

Franchise-Exposé

MyCocktailTaxi.de



Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung und Unternehmensvorstellung

Überblick
Mission und Werte
Vision und Ziele

2. Das Franchise-Konzept

Geschäftsmodell
Produkte und Dienstleistungen
Kundenzielgruppe

3. Leistungen für Franchise-Partner

Support und Schulungen
Marketing und Werbung
Ausstattung und Branding

4. Franchise-Nehmer-Profil

Erwartete Qualifikationen
Erforderliches Eigenkapital
Engagement und Verantwortung

5. Finanzierungsplan und wirtschaftliche Erwartungen

Investitionsplan
Laufende Kosten
Umsatzpotenzial

6. Vertragliche Details

Vertragslaufzeit und Verlängerungen
Gebietsschutz
Kündigungsbedingungen

7. Erfolgsbeispiele und Erfahrungsberichte

Referenzen bestehender Franchise-Partner
Beispiele für erfolgreiche Standort

8. Ansprechpartner und nächste Schritte

Kontakt
Bewerbungsprozess

1. Einleitung und Unternehmensvorstellung

Überblick

MyCocktailTaxi.de ist ein innovativer und einzigartiger Anbieter im Bereich mobiler Cocktailservices, der das klassische Bar-Erlebnis direkt zu den Kunden bringt. Die Idee entstand aus dem Wunsch, Menschen den Genuss frisch zubereiteter Cocktails in einer flexiblen und modernen Form zu ermöglichen – unabhängig davon, wo sie feiern möchten. Sei es bei großen Veranstaltungen wie Hochzeiten und Firmenfeiern oder bei privaten Anlässen wie Geburtstagen und Sommerfesten, MyCocktailTaxi.de verwandelt jeden Ort in eine exklusive Cocktail-Bar.

Unser Service kombiniert die Kunst der Cocktailzubereitung mit der Mobilität eines „Cocktail-Taxis“, das vollständig mit allem ausgestattet ist, was für die Zubereitung von Cocktails benötigt wird – von hochwertigen Spirituosen und frischen Zutaten bis hin zu stilvollem Bar-Equipment und Glaswaren. So müssen sich Kunden weder um die Getränke noch um das Servieren kümmern und können ihre Veranstaltung in vollen Zügen genießen, während unser Team für das perfekte Cocktail-Erlebnis sorgt.

MyCocktailTaxi.de ist mehr als nur ein mobiler Bar-Service; es ist ein Premium-Erlebnis, das höchsten Ansprüchen gerecht wird und durch Flexibilität, Qualität und Kreativität überzeugt. Unsere Barkeeper sind erfahrene Profis, die auf erstklassigen Service und exquisite Cocktails spezialisiert sind und mit Leidenschaft dabei helfen, besondere Momente zu schaffen. Unser Ziel ist es, jede Veranstaltung durch unsere Cocktails und unseren Service zu einem unvergesslichen Erlebnis zu machen.

Geschichte und Entwicklung

MyCocktailTaxi.de wurde aus einer Leidenschaft für exzellente Cocktails und hochwertiges Catering geboren. Von Anfang an wollten wir ein Konzept schaffen, das sich von herkömmlichen Catering-Angeboten abhebt und die hohe Kunst der Cocktailzubereitung für jedermann zugänglich macht. Mit einer Mischung aus Kreativität und Professionalität haben wir es geschafft, unser Angebot stetig auszubauen und eine wachsende Zahl zufriedener Kunden zu gewinnen.

Die erfolgreiche Entwicklung von MyCocktailTaxi.de zeigt sich in der starken Nachfrage und der positiven Resonanz auf unser Konzept. Durch unsere innovativen Dienstleistungen und die Bereitschaft, den Service stets zu optimieren, konnten wir uns in der Eventbranche als verlässlicher und geschätzter Partner etablieren. Heute gilt MyCocktailTaxi.de als Vorreiter im Bereich mobiler Cocktail-Bars und bietet auch anderen die Möglichkeit, Teil dieser Erfolgsgeschichte zu werden.

Marktposition und Wachstumspotenzial

Der Trend zu individuellen, hochwertigen und flexiblen Catering-Diensten ist in den letzten Jahren stark gewachsen. MyCocktailTaxi.de ist in diesem aufstrebenden Markt exzellent positioniert, da wir auf eine Zielgruppe abzielen, die Qualität und Exklusivität schätzt. Mit einem einzigartigen Geschäftsmodell und einem klaren Markenprofil heben wir uns deutlich von klassischen Bar- und Catering-Diensten ab.

Unser Ziel ist es, die Marke deutschlandweit auszubauen und durch engagierte Franchise-Partner in vielen Regionen präsent zu sein. Durch die Kombination aus einem bewährten Konzept, einem starken Markennamen und einem umfassenden Support für unsere Partner bietet MyCocktail-Taxi.de eine vielversprechende Geschäftsgelegenheit für alle, die sich für hochwertige Gastronomie und Serviceleidenschaft begeistern. Mit einem klaren Fokus auf Expansion und Qualität haben wir das Potenzial, unser Konzept bundesweit zu etablieren und gemeinsam mit unseren Partnern kontinuierlich zu wachsen.

Unsere Alleinstellungsmerkmale

Was MyCocktailTaxi.de so besonders macht, sind die einzigartigen Vorteile und das außergewöhnliche Erlebnis, das wir unseren Kunden bieten. Hier einige unserer wichtigsten USPs (Unique Selling Propositions):

Komplett mobiler Cocktail-Service: Wir bringen die komplette Bar-Ausstattung zum Veranstaltungsort, sodass unsere Kunden und deren Gäste die Atmosphäre einer echten Cocktail-Bar erleben können – ohne logistischen Aufwand für den Gastgeber.

Erfahrene Barkeeper und kreative Cocktails: Unsere professionellen Barkeeper bieten ein breites Spektrum an Cocktail-Kreationen, von Klassikern bis hin zu eigens entwickelten Drinks, die auf die Vorlieben unserer Kunden abgestimmt sind.

Hochwertige Ausstattung und Zutaten: MyCocktailTaxi.de verwendet ausschließlich ausgewählte, hochwertige Zutaten und legt großen Wert auf eine ansprechende Präsentation der Cocktails.

Flexibilität und Vielseitigkeit: Ob kleine Familienfeier oder großes Firmenevent – unser Cocktail-Taxi passt sich flexibel an die Veranstaltungsgröße und die individuellen Wünsche der Kunden an.

Mit diesen Alleinstellungsmerkmalen hebt sich MyCocktailTaxi.de klar vom Wettbewerb ab und bietet ein Produkt, das sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich großes Interesse weckt. Franchise-Partner, die sich dieser Vision anschließen, profitieren von einem bewährten Konzept, das sie mit der Unterstützung eines starken Netzwerks erfolgreich umsetzen können.

Mission und Werte

Bei MyCocktailTaxi.de verfolgen wir die Mission, das Cocktail-Erlebnis neu zu definieren und das Konzept der klassischen Bar in die Welt der mobilen und digitalen Dienstleistungen zu integrieren. Unsere Vision ist es, Kunden und deren Gästen den Luxus und die Vielfalt einer professionellen Cocktail-Bar in den Komfort ihrer eigenen Location zu bringen – sei es im Garten, am See, in einem Firmenbüro oder auf einer Hochzeit im Freien.

Unsere Mission lässt sich in drei wesentliche Ziele zusammenfassen:

Luxus zugänglich machen: Wir möchten, dass Menschen überall und jederzeit in den Genuss hochwertiger, frisch gemixter Cocktails kommen können, ohne sich um Logistik, Einkauf oder das Mixen selbst kümmern zu müssen.

Qualität und Kreativität in jedem Cocktail: Unsere Barkeeper sind ausgebildete Profis, die neben klassischen Cocktails auch innovative, eigens entwickelte Kreationen anbieten. Von beliebten Klassikern wie Mojito und Margarita bis hin zu exklusiven Signature-Drinks – jedes Rezept ist ein Highlight und wird mit hochwertigen Zutaten und präziser Handwerkskunst zubereitet.

Nachhaltigkeit und Verantwortung: Wir legen Wert auf verantwortungsvolles Arbeiten und Nachhaltigkeit, indem wir möglichst lokale und hochwertige Zutaten verwenden, Plastik reduzieren und nach umweltfreundlichen Alternativen suchen. Unser Ziel ist es, Gästen ein exzellentes Erlebnis zu bieten, ohne negative Spuren zu hinterlassen.

Unsere Werte

Die Werte von MyCocktailTaxi.de sind das Fundament unseres Handelns und prägen unsere tägliche Arbeit sowie die Zusammenarbeit mit unseren Franchise-Partnern.

Exzellenz: Qualität steht bei uns an erster Stelle. Unsere Cocktails werden mit Leidenschaft und Sorgfalt hergestellt, und unsere Partner erhalten umfassende Schulungen, um dieselben hohen Standards zu erfüllen.

Serviceorientierung: Der Kunde steht im Mittelpunkt. Wir setzen auf eine freundliche und individuelle Beratung, um sicherzustellen, dass jede Veranstaltung ein voller Erfolg wird. Kunden sollen sich bei uns gut aufgehoben und wertgeschätzt fühlen.

Flexibilität und Mobilität: Mit unserem mobilen Service schaffen wir eine flexible und standortunabhängige Cocktail-Lösung, die sich an die Wünsche und Gegebenheiten unserer Kunden anpasst. Ob kleine Privatfeier oder großes Firmenevent – unser Service passt sich an und bietet höchste Flexibilität.

Authentizität und Kreativität: Wir stehen für authentische Erlebnisse und innovative Cocktails, die durch Kreativität und Originalität überzeugen. Unsere Gäste sollen mehr als nur ein Getränk erhalten – sie sollen ein Erlebnis haben, das ihnen in Erinnerung bleibt.

Diese Werte sind die Leitlinien für MyCocktailTaxi.de und alle Franchise-Partner. Gemeinsam streben wir danach, Kunden durch exzellenten Service, höchste Qualität und ein besonderes Erlebnis zu begeistern und damit das Cocktail-Erlebnis auf ein neues Niveau zu heben.

Vision und Ziele

Vision:

Unsere Vision ist es, MyCocktailTaxi.de zur führenden Marke im Bereich mobiler Cocktail-Services zu machen und unseren Gästen in ganz Deutschland das Erlebnis einer hochwertigen Cocktail-Bar direkt an ihren Wunschort zu bringen. Dabei streben wir nach Exzellenz in der Qualität, nach einer einzigartigen Kundenbindung und nach dem Ausbau eines deutschlandweiten Netzwerkes von engagierten Franchise-Partnern, die unsere Leidenschaft für Cocktails und erstklassigen Service teilen.

Unsere Vision ist nicht nur die Bereitstellung eines Getränkeservices, sondern die Schaffung eines unvergesslichen Erlebnisses. Jedes Event, ob groß oder klein, wird mit MyCocktailTaxi.de zu einem besonderen Highlight, bei dem hochwertige Cocktails und erstklassiger Service im Mittelpunkt stehen. Unsere Marke soll für Qualität, Zuverlässigkeit und Kreativität stehen und den Standard für mobile Cocktail-Bars setzen.

Langfristige Ziele:

Marktexansion: Wir wollen MyCocktailTaxi.de in allen großen Städten und Regionen Deutschlands etablieren. Unsere langfristige Expansion zielt darauf ab, Franchise-Partner in strategisch wichtigen Standorten zu gewinnen und so eine flächendeckende Präsenz sicherzustellen, die es uns ermöglicht, Veranstaltungen jeder Größenordnung und Art zu bedienen.

Qualität und Innovationsführerschaft: Ein zentrales Ziel von MyCocktailTaxi.de ist es, stets die höchste Qualität in unseren Dienstleistungen und Produkten zu bieten. Unsere Cocktails sollen nicht nur durch Geschmack überzeugen, sondern auch durch eine kreative Präsentation und hochwertige Zutaten. Innovation steht dabei im Fokus: Wir möchten unser Angebot stetig weiterentwickeln, neue Cocktails und Dienstleistungen kreieren und aktuelle Trends aufgreifen.

Stärkung der Marke und Kundenbindung: Wir möchten MyCocktailTaxi.de als Synonym für Qualität und Service im Bereich mobiler Cocktail-Bars etablieren. Unsere Marke soll sowohl bei privaten Kunden als auch in der Eventbranche Vertrauen und Begeisterung hervorrufen. Durch ein starkes Markenerlebnis und konsequente Kundenbindung sollen unsere Kunden nicht nur einmalige, sondern regelmäßige und treue Nutzer unseres Services werden.

Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung: Wir setzen uns das Ziel, nachhaltige Praktiken zu fördern und in den Betrieb zu integrieren. Unser langfristiger Plan umfasst den Einsatz umweltfreundlicher Materialien, die Reduktion von Abfall und eine verantwortungsvolle Verwendung von Ressourcen. Wir möchten eine Marke aufbauen, die Verantwortung für die Umwelt übernimmt und diese Werte auch an unsere Franchise-Partner weitergibt.

