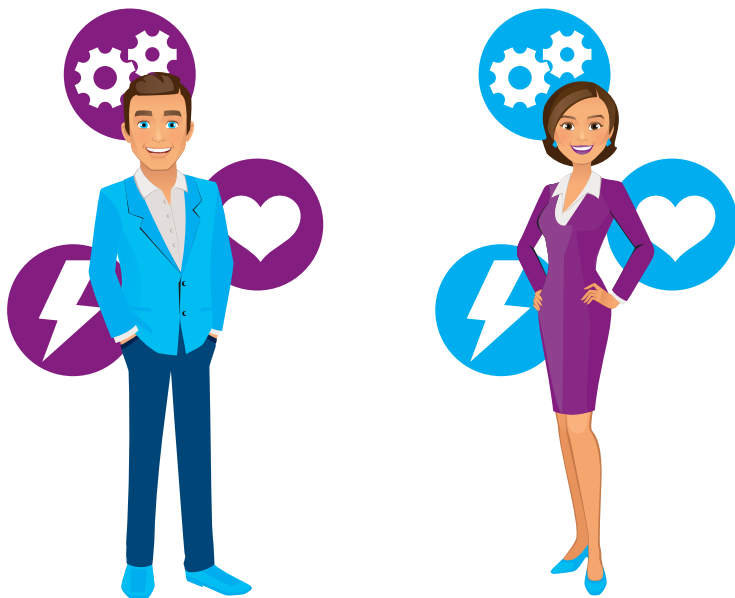


# Aandacht voor franchise

2019



## Inhoudsopgave

Deel 1	wie zijn we en wat doen we	5
Deel 2	onze aanpak en onze manier van werken	9
Deel 3	onze franchise formule, hoe werkt het	14
Deel 4	franchiser worden bij PeopleCoaching	20
Deel 5	PeopleCoaching in de tijd	26

### voor franchise

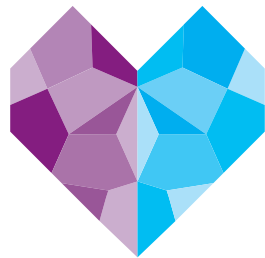
Postbus 40049  
7504 RA Enschede  
053 - 3690560  
[info@peoplecoaching.nl](mailto:info@peoplecoaching.nl)  
[peoplecoaching.nl](http://peoplecoaching.nl)

## De eerste indruk

Je bent met PeopleCoaching in contact gekomen. Die eerste kennismaking intrigeert. Je voelt je aangesproken en misschien wel uitgedaagd. En je wilt er meer van weten.

Er valt ook veel over PeopleCoaching te vertellen. En dat doen we maar wat graag. Want PeopleCoaching is geen gewoon alledaags coach- en trainingsbureau.

Wie en wat we wel zijn leggen we graag uit. En daar is dit boekje voor bedoeld.



# Deel 1

## wie zijn we en wat doen we

## De PeopleCoaching dienstverlening

PeopleCoaching richt zich op het verbeteren van teamprestaties door aan de slag te gaan met de interne communicatie.

### DIE DOEN WE DOOR

- sparringpartner te zijn voor directie en management
- teamtrajecten en trainingen te verzorgen
- individuele trajecten te begeleiden

Om samenwerking te verbeteren en efficiënter te werken. Dat doen we met een team van zelfstandige specialisten, samengesteld uit diverse vakgebieden.

## Hoe werkt dat

Je bent franchisenemer. Dat betekent dat je zelfstandig ondernemer bent. Met eigen klanten. Je bent dus verantwoordelijk voor je eigen inkomen.

Je werft je eigen klanten. Je bouwt aan je eigen netwerk. Maar je hebt ook toegang tot de netwerken van de andere leden van het collectief.

Je kunt dus extra omzet halen met jouw expertise op hun klanten.

## Wat biedt PeopleCoaching

Een inspirerende en creatieve samenwerking binnen een collectief van specialisten. Die hun kennis en kunde met elkaar delen. En in teamverband willen werken aan (nog) grotere projecten. Het biedt ook een uitdagende omgeving om boven jezelf uit te stijgen.

Met ondersteuning op zowel organisatorisch gebied als boekhouding en administratie. Met beproefde systemen, standaarden, methodieken en producten om effectiever te kunnen werken. Met een slim en praktisch stappenplan om te helpen met jouw new business.

