.

Étape 2 « Montage du projet et démarches de création »,

La deuxième étape de l'accompagnement est dédiée à guider les franchisés à travers les aspects pratiques et administratifs de la mise en place de leur entreprise MIKIT. Cette étape est capitale pour assurer que les fondations de l'entreprise sont solides et conformes aux exigences légales et financières. Les points clés abordés durant cette formation incluent :

Financement



Les franchisés sont guidés à travers le processus de sécurisation du financement, en explorant différentes options de financement et en apprenant à naviguer dans les démarches bancaires et financières.

Choix du local



Des conseils stratégiques sont fournis pour aider les franchisés à sélectionner un local adapté, en tenant compte des facteurs tels que l'emplacement, la taille, et le coût, tout en alignant avec les besoins et les objectifs de leur entreprise.

Obtention du Kbis



La formation détaille les démarches administratives nécessaires pour obtenir l'extrait Kbis, le document officiel attestant de l'existence juridique de l'entreprise, en expliquant les étapes à suivre et les documents à fournir.

Étape 3 « Formation commerciale / métier »

La "Formation commerciale et métier" constitue une étape fondamentale dans le parcours de formation des franchisés MIKIT. Ils sont immergés dans les aspects commerciaux et professionnels de l'exploitation d'une franchise dans le secteur de la construction de maisons en prêt-à-finir. Cette étape est essentielle pour s'assurer que les franchisés sont non seulement compétents dans la gestion de leur entreprise, mais aussi efficaces dans la promotion et la vente des services MIKIT et l'accompagnement client. Les domaines clés explorés au cours de cette formation comprennent :

Méthode commerciale complète



Les franchisés sont initiés à la méthode commerciale de MIKIT, apprenant les techniques de vente, les stratégies de négociation, et les meilleures pratiques pour convertir les prospects en clients.

Fonctionnement des services Mikit



Une plongée approfondie dans les opérations, les services, et les offres de MIKIT permet aux franchisés de comprendre et de communiquer efficacement la valeur et les avantages des produits de MIKIT aux clients potentiels.

Marketing et Communication



Les franchisés sont formés sur les stratégies de marketing et de communication de MIKIT, apprenant à utiliser efficacement les outils marketing, les campagnes publicitaires, et les stratégies de communication pour renforcer la visibilité et l'attrait de leur entreprise sur le marché local.

L'ouverture de l'agence symbolise le passage de la théorie à la pratique pour les franchisés, marquant le début de leur aventure entrepreneuriale concrète. Avec l'accompagnement personnalisé de nos animateurs régionaux et une formation continue, les franchisés sont équipés pour transformer les compétences et connaissances acquises en succès opérationnel.

À propos de MIKIT : Créé en 1983, MIKIT s'impose comme le précurseur de la construction de maisons individuelles prêtes-à-finir en France et une vraie solution de logement face à la situation de crise actuelle. Son succès repose en grande partie sur l'originalité de son concept, son fort engagement en qualité et son développement en franchise.

MIKIT, c'est aujourd'hui plus de 40.000 maisons déjà réalisées.

www.devenir-franchise.mikit.fr