Franchise-Netzwerk und Partnerschaftsentwicklung: Ein wesentliches Ziel ist der Aufbau eines starken Franchise-Netzwerks, das auf Vertrauen, Unterstützung und Erfolg basiert. Unsere Franchise-Partner sollen sich als Teil einer engagierten Gemeinschaft fühlen, die durch gemeinsame Werte und Ziele verbunden ist. Wir möchten kontinuierlich in die Entwicklung und Weiterbildung unserer Partner investieren und ein unterstützendes Umfeld schaffen, in dem sie wachsen und erfolgreich sein können.

Kurzfristige Ziele:

Gewinnung von Pilot-Franchise-Partnern: In der ersten Phase der Expansion möchten wir Pilot-Franchise-Partner in ausgewählten Städten etablieren, die als Vorzeige-Betriebe dienen und das Potenzial des Konzepts auf lokaler Ebene demonstrieren. (Abgeschlossen)

Optimierung der Betriebsabläufe: Um höchste Effizienz und Qualität sicherzustellen, werden wir in den ersten Jahren unserer Franchise-Expansion eng mit unseren Partnern zusammenarbeiten, um betriebliche Prozesse zu standardisieren und zu optimieren. Ein zentralisiertes System soll es allen Partnern ermöglichen, ohne Qualitätsverlust zu arbeiten.

Digitalisierung und Kundenerlebnis verbessern: Ein Ziel für die nahe Zukunft ist die Erweiterung unserer digitalen Plattform, um eine benutzerfreundliche und reibungslose Kundenerfahrung zu bieten. Dazu gehören Online-Buchungen, mobile Zahlungslösungen und eine App, die es den Kunden noch einfacher macht, MyCocktailTaxi.de für ihre Events zu buchen.

Diese Vision und die gesetzten Ziele lenken das Wachstum von MyCocktailTaxi.de und geben die Richtung für unsere Expansion und die Entwicklung unserer Marke vor. Gemeinsam mit motivierten Franchise-Partnern streben wir danach, in ganz Deutschland das mobile Cocktail-Erlebnis auf höchstem Niveau zu etablieren und unsere Marke als Premiumanbieter für besondere Veranstaltungen zu positionieren.



2. Das Franchise-Konzept

Das Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell von MyCocktailTaxi.de basiert auf einem flexiblen und vielfältigen Angebot, das sowohl private als auch geschäftliche Kunden anspricht. Unser Ziel ist es, unseren Kunden ein exklusives Cocktail-Erlebnis zu bieten – egal, ob sie eine kleine private Feier oder ein großes öffentliches Event organisieren. Die Vielfalt unseres Geschäftsmodells ermöglicht es uns, flexibel auf die Wünsche unserer Kunden einzugehen und unser Angebot entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Veranstaltung anzupassen.

1. Cocktail-Lieferservice mit dem Cocktail-Taxi

Das Herzstück unseres Angebots ist der Cocktail-Lieferservice mit unserem mobilen „Cocktail-Taxi“. Hierbei handelt es sich um ein vollständig ausgestattetes Fahrzeug, das direkt zu den Kunden fährt und die komplette Bar-Ausstattung – inklusive hochwertiger Spirituosen, frischer Zutaten und professioneller Bar-Utensilien – mitbringt. Unsere erfahrenen Barkeeper bereiten die Cocktails frisch vor Ort zu, sodass die Gäste die Möglichkeit haben, ihre Lieblingsgetränke individuell zubereiten zu lassen. Dieser Service bietet einen einzigartigen Komfort und macht jede Veranstaltung, ob Firmenfeier, Hochzeit oder Geburtstagsfeier, zu einem unvergesslichen Erlebnis.

2. Cocktail-Catering mit mobiler Theke und Pavillon

Für größere Events, die eine klassische Bar-Atmosphäre bevorzugen, bieten wir ein umfangreiches Cocktail-Catering an. Dieses Paket umfasst eine elegante, mobile Theke sowie einen Pavillon, der eine echte Bar-Umgebung schafft. Die mobile Theke ist flexibel und kann sowohl drinnen als auch draußen aufgestellt werden, wodurch sich unser Service optimal an die Gegebenheiten vor Ort anpasst. Mit unserem Cocktail-Catering schaffen wir ein echtes Highlight auf jeder Veranstaltung, das die Gäste einlädt, in entspannter Atmosphäre erstklassige Cocktails zu genießen. Dieser Service eignet sich besonders gut für exklusive Firmenveranstaltungen, Hochzeiten und Events im gehobenen Ambiente.

3. Cocktail-Anhänger für Outdoor-Events und Festivals

Für Großveranstaltungen, Festivals oder Outdoor-Events bieten wir einen Cocktail-Anhänger, der unsere komplette Bar mobilisiert und für eine hohe Gästeanzahl ausgelegt ist. Der Cocktail-Anhänger ist speziell dafür konzipiert, große Besucherzahlen effizient zu bedienen und dennoch die Qualität und Frische jedes einzelnen Cocktails sicherzustellen. Diese Ausstattung macht es uns möglich, auf Open-Air-Veranstaltungen und Stadtfesten eine breite Zielgruppe zu erreichen und uns als einzigartiges Highlight zu positionieren. Mit unserem Cocktail-Anhänger bieten wir eine schnelle und attraktive Möglichkeit, eine große Anzahl an Kunden zu bedienen und gleichzeitig ein

4. Engagement bei Stadtfesten und öffentlichen Veranstaltungen

Neben privaten und geschäftlichen Events ist MyCocktailTaxi.de auch regelmäßig auf Stadtfesten und öffentlichen Veranstaltungen präsent. Dies bietet uns nicht nur die Möglichkeit, unsere Marke bekannter zu machen, sondern auch direkt mit den Gästen in Kontakt zu treten und unser vielseitiges Angebot vorzustellen. Auf Stadtfesten und größeren Events sind wir entweder mit dem Cocktail-Anhänger oder mit dem mobilen Cocktail-Taxi vertreten, je nach Größe der Veranstaltung. Durch unsere Teilnahme an solchen öffentlichen Events bauen wir nicht nur Reichweite auf, sondern können auch neue Kunden für private Buchungen gewinnen und die Bekanntheit der Marke

5. Individuelle Anpassung und Sonderwünsche

Unser Geschäftsmodell ist darauf ausgelegt, flexibel auf die Wünsche und Anforderungen unserer Kunden einzugehen. Neben den Standard-Cocktails bieten wir auf Wunsch auch individuelle Kreationen und Signature-Drinks, die speziell für eine Veranstaltung entworfen werden können. Unsere Barkeeper arbeiten eng mit den Veranstaltern zusammen, um die Auswahl und Präsentation der Cocktails optimal an das Event anzupassen. Ob ein bestimmtes Farbkonzept, spezielle Zutaten oder ein thematisches Setup – MyCocktailTaxi.de ist dafür bekannt, individuelle Wünsche umzusetzen und jedem Event eine persönliche Note zu verleihen.

Produkte und Dienstleistungen

MyCocktailTaxi.de bietet eine breite Palette hochwertiger Produkte und Dienstleistungen, die sowohl private als auch geschäftliche Kunden ansprechen. Unser Ziel ist es, unseren Gästen exklusive Cocktail-Erlebnisse und erstklassigen Service zu bieten – maßgeschneidert und auf höchstem Niveau. Von klassischen Cocktails bis hin zu innovativen Kreationen ist unser Angebot darauf ausgelegt, jede Veranstaltung einzigartig und unvergesslich zu machen.

1. Klassische und Signature-Cocktails

Unser Herzstück sind unsere Cocktails – eine Auswahl von Klassikern und eigens entwickelten Signature-Drinks, die durch Qualität und Kreativität überzeugen. Zu unseren beliebtesten klassischen Cocktails zählen Klassiker wie Mojito, Sex On The Beach, Pina Colada und Zombie. Diese zeitlosen Drinks bieten die perfekte Grundlage für jedes Event und treffen fast jeden Geschmack. Zusätzlich zu den Klassikern bieten wir exklusive Signature-Cocktails an, die individuell auf Veranstaltungen abgestimmt werden können. Unsere erfahrenen Barkeeper kreieren gerne neue Rezepturen und spezielle Cocktails, die zum Thema oder zur Farbgebung des Events passen. Jeder Cocktail wird mit hochwertigen Spirituosen und frischen Zutaten zubereitet, um höchste Qualität und ein einzigartiges Geschmackserlebnis zu garantieren.

2. Premium-Cocktailservice für Events und Feiern

Unser Premium-Cocktailservice ist ideal für alle Arten von Events – von kleinen privaten Feiern bis hin zu großen Firmenevents und Hochzeiten. Bei diesem Service steht ein Barkeeper direkt vor Ort zur Verfügung, der die Cocktails frisch zubereitet und die Gäste nach ihren individuellen Wünschen bedient. Ob drinnen oder draußen, der Premium-Cocktailservice bringt das Bar-Erlebnis direkt zu den Gästen und sorgt für einen reibungslosen Ablauf, bei dem sich die Gastgeber um nichts kümmern müssen.

Durch unsere flexiblen Optionen, wie das mobile Cocktail-Taxi, den Cocktail-Anhänger oder die mobile Theke, sind wir in der Lage, uns an jede Veranstaltungsgröße und jeden Ort anzupassen. Dieser Premium-Service ist besonders für Kunden geeignet, die Wert auf Exklusivität und Professionalität legen.

3. Cocktail-Catering mit mobiler Theke und Pavillon

Für größere Veranstaltungen und Events im gehobenen Ambiente bieten wir ein umfassendes Cocktail-Catering mit mobiler Theke und Pavillon an. Diese Option schafft die Atmosphäre einer vollwertigen Bar und passt sich ideal an formelle Events wie Firmenevents, Hochzeiten und Galas an. Der Pavillon und die elegante Bar-Theke verleihen jeder Veranstaltung einen professionellen und stilvollen Rahmen.

Unser Catering-Angebot umfasst eine große Auswahl an Cocktails, die auf Wunsch mit speziellen Dekorationen und Glasarten präsentiert werden können. Mit unserem Cocktail-Catering schaffen wir ein echtes Highlight auf jedem Event und ermöglichen es den Gästen, in entspannter Atmosphäre exklusive Cocktails zu genießen.

4. Mocktails und alkoholfreie Alternativen

Um sicherzustellen, dass auch Gäste ohne Alkohol in den Genuss unserer Cocktails kommen, bieten wir eine Auswahl an kreativen Mocktails und alkoholfreien Cocktails an. Diese alkoholfreien Alternativen werden mit derselben Liebe zum Detail und Qualität zubereitet wie unsere alkoholischen Drinks und bieten eine Vielzahl an frischen, fruchtigen und spritzigen Optionen. Beliebte Mocktails wie der Virgin Mojito oder alkoholfreie Variationen klassischer Cocktails wie Piña Colada und Mai Tai stehen ebenso zur Auswahl wie saisonale und kreative Eigenkreationen.

5. Frische Zutaten und hochwertige Spirituosen

Bei MyCocktailTaxi.de legen wir größten Wert auf die Qualität unserer Cocktails. Deshalb verwenden wir ausschließlich hochwertige Zutaten, darunter die exklusiven Spirituosen von Bar Monkey's und die erstklassige Sirupe von Giffard.

Bar Monkey's Spirituosen

Bar Monkey's ist eine renommierte Marke aus Wuppertal, die für ihre hochwertigen Spirituosen bekannt ist. Ihr Sortiment umfasst unter anderem Vodka, Gin, Rum und Korn, die sich durch exzellenten Geschmack und höchste Qualität auszeichnen. Diese Spirituosen bilden die Basis unserer Cocktails und garantieren ein unvergleichliches Geschmackserlebnis.

Giffard Sirupe

Für die Verfeinerung unserer Cocktails setzen wir auf die Sirupe von Giffard, einem französischen Hersteller mit über 135 Jahren Erfahrung. Giffard ist bekannt für seine natürlichen Aromen und die Verwendung hochwertiger Zutaten. Die breite Palette an Geschmacksrichtungen ermöglicht es uns, kreative und geschmacklich ausgewogene Cocktails zu kreieren.

Durch die Kombination von Bar Monkey's Spirituosen und Giffard Sirupen können wir unseren Gästen Cocktails von höchster Qualität anbieten, die sowohl geschmacklich als auch optisch überzeugen.

6. Zusätzliche Dienstleistungen für Events und Firmenkunden

Neben unserem Cocktailservice bieten wir zusätzliche Dienstleistungen an, die das Eventerlebnis weiter bereichern. Dazu zählen:

Individuelle Beratung und Themen-Cocktails: Unsere Barkeeper beraten Kunden gerne bei der Auswahl der Cocktails und bieten maßgeschneiderte Lösungen, die auf das Event-Thema und die Gäste abgestimmt sind. Ob ein bestimmtes Farbkonzept oder ein spezielles Motto – wir kreieren Cocktails, die perfekt zum Event passen.