En met een meerdaags inwerk- en trainingsprogramma. Je maakt gebruik van de faciliteiten, de huisstijl en de website van PeopleCoaching. Die merkwaarde straalt dus ook af op jou. En dat kan helpen bij het werven van nieuwe klanten.

## Wie verwelkomen we graag

### ZELFSTANDIGEN

Die graag in een groter verband willen werken. Die daar de meerwaarde van inzien maar hun vrijheid niet willen kwijtraken.

### WERKNEMERS

Met een sterke ambitie en drang om te willen gaan ondernemen. Die daarvoor willen kiezen. En die alle steun kunnen gebruiken om de stap naar zelfstandig ondernemerschap te zetten.

## En met welke mentaliteit

Bij PeopleCoaching werken wij graag van GOED naar BETER. Dat betekent dat we collega's zoeken die ernaar verlangen mensen te helpen verbeteren. Die van uitdagingen houden en willen groeien. Die het zelfstandig ondernemen als een kans zien.

## Waar zit PeopleCoaching

Onze basis is gevestigd in Enschede. Al is het niet altijd nodig om daar fysiek aanwezig te zijn. Veel van onze opdrachten voeren wij uit bij de klant op locatie. Voor de individuele gesprekken maken wij gebruik van spreekkamers in Enschede.

## De volgende stap

- misschien dat je nu al denkt: 'Daar wil ik wel bij horen'
- je overweegt om ons te komen versterken. Zodat jij ons met jouw kennis en kunde kan inspireren. En wij jou, met onze expertise verder kunnen brengen
- in dat geval laten we je graag uitgebreid kennismaken. Met onze aanpak en onze manier van werken
- zodat je een keuze voor PeopleCoaching, naast een intuïtieve ingeving, ook rationeel en emotioneel kunt onderbouwen

# Deel 2

## onze aanpak en onze manier van werken

## PeopleCoaching helpt met

Praktische ondersteuning aan organisaties die de prestaties van hun teams willen verbeteren. Wij werken met inzichten en vaardigheden die meteen toepasbaar zijn in de praktijk. En richten ons voornamelijk om het verbeteren van de interne communicatie.

## Waarom PeopleCoaching

‘Blij en gelukkige mensen presteren beter’.

Teams functioneren beter als zij blijvend leren en zich blijven ontwikkelen. Als teams en teamleden goede prestaties leveren voegen zij waarde toe aan de organisatie.

Onze klanten geven aan dat zij door onze trajecten ook meer zelfvertrouwen hebben gekregen en hebben geleerd meer van zichzelf te houden. Wij vertalen dit naar meer verbondenheid met je ziel. Door deze manier van verbeteren worden mensen gelukkiger en wordt de wereld een stukje mooier.

## Partner in business

Onze organisatie is simpel en plat. We zijn allemaal zelfstandig ondernemer. Zelf verantwoordelijk voor wat we doen. En we kunnen ons achter niemand verschuilen. Als we al eens een fout maken is dat niet erg. Fouten maken we allemaal. Het gaat erom hoe je ermee omgaat en wat je ervan leert.

## Vrijheid en verantwoordelijkheid

We zijn geen solisten. Maken graag gebruik van alle kennis en ervaring van collega's. Staan open voor suggesties en opbouwende kritiek. Dat houdt ons alert en scherp. En levert soms verrassende inzichten op. Maar uiteindelijk bepaal je zelf de koers. Dat is veel vrijheid maar net zoveel verantwoordelijkheid. En daar mogen we elkaar ook op afrekenen.

## Plezier

Wij werken graag met plezier. En doen waar we goed in zijn. Dit geeft energie, stimuleert en motiveert. Daar worden we gelukkig van. En niet alleen wij, ook de omgeving om ons heen. Ook willen we elke dag een beetje beter te worden. We stellen ons leergierig op. Want we zijn nooit uitgeleerd.

Spelen houdt niet op en leren is allang begonnen

*Riet Brinkman - directeur basisschool*

## Onze ambitie

In ons werk streven we ernaar om mensen te motiveren meer te leven en werken vanuit hun intrinsieke motivatie. Dit straalt uit op hun omgeving.