Branding und personalisierte Gläser: Für Firmenevents und besondere Anlässe bieten wir die Möglichkeit, personalisierte Gläser oder gebrandete Cocktail-Zutaten bereitzustellen. Dadurch wird der Cocktail-Service zu einem einzigartigen Marketinginstrument, das die Marke oder das Event-Thema unterstreicht und den Gästen in Erinnerung bleibt.

Workshops und Cocktail-Tastings: Wir bieten Cocktail-Workshops und Tastings für Firmen-Events, Teambuilding-Veranstaltungen oder private Feiern an. Hier lernen die Gäste die Kunst des Cocktailmixens kennen und können selbst kreativ werden. Dieser Service bietet eine interaktive Komponente und macht das Event für die Gäste besonders unterhaltsam.

7. Engagement bei Stadtfesten und öffentlichen Veranstaltungen

Wir sind regelmäßig auf Stadtfesten und öffentlichen Veranstaltungen präsent und bringen unsere Cocktails einer breiten Zielgruppe näher. Mit unserem Cocktail-Anhänger und unserem mobilen Cocktail-Taxi stehen wir bereit, um Besucher mit erfrischenden Cocktails zu versorgen und die Marke MyCocktailTaxi.de weiter bekannt zu machen. Unser Engagement auf Stadtfesten stärkt nicht nur unsere Präsenz, sondern hilft uns auch, neue Kunden für private Buchungen zu gewinnen.

Kundenzielgruppe

Unsere Zielgruppe ist vielfältig und reicht von jungen Erwachsenen bis zu erfahrenen Event-Organisatoren, die auf der Suche nach einem exklusiven und unvergesslichen Cocktail-Erlebnis sind. Der typische Kunde von MyCocktailTaxi.de ist zwischen 18 und 65 Jahre alt, sowohl männlich als auch weiblich, und teilt eine Leidenschaft für Genuss, Qualität und besondere Erlebnisse. Sie alle schätzen die Möglichkeit, hochwertige Cocktails und professionellen Service direkt zu sich nach Hause, zur Firmenfeier oder zu einem öffentlichen Event zu bringen.

1. Die jungen Genießer (18-25 Jahre)

Diese Zielgruppe, oft noch in Ausbildung oder Studium, hat eine Vorliebe für das Außergewöhnliche und möchte besondere Anlässe stilvoll feiern. Geburtstagsfeiern, Abschlussfeste oder Junggesellenabschiede werden mit MyCocktailTaxi.de zu einem Highlight, das für Gesprächsstoff sorgt. Sie lieben es, Instagram-würdige Drinks zu genießen und legen Wert auf ein modernes, trendiges Ambiente. Für sie zählt nicht nur der Geschmack, sondern auch das Erlebnis – und genau das bietet unser mobiler Cocktail-Service.

2. Berufstätige und Event-Planer (25-40 Jahre)

In dieser Altersgruppe finden sich viele berufstätige Erwachsene, die in ihrer Freizeit oder bei beruflichen Veranstaltungen Wert auf hochwertige und stilvolle Cocktails legen. Ob für Firmenevents, Teambuilding-Veranstaltungen, Hochzeiten oder Geburtstagsfeiern – diese Zielgruppe schätzt Qualität und Komfort gleichermaßen. Sie wissen den stressfreien Ablauf und die Premium-Qualität unserer Cocktails zu schätzen und sind bereit, für ein erstklassiges Eventerlebnis zu investieren. Auch für kleinere Events nutzen sie unseren Service, um ihren Gästen etwas Besonderes zu bieten.

3. Anspruchsvolle Genießer und Familienfeiern (40-65 Jahre)

Diese Gruppe umfasst Genießer, die bereits vielfältige Geschmackserlebnisse erlebt haben und ein hohes Maß an Qualität und Exklusivität erwarten. Sie legen Wert auf Tradition und gehobenes Ambiente und sind oft Gastgeber von Familienfeiern, Jubiläen oder besonderen Events. Ob für die goldene Hochzeit, eine große Familienfeier oder als exklusives Highlight für Freunde – sie wissen den Service und die Qualität von MyCocktailTaxi.de zu schätzen. Für sie steht die perfekte Umsetzung ihrer Veranstaltung im Vordergrund, und unser Service bietet ihnen genau das – ein individuelles, sorgenfreies und exklusives Cocktail-Erlebnis.

4. Event-Organisatoren und Stadtfest-Veranstalter

MyCocktailTaxi.de ist auch eine perfekte Wahl für professionelle Event-Organisatoren und Stadtfest-Veranstalter, die ihrem Publikum ein einmaliges Erlebnis bieten wollen. Sie sind immer auf der Suche nach hochwertigen und innovativen Dienstleistungen, die den Besuchern ein besonderes Erlebnis bieten. Der Cocktail-Anhänger oder die mobile Cocktail-Theke mit Pavillon macht MyCocktailTaxi.de zu einem Hingucker und sorgt für ein Premium-Erlebnis, das bei Events aller Art – von Stadtfesten bis hin zu großen Firmenveranstaltungen – für Begeisterung sorgt. Für diese Zielgruppe ist unser Service nicht nur ein Produkt, sondern ein Event-Highlight.

3 Leistungen für Franchise-Partner

Support und Schulungen

Bei MyCocktailTaxi.de legen wir großen Wert darauf, unsere Franchise-Partner umfassend zu unterstützen und ihnen das nötige Wissen und die Werkzeuge an die Hand zu geben, um erfolgreich zu sein. Unser Support- und Schulungsprogramm ist darauf ausgerichtet, Franchise-Partner von Anfang an zu begleiten und ihnen auch langfristig zur Seite zu stehen – bei allem, was den Betrieb, die Organisation und die Weiterentwicklung betrifft. So stellen wir sicher, dass unsere Partner stets auf dem neuesten Stand sind und den hohen Qualitätsansprüchen unserer Marke gerecht werden.

1. Einstiegsschulung

Die Einstiegsschulung ist der erste Schritt in die MyCocktailTaxi.de-Welt. Bei dieser Schulung vermitteln wir unseren neuen Franchise-Partnern alle wichtigen Grundlagen für den Betrieb ihres eigenen Cocktail-Taxis. Die Schulung umfasst:

Unternehmensphilosophie und -werte: Einführung in die Geschichte, Vision und Werte von MyCocktailTaxi.de, damit jeder Partner die Marke und ihre Kernbotschaft versteht und authentisch vertreten kann.

Produkt- und Servicetraining: Detailliertes Training zur Zubereitung unserer klassischen und Signature-Cocktails, zur Nutzung unserer exklusiven Bar Monkey's Spirituosen und Giffard Sirupe und zur Präsentation unserer Produkte. Unsere Partner lernen die hohen Standards, die unsere Marke ausmachen, und wie sie diese selbstständig umsetzen.

Technische und organisatorische Schulung: Einführung in die Abläufe und Systeme des Betriebs, wie z.B. Buchungssysteme, Bestellabwicklung, Bestandsverwaltung und die Nutzung unserer mobilen Bar-Ausstattung. Hier wird auch die Funktionsweise des Cocktail-Taxis und der mobilen Theken erklärt, um sicherzustellen, dass die Technik problemlos und sicher bedient werden kann.

Marketing und Kundenbindung: Schulungen zu lokalen Marketingstrategien, Social Media und Kundenbindung, um den Partnern das nötige Know-how für erfolgreiches, zielgerichtetes Marketing zu vermitteln.

2. Fortlaufende Schulungen bei Systemänderungen und neuen Produkten

Unsere Branche entwickelt sich stetig weiter, und wir legen großen Wert darauf, dass unsere Franchise-Partner immer auf dem aktuellen Stand sind. Bei Systemänderungen oder neuen Produkteinführungen bieten wir gezielte Schulungen an, damit jeder Partner reibungslos und effizient arbeiten kann. Diese Schulungen umfassen:

Neue Produkt- und Cocktailkreationen: Bei Einführung neuer Cocktails oder Produktinnovationen erhalten alle Partner eine ausführliche Schulung, um sich mit den neuen Rezepten und Zutaten vertraut zu machen und diese perfekt umsetzen zu können.

System- und Prozessoptimierungen: Wenn wir unsere Systeme oder Prozesse optimieren, bieten wir Schulungen an, um Partnern den Umgang mit neuen Software-Tools, Bestellprozessen oder Logistiklösungen zu erleichtern.

Veranstaltungs- und Verkaufstechniken: Schulungen zu neuen Veranstaltungsformaten, Verkaufstechniken und Service-Verbesserungen, um den Partnern neue Möglichkeiten und Ansätze zur Steigerung ihrer Umsätze und Kundenzufriedenheit zu bieten.

3. Alltäglicher Support und persönliche Betreuung

Unser Support endet nicht nach der Einstiegsphase. Wir stehen unseren Franchise-Partnern bei alltäglichen Fragen und Herausforderungen rund um den Betrieb stets zur Verfügung. Unser Support-Team ist erreichbar, um bei sämtlichen organisatorischen, technischen und operativen Anliegen zu helfen. Dazu gehören:

Betriebliche Fragen und Problembeseitigung: Unterstützung bei Fragen zu Organisation und Betrieb, wie z.B. Lieferantenauswahl, Bestandsmanagement und Logistik.

Technischer Support: Soforthilfe bei technischen Problemen mit dem Cocktail-Taxi, der mobilen Theke oder den Buchungssystemen, um sicherzustellen, dass der Betrieb jederzeit reibungslos läuft.

Veranstaltungsplanung und -beratung: Beratung und Unterstützung bei der Planung größerer Veranstaltungen, besonderen Anfragen und individuellen Kundenwünschen.

Regelmäßige Feedbackgespräche: Persönliche Gespräche und Feedback-Sessions zur Leistungsop-
timierung und zur Förderung der individuellen Weiterentwicklung unserer Partner.

4. Online-Ressourcen und Wissensdatenbank

Zusätzlich zu unseren Schulungen und dem persönlichen Support bieten wir eine umfassende Wissensdatenbank mit allen wichtigen Informationen und Ressourcen, die für den erfolgreichen Betrieb eines MyCocktailTaxi.de-Standorts notwendig sind. Diese Plattform ist rund um die Uhr verfügbar und umfasst:

Anleitungen und Tutorials: Schritt-für-Schritt-Anleitungen zu allen betrieblichen Abläufen und technischen Aspekten.

Marketingvorlagen und Werbematerialien: Zugang zu Vorlagen für Social Media, Flyer und Werbeanzeigen, die Partner zur Förderung ihres Geschäfts nutzen können.

Aktuelle Nachrichten und Updates: Regelmäßige Updates zu neuen Produkten, Aktionen und Änderungen im System, damit alle Partner immer auf dem neuesten Stand bleiben.

Mit diesem umfangreichen Support- und Schulungsprogramm geben wir unseren Franchise-Partnern die Sicherheit und das Wissen, das sie brauchen, um erfolgreich zu sein. Sie profitieren von einem starken Netzwerk und einem verlässlichen Support-Team, das ihnen bei jedem Schritt zur Seite steht – sowohl am Anfang als auch auf ihrem weiteren Weg.



Marketing und Werbung

Bei MyCocktailTaxi.de legen wir großen Wert darauf, unseren Franchise-Partnern eine umfassende Marketingunterstützung zu bieten, um ihren Standort bestmöglich zu fördern und die Marke MyCocktailTaxi.de in der Region erfolgreich zu etablieren. Unser Marketing- und Werbeprogramm umfasst eine Vielzahl von Maßnahmen und Ressourcen, die Franchise-Partnern helfen, sich sowohl online als auch offline erfolgreich zu präsentieren und neue Kunden zu gewinnen.

1. Professionelles Corporate Design

Wir stellen ein einheitliches und attraktives Corporate Design zur Verfügung, das die Marke MyCocktailTaxi.de auf allen Ebenen widerspiegelt und für Wiedererkennungswert sorgt. Dazu gehören:

Visitenkarten und Geschäftspapiere: Gestaltung professioneller Visitenkarten und Geschäftspapiere, die unseren Franchise-Partnern ein hochwertiges und einheitliches Auftreten ermöglichen.

Fahrzeugbeschriftung: Individuell gestaltete Fahrzeugbeschriftungen für das Cocktail-Taxi und andere mobile Einheiten, die das Logo und die Corporate Identity von MyCocktailTaxi.de auffällig präsentieren und das Fahrzeug zur rollenden Werbefläche machen.

Flyer und Broschüren: Professionell gestaltete Flyer und Broschüren für die lokale Verteilung und Werbung, die unser Angebot und unsere Dienstleistungen potenziellen Kunden auf ansprechende Weise vorstellen.

2. Social Media Marketing und Unterstützung

Wir bieten eine umfassende Social Media-Betreuung und liefern regelmäßigen, ansprechenden Content für Plattformen wie Facebook, Instagram und TikTok, um unsere Zielgruppen zu erreichen und langfristig zu binden:

Digitale Sticker und GIFs: Exklusive, gebrandete Sticker und GIFs für Instagram-Stories und andere soziale Medien, die Kunden dazu ermutigen, ihre Erlebnisse mit MyCocktailTaxi.de zu teilen und so die Markenbekanntheit zu erhöhen.

Hilfe bei Social Media-Werbung: Unterstützung beim Einrichten und Schalten von bezahlten Social Media-Anzeigen auf Plattformen wie Facebook und Instagram. Unser Team hilft den Partnern bei der Zielgruppenanalyse, der Auswahl passender Anzeigenformate und der Budgetplanung.

3. Plakatwerbung und Außenwerbung

Wir unterstützen unsere Franchise-Partner auch mit umfassenden Ressourcen für die Plakat- und Außenwerbung, um eine breite Zielgruppe zu erreichen:

Content für Plakatwerbung (z.B. Ströer): Erstellung professioneller Inhalte und Designs für digitale Plakatwerbung bei Anbietern wie Ströer, um die Reichweite in belebten Gebieten wie Innenstädten, Bahnhöfen und Einkaufszentren zu maximieren.

Physische Plakate: Bereitstellung hochwertiger Plakate für lokale Geschäfte, öffentliche Veranstaltungsorte und Event-Locations, die unsere Dienstleistungen visuell ansprechend bewerben und potenzielle Kunden auf unseren Service aufmerksam machen.

4. Website und Suchmaschinenmarketing

Eine starke Online-Präsenz ist entscheidend für den Erfolg. Wir unterstützen unsere Partner bei der optimalen Nutzung der Website und bei Maßnahmen zur Steigerung der Online-Sichtbarkeit: SEO-Optimierte Standortseiten: Erstellung einer lokalen Landingpage auf der zentralen Website von MyCocktailTaxi.de, optimiert für lokale Suchanfragen, um potenzielle Kunden direkt zum regionalen Standort zu leiten.

Google My Business: Unterstützung beim Einrichten und Optimieren eines Google My Business-Profiles, um die lokale Sichtbarkeit zu steigern und in der Google-Suche sowie auf Google Maps leicht gefunden zu werden.

5. Eventmarketing und Promotion

Unsere Franchise-Partner profitieren von speziell entwickelten Eventmarketing-Materialien, um ihre Präsenz bei öffentlichen Veranstaltungen und lokalen Events zu stärken:

Promotionmaterialien: Bereitstellung von Werbematerialien wie Banner, Roll-Ups und Stand-Decoration, die bei Messen, Stadtfesten und Großveranstaltungen eingesetzt werden können, um die Marke MyCocktailTaxi.de auffällig zu präsentieren.

Personal-Branding-Ausstattung: Hochwertige Arbeitskleidung und gebrandetes Zubehör für das Team vor Ort, um ein professionelles und einheitliches Auftreten zu gewährleisten und Vertrauen bei den Gästen aufzubauen.

6. Lokales und digitales Werbebudget

Wir unterstützen unsere Partner durch ein lokales Werbebudget, das für die Steigerung der Markenbekanntheit und gezielte Kampagnen genutzt werden kann. Dazu gehören:

Gezielte lokale Anzeigen: Budget für Werbeanzeigen auf lokalen Plattformen, die auf die Zielgruppe vor Ort abgestimmt sind, z.B. in regionalen Newslettern oder auf Websites.

Werbekampagnen zur Eröffnung: Zusätzliche Unterstützung und Werbematerial für die Standorteröffnung, um von Anfang an eine starke Kundenbasis aufzubauen und den Bekanntheitsgrad zu steigern.

7. Regelmäßiges Marketing-Training und Beratung

Marketing ist dynamisch, und unser Ziel ist es, unsere Partner stets auf dem neuesten Stand zu halten. Wir bieten regelmäßige Trainings und Beratung zu aktuellen Marketingtrends und -strategien:

Marketing-Schulungen: Regelmäßige Schulungen zu Social Media, Suchmaschinenmarketing, Content-Erstellung und Kundenbindung.

Individuelle Marketingberatung: Persönliche Beratung zu den lokalen Marketingstrategien und kontinuierliche Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung maßgeschneiderter Kampagnen.

Mit diesem umfassenden Marketing- und Werbeprogramm haben unsere Franchise-Partner die nötigen Ressourcen und das Know-how, um ihre Marke lokal erfolgreich zu etablieren und kontinuierlich zu wachsen. Wir stellen sicher, dass sie jederzeit über die besten Mittel und Möglichkeiten verfügen, um ihren Standort bekannt zu machen und eine starke Kundenbindung aufzubauen.

Ausstattung und Branding

Eine der zentralen Stärken von MyCocktailTaxi.de liegt in der hochwertigen Ausstattung und dem durchdachten Branding, das sowohl die Funktionalität unserer mobilen Barlösungen als auch die Wiedererkennbarkeit der Marke gewährleistet. Mit einem klar definierten Corporate Design und einer professionellen Ausstattung unterstützen wir unsere Franchise-Partner dabei, eine einheitliche, stilvolle und markentreue Präsentation zu schaffen – vom Cocktail-Taxi bis hin zur Kleidung des Personals.

1. Cocktail-Taxi und mobile Theken

Das Herzstück unseres mobilen Konzepts ist das Cocktail-Taxi, ein speziell ausgestattetes Fahrzeug, das alle notwendigen Utensilien für den mobilen Cocktail-Service enthält. Jedes Cocktail-Taxi ist ein Blickfang und vollständig auf unsere Marke abgestimmt:

Cocktail-Taxi: Ein individuell gebrandetes Fahrzeug, das die Aufmerksamkeit auf sich zieht und unsere Marke in der Region bekannt macht. Das Fahrzeug ist optimal ausgestattet, um alle Cocktailzutaten, Gläser, Spirituosen und Barutensilien sicher zu transportieren und vor Ort ein perfektes Cocktail-Erlebnis zu ermöglichen.

Mobile Theken: Für größere Events und Veranstaltungen stellen wir hochwertige, mobile Theken zur Verfügung, die einfach zu transportieren und flexibel einsetzbar sind. Die Theken bieten Platz für alle Arbeitsmaterialien und sind so konzipiert, dass sie sich nahtlos in das Gesamtbild der Veranstaltung integrieren.

2. Branding und gebrandete Ausstattung

Das Branding spielt eine wichtige Rolle, um die Marke MyCocktailTaxi.de professionell und einheitlich zu präsentieren. Von der Fahrzeugbeklebung bis zur Kleidung des Personals achten wir auf ein durchgängiges und ansprechendes Design, das Wiedererkennungswert schafft und Vertrauen aufbaut:

Fahrzeugbeschriftung: Die Beschriftung des Cocktail-Taxis und der anderen Fahrzeuge erfolgt nach unserem Corporate Design und macht das Fahrzeug zu einer rollenden Werbefläche. Die auffälligen Farben und das klare Branding sorgen dafür, dass das Cocktail-Taxi bei jeder Fahrt und auf jedem Event die Aufmerksamkeit auf sich zieht.

Arbeitskleidung: Alle Franchise-Partner und deren Mitarbeiter erhalten hochwertige, gebrandete Arbeitskleidung, die das professionelle Erscheinungsbild unterstreicht und das Team als Vertreter der Marke MyCocktailTaxi.de kenntlich macht. Die Kleidung ist nicht nur funktional und bequem, sondern entspricht auch den hohen Standards unserer Marke.

Event-Dekoration: Zusätzlich zur mobilen Theke bieten wir gebrandete Elemente wie Tischaufsteller, Banner und Roll-Ups, die auf Events oder in Festzelten eingesetzt werden können. Diese Dekorationselemente verstärken die Präsenz der Marke und tragen zu einem stimmigen Erscheinungsbild bei.

3. Hochwertiges Bar-Equipment und Zubehör

Um unseren Franchise-Partnern die bestmögliche Ausstattung zu bieten, verwenden wir ausschließlich professionelles Bar-Equipment und Zubehör, das sowohl funktional als auch ästhetisch ansprechend ist:

Professionelle Bar-Utensilien: Jedes Cocktail-Taxi und jede mobile Theke ist mit den notwendigen hochwertigen Bar-Utensilien ausgestattet, wie Shaker, Jigger, Bar-Löffel und Glaswaren, um eine einwandfreie Zubereitung der Cocktails sicherzustellen. Die Materialien sind langlebig und für den täglichen Gebrauch geeignet.

Hochwertige Zutaten: Die Verwendung unserer exklusiven Bar Monkey's Spirituosen und Giffard Sirupe stellt sicher, dass die Cocktails geschmacklich und qualitativ überzeugen. Diese Markenprodukte sind speziell ausgewählt, um höchste Ansprüche zu erfüllen und die Qualität der Cocktails hervorzuheben.

4. Individualisierbare Marketingmaterialien

Für die lokale Präsenz und die persönliche Kundenbindung bieten wir unseren Franchise-Partnern eine Vielzahl an individualisierbaren Marketingmaterialien, die das Branding stärken und das Geschäft lokal bekannt machen:

Visitenkarten und Flyer: Professionell gestaltete Visitenkarten und Flyer, die auf die Partnerstandorte abgestimmt sind und potenziellen Kunden einen ersten Eindruck vermitteln.

Werbepanner und Pavillons: Für Events und größere Veranstaltungen bieten wir gebrandete Banner und Pavillons, die das Cocktail-Taxi ergänzen und ein ansprechendes Ambiente schaffen.

Roll-Ups und Tischaufsteller: Diese Materialien dienen als zusätzliche Werbeflächen und können auf Events oder in Veranstaltungsräumen aufgestellt werden, um die Marke zu präsentieren und das Angebot zu erklären.

5. Schulung und Einweisung in die Nutzung der Ausstattung

Um sicherzustellen, dass alle Franchise-Partner und deren Mitarbeiter mit der Ausstattung bestens vertraut sind, bieten wir Schulungen und Einweisungen zur Nutzung des Cocktail-Taxis und der mobilen Theken an. Diese Schulungen umfassen den Aufbau, die Pflege und Wartung der Geräte sowie die richtige Handhabung der Bar-Utensilien, damit jedes Event reibungslos und professionell abläuft.

4. Franchise-Nehmer-Profil

Erwartete Qualifikationen

Für eine erfolgreiche Partnerschaft mit MyCocktailTaxi.de suchen wir engagierte und leidenschaftliche Franchise-Partner, die mehr als nur Interesse an der Gastronomie und Eventbranche mitbringen. Die idealen Kandidaten sollten über eine Mischung aus unternehmerischem Denken, Kundenorientierung und Organisationstalent verfügen. Unser Cocktail-Service erfordert ein hohes Maß an Engagement, Flexibilität und Qualitätsbewusstsein, um den Ansprüchen unserer Marke gerecht zu werden und ein erstklassiges Erlebnis für unsere Kunden zu schaffen. Hier sind die Qualifikationen, die wir uns von potenziellen Franchise-Partnern wünschen:

1. Unternehmerisches Denken und Eigeninitiative

Franchise-Partner bei MyCocktailTaxi.de sollten über eine starke unternehmerische Denkweise verfügen und bereit sein, eigenständig und proaktiv Entscheidungen zu treffen. Das bedeutet:

Verantwortungsbewusstsein: Ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein für den eigenen Standort, die Erreichung von Umsatzzielen und die Umsetzung der Markenstandards.

Eigenständigkeit: Die Fähigkeit, den täglichen Betrieb eigenverantwortlich zu führen, Herausforderungen anzunehmen und kreative Lösungen zu finden, um die Kundenzufriedenheit und den Erfolg des Standorts zu maximieren.

Motivation und Engagement: Ein natürlicher Antrieb, den Standort zu entwickeln, neue Kunden zu gewinnen und das Geschäft stetig auszubauen.

2. Leidenschaft für Gastronomie und Eventservice

MyCocktailTaxi.de steht für hochwertige Cocktails und erstklassigen Service, daher ist es wichtig, dass unsere Partner eine Leidenschaft für die Gastronomie und die Eventbranche mitbringen:

Erfahrung im Gastgewerbe (wünschenswert, aber nicht zwingend erforderlich): Idealerweise haben unsere Partner bereits Erfahrungen im Gastgewerbe oder in der Eventplanung, um die Erwartungen der Kunden zu verstehen und die Qualität des Services sicherzustellen.

Liebe zum Detail: Begeisterung für hochwertige Cocktails und die Liebe zum Detail, die sich in jedem Drink und jeder Kundeninteraktion widerspiegelt. Das bedeutet, hohe Standards bei der Zubereitung und Präsentation der Cocktails einzuhalten.