## Reflectie

Wij zijn kritisch op onszelf en op elkaar. Omdat we streven naar het optimale. Niemand van ons heeft de waarheid in pacht. Maar we kunnen wel van elkaar leren. Daarom maken we regelmatig tijd voor reflectie. We bespreken trajecten voor- tijdens en na de uitvoering. Dat werkt verfrissend en inspirerend. En maakt onszelf en ons als groep sterker.

## Prettig kritisch

Elke opdracht begint bij ons met goed luisteren. Ook tussen de regels door. Omdat we alles willen weten en alles willen begrijpen. Dus vragen we door. Zo nodig kritisch. Want we nemen niets zomaar aan. Zo komen we tot de essentie. En daarmee tot een helder vertrekpunt. Dat misverstanden uitsluit en middelmatigheid voorkomt. Een noodzakelijk fundament voor optimaal presteren.

## Het DNA van PeopleCoaching

### VAN GOED NAAR BETER

Dat is waar wij naar streven bij al onze klanten. En ook bij onszelf. We gaan voor een continue verbeterproces.

### WE ZIJN OPEN EN TRANSPARANT

Onze contacten zijn gebaseerd op gelijkheid. We hechten aan vriendschappelijke relaties. Zowel met onze klanten als met onze collega's.

### OPBOUWENDE KRITIEK EN COMPLIMENTEN WORDEN AANGEMOEDIGD

Overleg en van elkaar leren toegejuicht. Voor solisten is geen plaats.

### WE ZIJN MEEDENKERS EN HANDELEN PROACTIEF

Komen ook ongevraagd met ideeën en suggesties. Zo creëren we meerwaarde voor onze klanten en voor onszelf.

### FOUTEN MAKEN MAG

Persoonlijke groei wordt gestimuleerd. Maar plezier hebben in wat je doet is geweldig.

# Deel 3

## onze franchise formule hoe werkt het

## Wat is franchising

Franchising is een samenwerkingsvorm tussen zelfstandige ondernemers waarmee samenwerkingsvoordelen optimaal benut worden.

De franchisegever (PeopleCoaching) stelt een compleet ondernemingsconcept, ofwel 'franchiseformule', ter beschikking aan de zelfstandige ondernemer.

Deze formule is het cement, ofwel de bindende factor, tussen alle aangesloten ondernemers met als doel om zo intensief en effectief mogelijk met elkaar samen te werken.

De franchisenemer is als zelfstandige ondernemer volledig verantwoordelijk voor de gang van zaken in zijn of haar eigen bedrijf.

Franchisenemers profiteren van de ondersteuning, de producten, standaarden, de marketing systemen en de know how binnen het PeopleCoaching collectief.

De franchisenemer geeft een stukje van zijn zelfstandigheid prijs bij de toetreding tot het PeopleCoaching collectief. Daar staan de nodige efficiency voordelen tegenover. En... persoonlijk groei door de collegiale samenwerking.

De exacte invulling van de rechten en plichten van een ieder is uitgebreid en helder omschreven in het franchise handboek en geregeld in de franchise overeenkomst. De franchisegever ontvangt een maandelijkse vergoeding (franchise fee) voor het gebruik van de formule en voor het verrichten van diensten ten behoeve van de franchisenemer.



## De voordelen van franchising

Kiezen voor onze franchiseformule helpt je om sneller, effectiever en op een hoger plan te kunnen ondernemen.

### SNELLER STARTEN

De investeringen zijn beperkt. Je maakt gebruik van bestaande systemen en methodieken. Dus je hoeft het wiel niet opnieuw uit te vinden. Heb je echter een methodiek die je zelf graag gebruikt, overleg dit dan.

### MARKETING EN SALES

Je kunt werken vanuit een stevig marketing fundament. En je kunt zowel zelfstandig als gezamenlijk aan de slag met werving. Bovendien hebben we een slim stappenplan voor new business.

### FINANCIEEL

We hanteren een efficiënte inrichting van boekhouding en factuurbeheer. En hebben richtlijnen om de administratie te vereenvoudigen.

### ONDERNEMERSCHAP

Alle collega's zijn ook ondernemer en erg betrokken. Daarmee werk je samen en toch zelfstandig. Met behoud van alle vrijheid en verantwoordelijkheid. Je kunt effectiever opereren met onze standaarden, methodieken en producten. Je kunt rekenen op ondersteuning bij het ondernemen.

### SAMENWERKEN

Bij PeopleCoaching streven we naar een club van getalenteerde en enthousiaste collega specialisten. Een betrouwbaar team om werk mee te delen. Samen streven we naar een steeds hoger niveau en dito kwaliteit.

### ONTWIKKELING

In zo'n omgeving is er alle ruimte om jezelf verder te ontwikkelen. Er is veel know how aanwezig. En we doen actief aan kennisdeling en training.

## De standaarden

Werken met dezelfde standaarden zorgt ervoor dat de werkwijze van PeopleCoaching geborgd is en daarmee ook de uitstraling. Het zorgt voor een eenduidige profilering naar de markt. We zijn een stevig collectief van professionals en geen verzameling van aparte bedrijfjes die als los zand aan elkaar hangen. Bovendien helpt het ook om optimale synergie te ontwikkelen.

### STANDAARD 1/HET MERK

We opereren onder een overkoepelende visuele identiteit. We hanteren dezelfde naam en logo. Onze communicatie, de tone of voice en de templates ademen dezelfde sfeer en ondersteunen zo de herkenbaarheid.

### STANDAARD 2/GEDRAG EN CULTUUR

In het vorige hoofdstuk 'Ons denken en onze manier van werken' staat uitvoerig beschreven hoe wij als groep met elkaar willen omgaan. Hoe wij ons vak willen beleven en wat we van collega's verwachten. En dat is kernachtig samengevat in 'Het DNA van PeopleCoaching'.

### STANDAARD 3/COMMUNICATIE

We bundelen onze krachten om van elkaars kennis en kunde optimaal te kunnen profiteren. Daarom is het belangrijk dat wij elkaar vaak zien en spreken. Dat we bij elkaar te rade kunnen gaan. Technische hulpmiddelen kunnen ons daar al flink bij helpen. Maar fysieke aanwezigheid zal toch regelmatig nodig zijn.

#### STANDAARD 4/ADMINISTRATIE

We hanteren een standaard systeem voor omzet, kosten en resultaten. Alle franchisenemers maken daar gebruik van. Op die manier zijn alle cijfers één op één met elkaar te vergelijken. En kan je zien hoe goed jij het doet t.o.v. anderen.

#### STANDAARD 5/WERKPROCESSEN

We hebben eenvoudige en duidelijke werkprocessen. Dit zorgt ervoor dat wij naar buiten toe altijd dezelfde handwijze hanteren.

- wij werken met herkenbare producten
- wij conformeren ons aan de Ethische Code van de NOBCO (Nederlandse Orde van Beroeps Coaches)
- wij conformeren ons aan het Klachtenreglement van de NOBCO

#### STANDAARD 6/KANTOOR AUTOMATISERING

Op dit moment werken we met de volgende programma's

Dropbox	bestanden opslaan en uitwisselen
e-Boekhouden	facturatie en boekhouding (facultatief)
Office 365	email, agenda, enz
Sharepoint	bestanden opslaan en bewaren

## De franchisenemer

Als franchisenemer heb je dus je eigen onderneming. Elke onderneming is een volwaardige en zelfstandige vestiging. Verantwoordelijk voor zowel eigen inkomsten als uitgaven. En dus met een eigen winst- en verliesrekening. Je doet de eigen acquisitie en administratie.

## Specialisme delen

Het belang van de klant staat altijd voorop. Dit kan betekenen dat de door jou binnengehaalde opdracht het beste kan worden uitgevoerd door een collega. Dit gaat altijd in overleg. En jij blijft klanteigenaar.

Hoe dat financieel wordt geregeld lees je in het volgende deel onder het kopje 'Geld verdienen'.

## Inspireren

Per maand kijken we terug en blikken we vooruit. Hierin koppelen we concrete acties aan onze kwartaal- en jaardoelen. Per kwartaal kijken we terug en blikken we vooruit. Hierin nemen we de cijfers mee en bespreken we de bedrijfsdoelen en persoonlijke doelen.