Freude am Kundenkontakt: Die Fähigkeit, mit unterschiedlichen Menschen in Kontakt zu treten, und die Freude daran, besondere Momente für Gäste zu schaffen. Ein freundliches, kommunikatives Auftreten ist hierbei ebenso wichtig wie die Fähigkeit, auf individuelle Wünsche einzugehen.

3. Organisationstalent und Multitasking-Fähigkeit

Das Management eines mobilen Cocktail-Services erfordert organisatorisches Geschick und die Fähigkeit, mehrere Aufgaben gleichzeitig zu bewältigen. Unsere Partner sollten daher:

Effiziente Arbeitsweise: In der Lage sein, Veranstaltungen und Bestellungen zu planen und zu organisieren, vom ersten Kundenkontakt bis hin zur erfolgreichen Umsetzung des Events.

Stressresistenz und Flexibilität: Auch in hektischen Situationen einen kühlen Kopf bewahren und flexibel auf Änderungen oder spontane Anforderungen reagieren können.

Fähigkeit zur Teamführung: Bei größeren Events und Veranstaltungen müssen Partner in der Lage sein, Aushilfskräfte oder Barkeeper zu koordinieren und die Qualität des Services zu überwachen.

4. Qualitätsbewusstsein und Markentreue

MyCocktailTaxi.de legt großen Wert auf Qualität und eine einheitliche Präsentation der Marke.

Daher ist es wichtig, dass unsere Partner sich mit diesen Standards identifizieren und sie konsequent umsetzen:

Hoher Qualitätsanspruch: Ein ausgeprägter Sinn für Qualität bei der Zubereitung und Präsentation unserer Cocktails sowie bei der Kundenbetreuung. Unsere Partner sollten den Anspruch haben, jedes Event zu einem unvergesslichen Erlebnis zu machen.

Markentreue und Identifikation: Die Bereitschaft, die Werte und Standards von MyCocktailTaxi.de zu vertreten und sich voll und ganz mit der Marke zu identifizieren, um eine authentische und hochwertige Markenpräsenz zu gewährleisten.

Sorgfalt und Genauigkeit: Sorgfältiger Umgang mit den hochwertigen Zutaten und dem Equipment, um die Marke und den guten Ruf von MyCocktailTaxi.de in jeder Hinsicht zu wahren.

5. Grundlegende betriebswirtschaftliche Kenntnisse

Franchise-Partner sollten über grundlegende betriebswirtschaftliche Kenntnisse verfügen, um den Standort effektiv zu managen und betriebswirtschaftlich erfolgreiche Entscheidungen zu treffen:

Budgetplanung und Kostenkontrolle: Kenntnisse im Bereich der Kostenplanung und Budgetkontrolle, um den Standort profitabel zu führen und die Betriebskosten im Blick zu behalten.

Marketingverständnis: Ein gewisses Verständnis für lokale Marketingstrategien und Kundenbindung, um die Marke erfolgreich zu positionieren und den Kundenstamm auszubauen. Franchise-Partner sollten die Bedeutung von Marketing- und Werbemaßnahmen erkennen und aktiv zur Umsetzung beitragen.

Basiswissen in Buchhaltung und Personalmanagement: Grundlegende Kenntnisse in Buchhaltung und Personalmanagement, um den Betrieb effizient zu organisieren und eine ordnungsgemäße Verwaltung sicherzustellen.

6. Flexibilität und Bereitschaft zur Weiterentwicklung

Unsere Branche ist dynamisch und erfordert die Bereitschaft, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln und flexibel auf neue Trends und Anforderungen zu reagieren:

Offenheit für neue Ideen: Die Bereitschaft, neue Ideen und Ansätze zu erlernen und umzusetzen, z.B. bei Produktinnovationen, Systemänderungen oder Schulungen.

Lernbereitschaft: Interesse daran, sich weiterzubilden und regelmäßig an unseren Schulungen teilzunehmen, um die hohe Qualität und den Servicegedanken von MyCocktailTaxi.de jederzeit zu gewährleisten.

Flexibilität in der Arbeitszeit: Da der Service häufig an Wochenenden oder abends gefragt ist, ist eine gewisse Flexibilität bei den Arbeitszeiten erforderlich.

Erforderliches Eigenkapital

Der Kapitalbedarf für den Start eines MyCocktailTaxi.de-Franchise-Standorts kann variieren, da er von mehreren Faktoren abhängt – wie der Anzahl der benötigten Fahrzeuge, der Wahl zwischen einer haupt- oder nebenberuflichen Tätigkeit und der Entscheidung, den Betrieb von Zuhause aus zu führen oder eine Immobilie anzumieten. Um den Start für neue Franchise-Partner möglichst flexibel zu gestalten, bieten wir verschiedene Optionen, die es Partnern ermöglichen, das Geschäft auf ihre individuellen Voraussetzungen und finanziellen Möglichkeiten anzupassen.

Flexible Startmöglichkeiten

Wir empfehlen neuen Partnern, den Betrieb zunächst im kleinen Rahmen und nebenberuflich zu starten, um die Fixkosten niedrig zu halten und eine Überlastung zu vermeiden. Ein nebenberuflicher Start ermöglicht es, erste Erfahrungen zu sammeln, den Markt in der Region zu testen und die Geschäftsprozesse kennenzulernen, ohne sofort hohe Investitionen tätigen zu müssen. Dies bietet auch den Vorteil, dass der Franchise-Partner sein Geschäft in einem überschaubaren Tempo aufbauen und später bei Bedarf erweitern kann.

Faktoren, die das erforderliche Eigenkapital beeinflussen:

Anzahl der Fahrzeuge (Cocktail-Taxis): Der größte variable Kostenfaktor ist die Anzahl der Cocktail-Taxis, die bestellt werden. Während ein einzelnes Fahrzeug für den Anfang ausreichen kann, um kleinere Events und private Feiern zu bedienen, bietet eine größere Fahrzeugflotte den Vorteil, mehr Aufträge gleichzeitig annehmen und größere Events bedienen zu können. Je nach Plan und Marktpotenzial des Franchise-Partners kann die Investition in ein oder mehrere Fahrzeuge variieren.

Betriebsstätte – von Zuhause oder mit angemieteter Immobilie: Eine weitere Möglichkeit, die Startkosten anzupassen, ist die Entscheidung, den Betrieb von Zuhause aus oder in einer angemieteten Immobilie zu führen. Viele unserer Partner entscheiden sich für den Start im Homeoffice, was die Fixkosten erheblich reduziert. Bei wachsendem Bedarf und Erfolg besteht später die Option, in eine separate Betriebsstätte zu investieren, um den Betrieb zu erweitern.

Nebenberuflich oder hauptberuflich: Der Kapitalbedarf hängt auch davon ab, ob der Franchise-Partner das Geschäft nebenberuflich oder als Haupttätigkeit betreibt. Ein nebenberuflicher Start ermöglicht es, die Fixkosten flexibel zu halten und langsam in das Geschäft hineinzuwachsen, während ein hauptberuflicher Einstieg eventuell höhere Investitionen und Fixkosten erfordert, um die erforderlichen Umsätze zu erzielen.

Empfohlenes Eigenkapital

Um eine solide Basis für den Start bei MyCocktailTaxi.de zu schaffen, empfehlen wir je nach Umfang des geplanten Betriebs ein Eigenkapital, das sich an den individuellen Anforderungen des Franchise-Partners orientiert. Ein kleiner, nebenberuflicher Start kann bereits mit einem niedrigeren Kapitalbedarf realisiert werden, während bei einem größeren Betrieb mit mehreren Fahrzeugen und einer Betriebsstätte entsprechend höhere Investitionen erforderlich sind.

Vorteile des kleineren, nebenberuflichen Starts

Ein nebenberuflicher Einstieg bietet folgende Vorteile:

Niedrigere Fixkosten: Weniger Kosten für Miete und Personal, da das Geschäft flexibel und auftragsbasiert betrieben wird.

Finanziell überschaubare Investition: Geringere Anfangsinvestitionen für ein Fahrzeug und die erforderliche Grundausstattung, die bei wachsendem Erfolg ausgebaut werden können.

Geringeres Risiko: Ein schrittweiser Aufbau ermöglicht es, das Geschäft bei wachsender Nachfrage zu erweitern, ohne sofort große finanzielle Verpflichtungen einzugehen.

Unterstützung bei der Planung des Kapitalbedarfs

Wir stehen unseren Franchise-Partnern mit detaillierten Informationen zur Investitionsplanung zur Seite und bieten Beratungen an, um eine realistische Einschätzung der zu erwartenden Kosten zu erhalten. Unser Ziel ist es, jedem Partner die Möglichkeit zu geben, einen erfolgreichen Start zu haben – unabhängig vom Kapitalbedarf. Gemeinsam erarbeiten wir eine finanzielle Planung, die den individuellen Vorstellungen und finanziellen Voraussetzungen entspricht und den Franchise-Partnern ermöglicht, sich sicher und fundiert in das Abenteuer MyCocktailTaxi.de zu begeben.



Engagement und Verantwortung

Ein erfolgreicher Franchise-Partner bei MyCocktailTaxi.de bringt ein hohes Maß an Engagement und Verantwortungsbewusstsein mit. Da unser Service auf einem direkten und persönlichen Kontakt zu Kunden basiert und die Gastronomie flexible Arbeitszeiten erfordert, ist es wichtig, dass unsere Partner motiviert sind, sich voll und ganz auf die spezifischen Anforderungen und Herausforderungen der Branche einzulassen. Dies bedeutet, dass Franchise-Partner sowohl bereit sein sollten, eigene zeitliche und persönliche Ressourcen zu investieren als auch ein grundlegendes Verständnis für moderne Technologien und Prozesse mitzubringen.

1. Bereitschaft zu flexiblen Arbeitszeiten

Der Großteil des Umsatzes in der Cocktail- und Eventbranche wird in den Abendstunden, insbesondere freitags und samstags sowie an Feiertagen und vor Feiertagen generiert. Franchise-Partner sollten daher bereit sein, den Großteil ihrer Arbeitszeit auf diese umsatzstarken Tage und Abende zu legen. Diese besondere Verteilung der Arbeitszeiten erfordert eine Anpassungsfähigkeit und die Bereitschaft, persönliche Freizeit am Wochenende oder an Feiertagen einzuschränken, um den Kunden den bestmöglichen Service zu bieten. Zu den besonders umsatzstarken Tagen zählen:

Wochenenden: Die höchste Nachfrage besteht freitag- und samstagabends.

Vorfeiertage und Feiertage: An Abenden wie Halloween, Silvester oder in der Weihnachtszeit ist die Nachfrage besonders hoch. Franchise-Partner sollten an diesen Terminen mit vollem Einsatz bereitstehen, um das Geschäftspotenzial auszuschöpfen.

2. Kundenkontakt und Serviceorientierung

Unser Geschäftsmodell ist stark auf den direkten Kundenkontakt und die persönliche Betreuung ausgerichtet. Ein Franchise-Partner bei MyCocktailTaxi.de sollte daher Freude daran haben, auf Menschen zuzugehen und Events zu gestalten, die Kunden ein unvergessliches Erlebnis bieten. Das bedeutet:

Offenheit und Kommunikationsstärke: Die Fähigkeit, auf Kunden zuzugehen, deren Wünsche zu verstehen und flexibel auf individuelle Anforderungen einzugehen. Franchise-Partner sollten ein sicheres und freundliches Auftreten haben und sich auf verschiedene Kundentypen einstellen können – von privaten Gastgebern bis zu großen Firmenkunden.

Serviceorientiertes Denken: Ein hohes Maß an Serviceorientierung und die Bereitschaft, auch bei stressigen oder herausfordernden Situationen eine positive Einstellung zu bewahren und Lösungen anzubieten.

3. Umgang mit Social Media und modernen Marketingtools

Social Media ist ein essenzieller Bestandteil des Marketings bei MyCocktailTaxi.de. Unsere Franchise-Partner sollten daher sicher im Umgang mit Plattformen wie Instagram, Facebook und TikTok sein und verstehen, wie wichtig eine aktive Social-Media-Präsenz für den Geschäftserfolg ist. Hierzu gehört:

Kompetenz in Social Media: Die Fähigkeit, ansprechende Inhalte zu erstellen, die Marke zu repräsentieren und die Reichweite zu erhöhen. Dabei unterstützen wir Franchise-Partner mit professionellen Inhalten, die Partner jedoch eigenständig auf ihren Kanälen verwalten und auf ihren Standort zuschneiden sollten.

Interaktion mit der Community: Bereitschaft, auf Kundenbewertungen und Fragen zu antworten, und die Fähigkeit, ein positives Image der Marke online zu pflegen.

4. Grundlegende betriebswirtschaftliche Kenntnisse und keine Scheu vor Buchhaltungsprogrammen

Neben dem Service und dem direkten Kundenkontakt spielt auch die betriebliche Organisation eine wichtige Rolle. Franchise-Partner sollten ein grundlegendes Verständnis für die kaufmännischen Abläufe und die Verwaltung mitbringen, um den Standort erfolgreich zu führen. Dazu gehört:

Kompetenz in einfachen Buchhaltungsprogrammen: Offenheit gegenüber der Nutzung moderner Buchhaltungs- und Verwaltungsprogramme, die den Betrieb effizient und übersichtlich halten. Franchise-Partner sollten keine Scheu davor haben, sich mit Programmen wie Rechnungs- und Buchhaltungssoftware auseinanderzusetzen.

Kosten- und Ertragsbewusstsein: Ein Bewusstsein für die wichtigsten finanziellen Aspekte, wie Kostenkontrolle und Umsatzziele, um die Rentabilität des Standorts zu sichern. Wir unterstützen unsere Partner mit Schulungen und Tools, aber ein grundlegendes Verständnis sollte vorhanden sein.

5. Verantwortung für das Image und die Qualität der Marke

Franchise-Partner von MyCocktailTaxi.de tragen wesentlich dazu bei, die hohe Qualität und den Ruf der Marke in ihrer Region zu repräsentieren. Sie sollten daher ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein zeigen, wenn es um die Einhaltung der Qualitätsstandards und die Präsentation der Marke geht. Dazu gehört:

Sorgfältiger Umgang mit Equipment und Zutaten: Die Verantwortung, das Cocktail-Taxi und die mobile Ausstattung pfleglich zu behandeln und alle Ressourcen effizient zu nutzen, um Qualität und Nachhaltigkeit zu gewährleisten.

Einhalten der Markenstandards: Die Bereitschaft, alle Aspekte des Corporate Designs und der Markenpräsentation einzuhalten und die Marke MyCocktailTaxi.de authentisch und konsistent zu vertreten.

Zusammengefasst

Unsere Franchise-Partner sollten flexibel, kontaktfreudig und digital-affin sein. Sie sollten keine Scheu vor den besonderen Arbeitszeiten und dem direkten Kundenkontakt haben und ein grundlegendes Verständnis für die betrieblichen Anforderungen mitbringen. Wer bereit ist, sich in diese Anforderungen voll und ganz einzubringen und die Verantwortung für seinen Standort zu übernehmen, wird bei MyCocktailTaxi.de die Chance haben, sich mit einer starken Marke erfolgreich zu etablieren.



5 Finanzierungsplan und wirtschaftliche Erwartungen

Investitionsplan

Ein solider Investitionsplan ist entscheidend für den erfolgreichen Start eines Franchise-Standorts bei MyCocktailTaxi.de. Um unseren Franchise-Partnern eine umfassende Unterstützung zu bieten, helfen wir nicht nur bei der detaillierten Kostenaufstellung, sondern vermitteln bei Bedarf auch Kontakte zu externen Partnern für die Erstellung eines professionellen Businessplans. Unser Ziel ist es, jedem Partner einen klaren Überblick über die notwendigen Investitionen zu geben und die individuellen Anforderungen flexibel anzupassen, damit ein finanziell sicherer Start gewährleistet ist.

1. Initialkosten für das Cocktail-Taxi und mobile Ausstattung

Die größte Anfangsinvestition liegt in der Anschaffung des Cocktail-Taxis und der mobilen Theke. Diese Kosten variieren je nach gewünschter Ausstattung und Anzahl der Fahrzeuge. Im Einzelnen umfassen die Initialkosten:

Cocktail-Taxi und Fahrzeugausstattung: Die Kosten für das Cocktail-Taxi beinhalten die Fahrzeugbeschaffung, individuelle Branding-Elemente, Fahrzeugbeschriftung und die technische Ausstattung für den mobilen Einsatz.

Mobile Theke und Event-Ausstattung: Für größere Events ist eine mobile Theke empfehlenswert. Sie umfasst Thekenmöbel, Bar-Utensilien, Glasware und sonstige Ausstattungen, die auf das Corporate Design abgestimmt sind.

Basis-Bar-Equipment: Professionelles Bar-Equipment wie Shaker, Jigger, Bar-Löffel und weitere Utensilien, die für die Zubereitung von Cocktails benötigt werden. Diese Investition stellt sicher, dass die Zubereitung und Präsentation den Standards von MyCocktailTaxi.de entspricht.

2. Anschaffungskosten für Marketing- und Brandingmaterialien

Ein entscheidender Teil der Anfangsinvestition geht in die Bereitstellung der Markenmaterialien, die für ein professionelles Auftreten und den Werbeauftritt notwendig sind. Zu den Marketing- und Brandingmaterialien zählen:

Beschriftung und Branding des Cocktail-Taxis: Hochwertige Fahrzeugbeschriftung und Branding-Elemente, die das Fahrzeug als MyCocktailTaxi.de-Einheit kennzeichnen.

Werbematerialien: Professionell gestaltete Flyer, Visitenkarten, Plakate und digitale Marketingmaterialien zur Bewerbung des Standorts.

Bekleidung und Personal-Branding: Gebrandete Arbeitskleidung und Accessoires für das Team, die einheitlich und professionell auf Events auftreten.

3. Vorratsinvestitionen in Zutaten und Verbrauchsmaterialien

Zum Start eines neuen Franchise-Standorts ist eine anfängliche Investition in die notwendigen Zutaten, Spirituosen und Verbrauchsmaterialien erforderlich. Diese Investitionen umfassen:

Erstbestellung von Spirituosen: Hochwertige Bar Monkey's Spirituosen und Giffard Sirupe, die den Qualitätsstandard unserer Marke sichern und eine breite Auswahl an Cocktails ermöglichen.

Gläser und Servierzubehör: Spezielle Gläser für verschiedene Cocktails, nachhaltige Ein-/Mehrweg-Optionen für größere Events und Servierzubehör, das den Cocktailservice abrundet.

Verbrauchsmaterialien: Produkte wie Trinkhalme, Servietten und Dekorationsmaterialien, die für den Cocktail-Service benötigt werden.

4. Software, Verwaltungs- und Buchhaltungskosten

Für eine effiziente Verwaltung und einen reibungslosen Ablauf des Tagesgeschäfts unterstützen wir Franchise-Partner bei der Auswahl und Einführung notwendiger Softwarelösungen:

Buchhaltungs- und Verwaltungssoftware: Kosten für Buchhaltungssoftware und Verwaltungsprogramme, die speziell für die Anforderungen des Franchise-Systems ausgewählt wurden. Diese Programme erleichtern die Verwaltung von Bestellungen, Rechnungen und Buchungen.

Webshop und Hausinterne Software: Software für die Planung und Organisation vom Lieferservice, die eine transparente Verwaltung und einen professionellen Überblick über die Buchungen und Aufträge bietet.

5. Fortlaufende Betriebskosten und Rücklagen

Neben den einmaligen Anfangsinvestitionen sollten auch laufende Betriebskosten und Rücklagen eingeplant werden, um die Rentabilität und den langfristigen Erfolg zu sichern:

Lizenzgebühren: Monatliche Lizenzgebühren für die Nutzung des MyCocktailTaxi.de-Systems und den Zugang zu zentralen Supportleistungen.

Marketingbudgets: Ein monatliches Budget für lokale Werbemaßnahmen, Social Media-Anzeigen und andere Marketingaktivitäten, die den Standort fördern und die Kundenbindung stärken.

Rücklagen für Wartung und Ersatzbeschaffung: Rücklagen für die regelmäßige Wartung des Cocktail-Taxis und der mobilen Ausstattung sowie für die Nachbestellung von Verbrauchsmaterialien und Zutaten.

6. Unterstützung bei der Kostenaufstellung und Businessplan-Erstellung

Wir lassen unsere Franchise-Partner bei der Planung ihrer Investitionen nicht allein. Unser erfahrenes Team bietet:

Individuelle Kostenaufstellung: Unterstützung bei der detaillierten Aufstellung der Kosten entsprechend der individuellen Anforderungen und Wünsche des Franchise-Partners. Ob ein kleines, nebenberufliches Setup oder ein umfassenderes Geschäftskonzept mit mehreren Fahrzeugen – wir helfen dabei, die Investitionen realistisch und transparent zu planen.

Vermittlung zu externen Partnern für Businesspläne: Auf Wunsch vermitteln wir Kontakte zu externen Businessplan-Experten, die Franchise-Partnern bei der Erstellung eines professionellen und fundierten Businessplans unterstützen. Ein detaillierter Businessplan hilft nicht nur bei der Finanzierung, sondern dient auch als langfristiger Fahrplan für den erfolgreichen Betrieb des Franchise-Standorts.

Mit dieser umfassenden Investitionsplanung geben wir unseren Franchise-Partnern eine klare Struktur und die notwendige Unterstützung an die Hand, um finanziell sicher in ihr Geschäft mit MyCocktailTaxi.de zu starten. Unsere Partner profitieren von einem bewährten System und der Sicherheit, die wir durch detaillierte Planung und verlässliche Partner bieten.

Laufende Kosten

Die laufenden Kosten für einen MyCocktailTaxi.de-Franchise-Standort setzen sich aus festen Franchise-Gebühren, monatlichen Grundkosten sowie den individuellen Betriebskosten zusammen. Die genaue Höhe der monatlichen Ausgaben kann je nach Umfang und Art des Betriebs variieren. Während einige Kosten festgelegt sind, hängen andere Ausgaben von der Größe und den spezifischen Anforderungen des jeweiligen Franchise-Standorts ab. Wir unterstützen unsere Partner dabei, eine realistische Kostenabschätzung vorzunehmen und die laufenden Betriebsausgaben im Blick zu behalten.

1. Laufende Franchise-Gebühr

Die laufende Franchisegebühr beträgt 8 % des monatlichen Nettoumsatzes und wird jeweils zum 15. des Folgemonats an MyCocktailTaxi.de gezahlt. Diese Gebühr sichert den Franchise-Partnern den Zugang zu unseren umfassenden Supportleistungen, der zentralen Marketingunterstützung und zur Nutzung der Marke und des Systems MyCocktailTaxi.de. Durch die prozentuale Anpassung bleibt die Gebühr flexibel und richtet sich direkt nach dem Erfolg und dem Wachstum des Standorts.

2. Monatliche Grundkosten

Zusätzlich zur Franchise-Gebühr fallen monatlich feste Grundkosten in Höhe von ca. 150 € an. Diese decken zentrale Leistungen ab, die jeder Franchise-Partner für den täglichen Betrieb und die reibungslose Abwicklung benötigt. Zu diesen Grundkosten gehören:
Telefonnummer und Kundenservice-Hotline: Bereitstellung einer Telefonnummer, die als Kundenhotline dient.

Webshop-Hosting und Wartung: Hosting und Wartung des Webshops, über den Kunden den Service online buchen und Informationen zu den Dienstleistungen erhalten können. Diese Leistung umfasst regelmäßige Updates und technische Unterstützung, um eine sichere und benutzerfreundliche Plattform zu gewährleisten.

Hausinterne Software und Systemzugang: Zugang zu unserer hausinternen Software, die speziell für MyCocktailTaxi.de entwickelt wurde. Die Software erleichtert die tägliche Organisation der Mitarbeiter und sorgt für einen professionellen Ablauf.

3. Betriebskosten des Franchise-Standorts

Neben den fixen Franchise- und Grundkosten gibt es laufende Betriebskosten, die je nach Größe und Umfang des Standorts variieren können. Diese Kosten hängen davon ab, ob der Standort als kleiner, nebenberuflicher Betrieb oder als größerer, hauptberuflicher Standort mit mehreren Fahrzeugen geführt wird. Die wichtigsten laufenden Betriebskosten umfassen:

Personalkosten: Bei größeren Events oder hoher Auftragslage können zusätzliche Mitarbeiter oder Barkeeper erforderlich sein. Die Personalkosten hängen von der Anzahl der Veranstaltungen und der Größe des Teams ab und sind individuell auf den Standort abgestimmt.

Material- und Einkaufskosten: Monatliche Ausgaben für den Nachschub an Zutaten, Spirituosen und Verbrauchsmaterialien wie Servietten, Gläser und Trinkhalme. Die Höhe dieser Kosten variiert je nach Kundenanfragen und gebuchten Events.

Fahrzeugwartung und -betrieb: Die Instandhaltung und der Betrieb des Cocktail-Taxis erfordern regelmäßige Wartungskosten, Kraftstoff und Versicherungen. Diese Kosten variieren je nach Nutzungshäufigkeit des Fahrzeugs und eventuellem Verschleiß durch den mobilen Einsatz.

Miete und Betriebskosten für eine Betriebsstätte (optional): Wenn der Betrieb in einer angemieteten Immobilie geführt wird, entstehen zusätzliche Mietkosten und Nebenkosten. Diese sind individuell und abhängig von der Art und Größe der gewählten Räumlichkeiten. Bei einem Betrieb von Zuhause entfallen diese Kosten.