Ook wordt, met enige regelmaat, elkaars werk en werkwijze besproken. We doen dat ter inspiratie, maar ook om er wijzer van te worden. Het maakt ons als team beter, slimmer en sterker.

# Deel 4

## franchiser worden bij PeopleCoaching

## Waar begint het

Uiteraard willen we je goed leren kennen. En waarschijnlijk is dat wederzijds. Daarom hebben we het opgedeeld in een paar stappen.

### STAP 1

Het begint met jouw CV en een uitgebreide motivatie. Als we denken dat jij weleens heel goed bij ons zou kunnen passen, nodigen we je uit voor een kennismakingsgesprek. Dat is het moment dat wij kunnen toetsen of we bij elkaar passen. En jij of je wel met ons in zee wilt gaan. Als we er allebei een goed gevoel bij hebben, na eventueel wat bedenktijd, gaan we door.

### STAP 2

In deze fase gaan we de diepte in. Alle vragen die nog openstaan moeten nu gesteld worden. Het franchise handboek en de franchise overeenkomst komen op tafel. Die nemen we uitgebreid en zorgvuldig met je door. We delen dus heel veel (ook gevoelige) informatie met je. Vandaar dat we vragen om in dit stadium een geheimhoudings- en intentieverklaring te tekenen. En je maakt kennis met de andere franchisers.

### STAP 3

Dit is het moment dat we de puntjes op de i gaan zetten. Dat betekent dat je voorafgaand aan dit gesprek een beknopt businessplan en een exploitatiebegroting maakt. Hiervoor hebben we een praktisch sjabloon beschikbaar. Het plan en de begroting nemen we samen door. En als dat er goed uitziet gaan we handtekeningen zetten.

### STAP 4

... champagne!

## Wat zijn de voorwaarden

### KARAKTER EN KENNIS

Ons doel is dat elke franchisenemer die toetreedt, succesvol wordt. Daarvoor is het belangrijk dat hij of zij passie heeft, inzet toont en een drive heeft om te slagen. Sociaal vaardig is met een brede kennis. De lokale markt goed kent en een uitgebreid netwerk heeft of bereid is om hierin te investeren.

### FINANCIEEL

Franchisenemers moeten de volgende financiële mogelijkheden hebben:

- het kunnen betalen van een bescheiden entree fee
- funding/inkomsten voor levensonderhoud voor de eerste 6 maanden (of een eventuele opdrachtenportefeuille)
- eventuele investeringen: denk bijvoorbeeld aan een laptop of iPad e.d.

### COMMITMENT EN INZET

Zodra de franchise start, beeindigt de franchisenemer een eventueel eigen bedrijf en/of betaalde nevenactiviteiten. De focus zal gericht moeten zijn op het succesvol bouwen aan de eigen onderneming binnen het collectief van PeopleCoaching. Indien noodzakelijk kan er een transitieperiode van 3 maanden zijn. Wij denken om hier een succes van te maken, een minimale inzet van 3 dagen per week nodig is.

## Ondersteuning bij de start

Het is altijd even wennen. Nieuwe mensen, nieuwe omgeving en nieuwe procedures. Maar we gaan er voor zorgen dat jij je snel thuis voelt. En ons uitgebreide starterspakket gaat je daarbij helpen. Als nieuwe franchisenemer ga je door een flinke leercurve. Daarom wordt je in deze periode goed gecoacht. Door de franchisegever en ook door collega franchisenemers. Natuurlijk kun je onmogelijk overal geweldig in zijn of worden. Daarom is samenwerking met collega's een must. Vooral op die punten waarin zij uitblinken.

## Het starterspakket

Dat bestaat uit het volgende

- algemene begeleiding bij het opstarten van jouw onderneming
- inwerkprogramma
- 2-daagse introductie training (in dagdelen)
- de digitale GROEIsCan
- de eerste 6 maanden een 2-wekelijkse coaching
- inrichting van boekhoud- en facturatiepakket (facultatief)
- het PeopleCoaching handboek
- inloggegevens en instellen kantoorautomatisering
- toegang tot alle standaarden, systemen en sjablonen
- een PeopleCoaching e-mail adres
- foto en vermelding op de website
- eigen PeopleCoaching visitekaartjes
- startpakket PeopleCoaching pennen en noteblocks
- PeopleCoaching productboekjes
- kick of champagne voor starters
- handige checklist (ons jaarboekje sales/week/mnd/kwartaal)
- de do's en don'ts (cultuur) bij PeopleCoaching
- en.... introductie bij je collega's.