4. Marketing- und Werbebudget

Jeder Franchise-Partner sollte ein monatliches Budget für lokale Marketing- und Werbemaßnahmen einplanen, um die Marke in der Region bekannter zu machen und die Kundenbindung zu stärken. Zu den Marketingkosten zählen:

Social Media-Werbung: Budget für bezahlte Social Media-Anzeigen auf Plattformen wie Facebook und Instagram, um den Standort online zu bewerben.

Plakat- und Außenwerbung: Kosten für die Schaltung lokaler Plakatwerbung oder den Druck von Flyern und Werbematerialien für die Verteilung in der Region.

Event-Promotion und Sponsoring: Eventuell entstehende Kosten für die Teilnahme an lokalen Stadtfesten, Messen oder Sponsoring-Events, um die Marke MyCocktailTaxi.de regional zu etablieren.

5. Unterstützung bei der Kostenschätzung

Da die Betriebskosten je nach Art und Umfang des Standorts unterschiedlich ausfallen, bieten wir unseren Franchise-Partnern eine detaillierte Beratung und Unterstützung bei der Kostenschätzung. Sobald die spezifischen Anforderungen und der geplante Umfang des Betriebs feststehen, helfen wir bei der Aufstellung eines individuellen Kostenplans, der den Start erleichtert und einen Überblick über die laufenden Ausgaben verschafft. Unser erfahrenes Team unterstützt dabei, eine solide Finanzplanung zu erstellen, die auch langfristig die Rentabilität des Standorts sichert.

Umsatzpotenzial

Das Umsatzpotenzial bei MyCocktailTaxi.de hängt stark von der Fahrzeugflotte, der Marktgröße und dem Engagement des Franchise-Partners ab. Die bisherigen Erfahrungen und Ergebnisse unserer Franchise-Standorte Dortmund und Kreis Mettmann zeigen, wie sich das Geschäft in kurzer Zeit profitabel entwickeln kann und dass eine kontinuierliche Erweiterung der Fahrzeugflotte den Umsatz signifikant steigern kann.

1. Beispiel Dortmund – Langfristige Umsatzsteigerung durch Fuhrparkerweiterung

Der Franchise-Standort Dortmund startete 2017 mit einer kleinen Flotte von 2-3 Fahrzeugen und konnte bereits im Folgejahr auf 4-5 Fahrzeuge aufstocken. Durch diese Investition in den Fuhrpark konnte Dortmund seinen Umsatz kontinuierlich steigern. Bis 2020 – trotz pandemiebedingter Einschränkungen und nur bis September erfasster Daten – vergrößerte sich der Fuhrpark auf 8-9 Fahrzeuge. In 2021 war Dortmund mit einer Flotte von 10 Fahrzeugen unterwegs und konnte die Marke von €500.000 Jahresumsatz überschreiten.

Dortmund zeigt, dass Franchise-Partner mit einer schrittweisen Erweiterung der Flotte und kontinuierlicher Marktpräsenz hohe Umsatzziele erreichen können. Eine gut geplante Wachstumsstrategie und die Erweiterung des Fuhrparks ermöglichen es, höhere Umsätze zu erzielen und das Geschäft stabil und nachhaltig auszubauen.

2. Beispiel Düsseldorf & Kreis Mettmann – Dynamisches Wachstum mit Neufahrzeugen

Der Standort Kreis Mettmann startete erst Ende 2019 und legte bereits im ersten Jahr ein beeindruckendes Wachstum hin. Mit einer Flotte aus neuen, finanzierten Fahrzeugen konnte der Partner bis 2021 auf 7 Fahrzeuge aufstocken und erreichte in diesem Jahr einen Jahresumsatz von rund €250.000. Die Entscheidung für eine Neufahrzeug-Flotte und die Finanzierung ermöglichten es dem Standort, schneller zu wachsen und eine größere Zahl an Events und Kunden zu bedienen. Der Standort Kreis Mettmann verdeutlicht, dass auch neu gestartete Franchise-Partner, die eine strategische Investition in den Fuhrpark vornehmen, innerhalb kurzer Zeit ein hohes Umsatzniveau erreichen können. Ein dynamisches Wachstum und die kontinuierliche Optimierung des Serviceangebots bieten ein solides Fundament, um das Umsatzpotenzial voll auszuschöpfen.

3. Einflussfaktoren und individuelle Umsatzspanne

Je nach Umfang und Zielsetzung des Franchise-Partners kann das Umsatzpotenzial variieren. Die wichtigsten Einflussfaktoren sind:

Fuhrparkgröße: Eine größere Fahrzeugflotte ermöglicht die Bedienung einer höheren Anzahl an Veranstaltungen und Kundenanfragen und trägt maßgeblich zur Umsatzsteigerung bei.

Marktgröße und Nachfrage: Städte und Regionen mit hoher Bevölkerungsdichte und regem Veranstaltungsmarkt bieten ein höheres Umsatzpotenzial, während ländliche Gebiete etwas geringere Umsatzziele aufweisen könnten.

Verfügbarkeit und Flexibilität: Wochenend- und Feiertags Veranstaltungen sind besonders umsatzstark; Franchise-Partner, die ihre Verfügbarkeit auf diese Spitzenzeiten ausrichten, können ein höheres Umsatzpotenzial realisieren.

4. Umsatz Spannen und Wachstumsperspektiven

Basierend auf den Erfahrungen in Dortmund und Kreis Mettmann lässt sich für neue Franchise-Partner folgende Umsatzspanne als Richtwert aufzeigen:

1. Jahr (Startphase mit kleiner Flotte von 2-3 Fahrzeugen): Umsatz von etwa €75.000 bis €150.000, abhängig von Marktgröße und Veranstaltungen Häufigkeit.

2. Jahr (Erweiterung auf 4-5 Fahrzeuge): Umsatz von etwa €150.000 bis €250.000.

3. Jahr und darüber hinaus (Flottenausbau auf 7+ Fahrzeuge): Umsatzpotenzial von €250.000 bis über €500.000.

Unsere Daten zeigen, dass Franchise-Partner, die bereit sind, ihren Fuhrpark schrittweise zu erweitern und das Marktpotenzial in ihrer Region aktiv zu nutzen, innerhalb von 3 bis 4 Jahren eine hohe Umsatzstabilität und signifikantes Wachstum erreichen können.

Unterstützung bei der Umsatzplanung

Wir stehen neuen Franchise-Partnern mit detaillierten Analysen und Marktprognosen zur Seite und unterstützen sie bei der Erstellung realistischer Umsatzprognosen, basierend auf individuellen Standortfaktoren. Gemeinsam arbeiten wir eine Wachstumsstrategie aus, die auf den vorhandenen Markt abgestimmt ist und das Umsatzpotenzial maximiert.

6. Vertragliche Details

Vertragslaufzeit und Verlängerungen

Die Vertragslaufzeit für ein MyCocktailTaxi.de-Franchise beträgt standardmäßig **5 Jahre** und beginnt mit der Unterzeichnung des Franchisevertrags. Diese anfängliche Laufzeit bietet eine solide Grundlage, um das Geschäft erfolgreich zu etablieren und das Potenzial in der Region umfassend auszuschöpfen.

Verlängerungsoptionen

Nach Ablauf der ersten fünf Jahre verlängert sich der Vertrag automatisch um jeweils **1 weiteres Jahr**, sofern keine der Parteien den Vertrag kündigt. Die Kündigung muss mindestens **sechs Monate vor dem Ende der aktuellen Laufzeit** schriftlich per Einschreiben und mit Rückschein erfolgen. Entscheidend für die Rechtzeitigkeit ist der Zugang des Kündigungsschreibens beim Empfänger.

Flexibilität und Langfristige Partnerschaft

Durch die automatische Verlängerung erhalten Franchise-Partner Flexibilität und die Möglichkeit, ihre Geschäftsstrategie langfristig zu planen. Die jährliche Verlängerungsoption nach der Fünfjahresfrist ermöglicht es dem Franchise-Nehmer, je nach Entwicklung seines Standorts und Marktsituation, die Zusammenarbeit weiterzuführen oder Anpassungen vorzunehmen.

Zusätzlich steht unser Team bereit, Franchise-Nehmer regelmäßig über mögliche Änderungen im Franchise-System und potentielle Weiterentwicklungen zu informieren. Diese fortlaufende Unterstützung und Weiterentwicklung gewährleisten, dass Franchise-Partner stets auf dem neuesten Stand bleiben und sich den Marktanforderungen anpassen können.

Gebietsschutz

Für jeden Franchise-Nehmer bei MyCocktailTaxi.de wird ein klar definiertes und exklusives Vertragsgebiet festgelegt, das im Franchisevertrag genau beschrieben ist. Der Franchise-Nehmer erhält für die Vertragslaufzeit das alleinige Recht, in diesem Gebiet das MyCocktailTaxi-Angebot anzubieten und zu vermarkten.

Exklusivität und Schutz vor Wettbewerb

Innerhalb des zugewiesenen Gebiets verpflichtet sich der Franchise-Geber, selbst keine weiteren Franchisen an Dritte zu vergeben und auch keine eigenen Cocktail-Liefer- oder Catering Services nach dem MyCocktailTaxi-System zu betreiben. Dies garantiert dem Franchise-Nehmer die ausschließliche Marktpräsenz und schützt vor direkter Konkurrenz durch den Franchise-Geber innerhalb des eigenen Gebiets.

Änderungen und Erweiterungen des Vertrags Gebiets

Eine Änderung des Vertrags Gebiets ist nur mit beiderseitigem Einverständnis möglich. Sollte eine Verlegung des Geschäftssitzes oder die Eröffnung weiterer Betriebe im gleichen Gebiet gewünscht sein, bedarf dies der schriftlichen Zustimmung des Franchise-Gebers. In speziellen Fällen, die im Vertrag geregelt sind, kann der Franchise-Geber eine Anpassung des Gebiets vornehmen, muss dies jedoch mit dem Franchise-Nehmer abstimmen und schriftlich mitteilen.

Langfristige Planungssicherheit

Durch den Gebietsschutz erhalten Franchise-Partner langfristige Sicherheit und die Möglichkeit, ihre Geschäftsstrategie und lokale Kundenbindung gezielt auf das exklusive Gebiet auszurichten. Dieser Schutz schafft eine stabile Grundlage für den Ausbau des Kundenstamms und den langfristigen Erfolg des Franchise-Betriebs in der Region.

Kündigungsbedingungen

Der Franchisevertrag bei MyCocktailTaxi.de kann unter bestimmten Bedingungen von beiden Parteien gekündigt werden. Der Vertrag ist primär auf eine langfristige Partnerschaft ausgelegt, aber sowohl ordentliche als auch außerordentliche Kündigungen sind möglich, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind.

1. Ordentliche Kündigung

Der Franchisevertrag läuft standardmäßig über eine Dauer von 5 Jahren und verlängert sich automatisch jährlich, wenn er nicht fristgerecht gekündigt wird. Eine ordentliche Kündigung muss schriftlich per Einschreiben und Rückschein erfolgen, mit einer Frist von sechs Monaten vor Ablauf der Vertragslaufzeit.

2. Außerordentliche Kündigung und wichtige Gründe

Beide Parteien haben das Recht, den Vertrag bei Vorliegen eines wichtigen Grundes fristlos zu kündigen. Hierzu ist vorab eine Abmahnung erforderlich, verbunden mit einer angemessenen Fristsetzung, um den beanstandeten Verstoß zu beseitigen. Zu den wichtigen Gründen, die eine außerordentliche Kündigung rechtfertigen, gehören insbesondere:

Vertragsverletzungen: Wiederholte oder nicht behobene Verstöße gegen wesentliche Vertragsbestimmungen trotz Abmahnung.

Einstellung der Geschäftstätigkeit: Wenn der Franchise-Nehmer die geschäftliche Tätigkeit dauerhaft einstellt.

Insolvenzverfahren: Wenn über das Vermögen des Franchise-Nehmers das Insolvenzverfahren eröffnet oder mangels Masse abgewiesen wird.

Rufschädigende Maßnahmen: Dritte Maßnahmen gegen den Franchise-Nehmer, die den Ruf oder das Image der Marke „MyCocktailTaxi“ negativ beeinflussen könnten. In diesem Fall muss der Franchise-Nehmer nach Abmahnung unverzüglich Maßnahmen ergreifen, um die Ursachen zu beseitigen.

3. Schadensersatz und Vertragsstrafen

Bei einer außerordentlichen Kündigung, die durch das Verschulden einer Partei verursacht wurde, ist die schuldhafte Partei verpflichtet, den durch die Vertragsbeendigung entstandenen Schaden der anderen Partei zu ersetzen. Zusätzlich kann der Franchise-Geber eine Vertragsstrafe verhängen, falls der Franchise-Nehmer schuldhaft gegen vertragliche Vereinbarungen verstößt.

4. Schriftform und gesetzliche Vorschriften

Alle Kündigungen bedürfen der Schriftform. Für die Einhaltung der Kündigungsfristen gelten die allgemeinen Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches, die den rechtlichen Rahmen für solche Vertragsbeendigungen festlegen.