## De introductie training

### HET PROGRAMMA

- introductie PeopleCoaching
- het team, het merk en ons Intuïtie Model
- verschillende cases en het portfolio
- PeopleCoaching marketing
- producten, sjablonen en werkwijze
- werkprocessen en kantoorautomatisering
- voorstellen maken en onderhandelen
- verkooptraining via het 5A model

## Geld verdienen

Het inkomen van een franchisenemer is opgebouwd uit meerdere onderdelen. Het is vaak gebaseerd op uur-, traject, of dagdeelbasis. Maar een eenmalige vergoeding komt ook voor. We hebben het even uitgesplitst.

### INHOUDELIJKE WERKZAAMHEDEN

Dit zijn de declarabele werkzaamheden die voortkomen uit coaching en training.

### INTERNE VERGOEDING

Dat is de vergoeding over werkzaamheden die jij verkoopt aan een klant en doorzet naar collega franchisenemers. Of een vergoeding voor een lead die jij doorzet aan een collega franchisenemer en die leidt naar een opdracht.

### LICENTIES EN ROYALTY'S

En last but not least... het verkopen van het intellectueel eigendom en/of de gebruiksrechten. Denk hierbij aan een boek/training e.d..

## Persoonlijke ontwikkeling

Je krijgt binnen PeopleCoaching alle ruimte om jezelf te ontwikkelen.

Naast coaching doen we ook aan training en kennisdeling. Zo zijn er maandelijkse sessies waar we elkaar bijpraten en van elkaar proberen te leren.

Iedere PeopleCoaching collega beschikt over vele uiteenlopende ervaringen. Profiteer daarvan. Ga met elkaar in gesprek en leer van elkaar.

Maak een persoonlijk ontwikkel- en verbeterplan. Dit persoonlijke groeiplan dient als leidraad om je te ondersteunen in het behalen van jouw zakelijke- en privé doelstellingen.

We hebben daarvoor een handig boekje want we houden niet van dikke rapporten maar wel van structureel werken aan succes.

Per maand en kwartaal wordt dit met elkaar besproken. Omdat het onze gezamenlijke groei positief kan beïnvloeden.

# Deel 5

## PeopleCoaching in de tijd

- 2005 1 februari  
Peter start de zaak  
BOKX Vastgoed Ontwikkeling in Vlaardingen is onze 1e klant
- 2007 De eenmanszaak groeit  
Sietske maakt steeds meer deel uit van PeopleCoaching  
We stijgen tot grote hoogte met MT training op de Euromast  
... de 1e gezamenlijke klus van Peter & Sietske
- 2009 1e druk van ons boekje 'GROEI - persoonlijke  
ontwikkeling in werksituaties'  
We starten met het inhuren van freelancers voor  
coachtrajecten
- 2010 Het thuishkantoor wordt te klein  
Er volgt een verhuizing op 15 juli naar de Hogelandsingel  
in Enschede  
Freelancers geven 1e trainingen voor PeopleCoaching
- 2013 Polen...  
PeopleCoaching gaat internationaal
- 2015 De eigen server gaat de deur uit, we gaan in de cloud  
Steeds vaker werken wij met het door ons ontwikkelde  
Intuïtie Model®
- 2017 PeopleCoaching bestaat 12½ jaar  
We vieren dit met een People Party
- 2019 De 1e trainingen Persoonlijk Leiderschap in Oostenrijk  
draaien we, met succes!

Start van ons Franchise avontuur...



## Waarom PeopleCoaching

### ‘Blij en gelukkige mensen presteren beter’

Teams functioneren beter als zij blijvend leren en zich blijven ontwikkelen. Als teams en teamleden goede prestaties leveren voegen zij waarde toe aan de organisatie. Onze klanten geven aan dat zij door onze trajecten ook meer zelfvertrouwen hebben gekregen en hebben geleerd meer van zichzelf te houden. Wij vertalen dit naar meer verbondenheid met je ziel. Door deze manier van verbeteren worden mensen gelukkiger en wordt de wereld een stukje mooier.