7 Erfolgsbeispiele und Erfahrungsberichte

Referenzen bestehender Franchise-Partner

Unsere bestehenden Franchise-Partner zeigen eindrucksvoll, wie erfolgreich das MyCocktail-Taxi.de-Konzept in verschiedenen Regionen umgesetzt werden kann. Ob haupt- oder nebenberuflich betrieben, jeder Standort hat die Flexibilität und das Potenzial, sich an lokale Gegebenheiten und individuelle Ziele anzupassen. Die Erfahrungen unserer Partner in Dortmund, Bochum, Remscheid und dem Kreis Mettmann verdeutlichen die Stabilität und Wachstumschancen des Geschäftsmodells.

1. Beispiel Dortmund – Langfristiger Erfolg durch Fuhrparkausbau

Dortmund, als ältester Franchise-Standort, startete 2017 mit nur 2-3 gebrauchten Fahrzeugen. Durch kontinuierliche Erweiterung des Fuhrparks und den hauptberuflichen Einsatz des Franchise-Nehmers konnte der Standort schnell wachsen. Bis 2021 war die Fahrzeugflotte auf 10 Fahrzeuge angewachsen, und der Umsatz überschritt die €500.000-Marke. Dortmund zeigt, wie ein engagierter Franchise-Partner das Geschäft erfolgreich skalieren und eine starke Marktpräsenz aufbauen kann.

2. Beispiel Kreis Mettmann – Dynamisches Wachstum im Nebenberuf

Der Standort Kreis Mettmann startete Ende 2019 mit einer Flotte aus finanzierten Neufahrzeugen und wurde nebenberuflich betrieben. Innerhalb von zwei Jahren wuchs die Flotte auf 7 Fahrzeuge, und der Umsatz erreichte €250.000 im Jahr 2021. Diese Entwicklung zeigt, dass MyCocktailTaxi.de auch als nebenberufliches Geschäft erhebliche Einnahmen generieren kann. Durch strategische Erweiterungen und gezielte Einsätze konnte Kreis Mettmann eine stabile Einnahmequelle neben anderen beruflichen Verpflichtungen schaffen

3. Krisenstabilität während der COVID-19-Pandemie

Die COVID-19-Krise stellte die Eventbranche vor immense Herausforderungen. Trotz des vollständigen Ausfalls von Caterings und Stadtfesten blieb MyCocktailTaxi.de dank des flexiblen Geschäftsmodells stabil. Der Lieferservice, ein zentrales Standbein, ermöglichte es den Partnern, ihre Umsätze aufrechtzuerhalten und Verluste auszugleichen. Diese Krisenfestigkeit zeigt, wie vorteilhaft die Diversifizierung in verschiedene Dienstleistungsbereiche ist und wie Franchise-Partner selbst in schwierigen Zeiten ein stabiles Einkommen generieren können.

4. Erfolgreiche Implementierung ohne kaufmännische Ausbildung

Bemerkenswert ist, dass keiner unserer Franchise-Partner eine formale kaufmännische Ausbildung hat. Alle Partner sind relativ jung (um die 30 Jahre) und haben dennoch durch das MyCocktailTaxi.de-Konzept und die umfassende Unterstützung ihre Betriebe erfolgreich aufgebaut. Dies zeigt, dass unser System auch für Quereinsteiger und junge Unternehmer geeignet ist und eine einfache Handhabung sowie fundierte Unterstützung bietet.

5. Renommierte Catering-Kunden

Unsere Franchise-Partner konnten im Catering-Sektor renommierte Kunden gewinnen, darunter große Namen wie BAUHAUS, CHECK24, Knipex und die Stadtparkasse Wuppertal. Diese Partnerschaften bestätigen die Qualität und den professionellen Ruf von MyCocktailTaxi.de und zeigen, dass das Konzept auch bei namhaften Unternehmen anerkannt ist. Die vielfältige Kundenbasis und die Möglichkeit, für bekannte Marken zu arbeiten, stärken die Glaubwürdigkeit und Attraktivität des Franchise-Systems.

Beispiele für erfolgreiche Standorte

MyCocktailTaxi.de hat bereits in mehreren Regionen erfolgreich Fuß gefasst und bewiesen, dass unser Konzept in unterschiedlichen Marktgrößen und Einsatzgebieten funktionieren kann. Interessierte Franchise-Nehmer haben die Möglichkeit, unsere bestehenden Standorte zu besuchen oder direkt mit den Inhabern zu sprechen, um einen authentischen Einblick in den Betriebsalltag und die Erfolgsgeschichten zu erhalten.

1. Dortmund – Das Erfolgsbeispiel mit langjähriger Erfahrung

Der Standort Dortmund ist unser ältester Franchise-Partner und ein hervorragendes Beispiel für nachhaltiges Wachstum und Erfolg. Seit dem Start im Jahr 2017 hat sich der Standort stetig vergrößert – von einer kleinen Flotte mit 2-3 Fahrzeugen hin zu einer Flotte von 10 Fahrzeugen im Jahr 2021. Mit einem Jahresumsatz von über €500.000 hat Dortmund die Möglichkeiten des MyCocktailTaxi.de-Systems vollständig ausgeschöpft. Interessenten können den Betrieb in Dortmund besuchen und von den wertvollen Erfahrungen dieses etablierten Standorts profitieren.

2. Bochum – Solide Präsenz im Hauptberuf

Bochum, ebenfalls hauptberuflich geführt, hat sich als weiterer erfolgreicher Standort etabliert und zeigt, wie das Konzept in einer weiteren Großstadt funktioniert. Durch eine gezielte lokale Marketingstrategie und eine wachsende Kundenbasis konnte Bochum eine solide Marktposition aufbauen. Der Standort bietet interessante Einblicke für alle, die eine ähnliche Marktstruktur bedienen möchten, und kann wertvolle Tipps zur Etablierung in größeren Städten geben.

3. Remscheid – Flexibles Geschäftsmodell im Nebenberuf

Der Standort Remscheid wird, wie der Kreis Mettmann, nebenberuflich betrieben und zeigt, dass MyCocktailTaxi.de auch als ergänzendes Geschäft erfolgreich sein kann. Remscheid richtet sich auf kleinere Events und Privatveranstaltungen aus und konnte sich mit diesem flexiblen Ansatz einen stabilen Kundenstamm aufbauen. Interessierte Franchise-Nehmer, die das Konzept nebenberuflich umsetzen möchten, können von den Erfahrungen des Remscheider Standorts lernen und Einblicke in die Chancen und Herausforderungen eines kleineren Setups gewinnen.

4. Düsseldorf / Kreis Mettmann – Dynamisches Wachstum und Neukundenakquise

Der Standort im Kreis Mettmann, nahe Düsseldorf, ist ein eindrucksvolles Beispiel für dynamisches Wachstum. Seit dem Start Ende 2019 hat sich dieser Standort mit einer Neufahrzeug-Flotte von 7 Fahrzeugen und einem Jahresumsatz von €250.000 etabliert. Durch den strategischen Einsatz von Neufahrzeugen und eine hohe Einsatzbereitschaft konnte Kreis Mettmann schnell eine starke Position aufbauen. Interessenten haben hier die Möglichkeit, einen jungen, schnell wachsenden Standort zu besuchen und wertvolle Erkenntnisse über die Herausforderungen und Vorteile eines schnellen Wachstums zu gewinnen.

Persönliche Gespräche und Besichtigungen

Wir laden alle potenziellen Franchise-Partner ein, unsere bestehenden Standorte zu besuchen und sich selbst ein Bild von der Funktionsweise und den Möglichkeiten des MyCocktailTaxi.de-Systems zu machen. Unsere bestehenden Partner stehen gerne für persönliche Gespräche zur Verfügung und teilen ihre Erfahrungen sowie Tipps zur Umsetzung des Konzepts in unterschiedlichen Märkten und Größen.

8 Ansprechpartner und nächste Schritte

Kontakt

Interessieren Sie sich für eine Franchise-Partnerschaft mit MyCocktailTaxi.de oder möchten Sie weitere Informationen über unser Konzept und das Franchise-System erhalten? Unser Team steht Ihnen gerne zur Verfügung, um all Ihre Fragen zu beantworten und Sie bei jedem Schritt des Entscheidungsprozesses zu unterstützen. **So erreichen Sie uns:**

E-Mail: Sie können uns jederzeit unter franchise@mycocktailtaxi.de erreichen. Schreiben Sie uns eine Nachricht mit Ihrem Anliegen, und wir melden uns schnellstmöglich bei Ihnen zurück. Ob Sie eine erste allgemeine Beratung wünschen, detaillierte Informationen zu den Vertragsbedingungen benötigen oder Interesse an einem persönlichen Gespräch mit einem unserer bestehenden Franchise-Partner haben – wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung.

Persönliche Beratung: Gerne bieten wir Ihnen auch eine persönliche Beratung an. Nach einer ersten Kontaktaufnahme per E-Mail können wir gemeinsam einen Termin für ein individuelles Gespräch vereinbaren, um Ihre Fragen ausführlich zu besprechen und Ihre spezifischen Anforderungen und Erwartungen zu klären.

Besichtigung eines Standorts: Wenn Sie unser Konzept aus erster Hand erleben möchten, organisieren wir auf Wunsch eine Besichtigung eines unserer bestehenden Franchise-Standorte. Dabei haben Sie die Möglichkeit, den Betriebsalltag kennenzulernen und direkt von den Erfahrungen unserer erfolgreichen Franchise-Partner zu profitieren.

Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu hören und Sie auf Ihrem Weg zu einer erfolgreichen Franchise-Partnerschaft mit MyCocktailTaxi.de zu begleiten!

Kontakt E-Mail: franchise@mycocktailtaxi.de

Bewerbungsprozess

Unser Bewerbungsprozess bei MyCocktailTaxi.de ist unkompliziert, entspannt und darauf ausgelegt, uns und Sie besser kennenzulernen. Uns ist wichtig, dass beide Seiten die Chance haben, einander kennenzulernen und herauszufinden, ob eine Partnerschaft gut passen könnte. Dabei setzen wir auf Offenheit und Professionalität, ohne unnötigen Druck.

1. Erste Kontaktaufnahme

Der erste Schritt ist ganz einfach: Kontaktieren Sie uns per E-Mail unter franchise@mycocktail-taxi.de und teilen Sie uns Ihr Interesse mit. Wir melden uns zeitnah bei Ihnen zurück und besprechen die nächsten Schritte.

2. Persönliches Kennenlernen

Im nächsten Schritt laden wir Sie zu einem persönlichen Kennenlernen ein – entweder telefonisch, per Video-Call oder in einem persönlichen Gespräch. Dabei stellen wir Ihnen das Konzept von MyCocktailTaxi.de im Detail vor, beantworten Ihre Fragen und möchten auch mehr über Ihre Motivation und Vorstellungen erfahren. Hier geht es uns vor allem darum, eine entspannte Atmosphäre zu schaffen, in der wir ehrlich und offen über die Möglichkeiten einer Franchise-Partnerschaft sprechen können.

3. Einblicke in den Alltag eines Franchise-Partners

Wenn das erste Gespräch positiv verläuft und beide Seiten interessiert sind, ermöglichen wir Ihnen einen tieferen Einblick in den Betriebsalltag. Auf Wunsch organisieren wir einen Besuch bei einem unserer bestehenden Standorte, sodass Sie die Abläufe und das Geschäftskonzept direkt vor Ort erleben können. Dies gibt Ihnen eine realistische Vorstellung vom Alltag als MyCocktailTaxi.de-Franchise-Partner.

4. Entscheidung und Vertragsgespräch

Nach dem Kennenlernen und ersten Einblicken in das Geschäft treffen beide Seiten eine Entscheidung. Wenn alles passt und beide Seiten überzeugt sind, folgt ein Vertragsgespräch, in dem wir die Details der Partnerschaft besprechen und alle offenen Punkte klären. Unser Ziel ist es, sicherzustellen, dass Sie sich gut informiert und sicher fühlen, bevor Sie eine endgültige Entscheidung treffen.

5. Der Start in Ihre neue Franchise-Partnerschaft

Sobald der Vertrag unterzeichnet ist, beginnt Ihre Reise als Franchise-Partner von MyCocktailTaxi.de. Wir unterstützen Sie Schritt für Schritt beim Aufbau Ihres Standorts und begleiten Sie mit Schulungen und umfassendem Support – so sind Sie bestens vorbereitet für Ihren erfolgreichen Start.

Zusammengefasst:

Unser Bewerbungsprozess ist professionell, aber entspannt und partnerschaftlich gestaltet. Wir möchten sicherstellen, dass Sie sich bei uns gut aufgehoben fühlen und freuen uns darauf, Sie kennenzulernen und herauszufinden, ob MyCocktailTaxi.de das richtige Franchise für Sie ist.

