

JAMMIN

**FRANCHISER
2019**





INTRODUCTIE

JAMIN is de oudste en meest bekende snoepwinkel van ons land. Ooit begonnen in 1870 (!) en mede door het in 2009 verleende predicaat "Hofleverancier", mag het bedrijf rustig als iconisch worden bestempeld. En daar zijn we bij Jamin dan ook reuze trots op.

Terugkijken is mooi maar vooruit bewegen is vele malen belangrijker! Van een traditioneel winkelbedrijf is Jamin de afgelopen jaren bezig aan een opmerkelijke transformatie tot moderne franchise formule waar succesvolle product innovatie, aansprekende communicatie en succesvolle exploitatie de kernwaarden zijn. Ons succes? Heel simpel: uw succes! En natuurlijk de waardering en support van onze klanten.



DE JAMIN FORMULE

Elke landelijke franchise formule kan alle voordelen van deze vorm van ondernemen goed uitleggen. En doorgaans klopt dat ook allemaal. Ons business model is in de basis niet heel veel anders. Franchisen biedt nou eenmaal heel veel voordelen. En in Nederland is er een respectabel aantal goede en succesvolle formules.

Dat is mooi. Toch lezen we met (te) grote regelmaat over serieuze problemen met diverse formules en dus hun franchisers.

Franchisen is geen toverwoord, geen garantie tot succes en zeker geen recept om zomaar iedereen tot succesvol ondernemer te maken. Wij geloven dat ondernemen een werkwoord is.

Je moet er dus echt voor werken. Klinkt hard? Tja, we houden van duidelijkheid bij Jamin. En dus vertellen we graag hoe het bij ons werkt:

PRODUCT

Wij geloven dat het juiste product - en de mix daarvan - alles bepaalt. Zowel in kwaliteit als kwantiteit. Onze inkopers zijn dagelijks bezig om te zorgen dat het assortiment van Jamin elke keer weer de basis is van succes.

INNOVATIE

Jamin kan bogen op indrukwekkende omzetgroei! Dat komt met name door een niet aflatende stroom van nieuwe producten en (eigen) merken. Dat begon een paar jaar terug met het zeer succesvolle 'brand' Twizzl en sindsdien zijn introducties zoals American Candy, Sugoi Japan, Bean Boozled, Arizona Drinks, Choco Kisses, Bar Mania en Oreo Madness zomaar wat voorbeelden van dat Jamin hit na hit aflevert. En altijd onderscheidend!

WINKELS

Retail is dood? Yeah right! Niet in ons geval. De afgelopen tijd hebben ook wij zeker slecht renderende winkels moeten (maar ook willen) sluiten. Maar let op: tegelijkertijd hebben we meer nieuwe winkels geopend, maar dan mooier en beter. Met spectaculaire resultaten. Door betere locaties, betere inrichting en betere franchisenemers. Bent u er daar één van?

COMMUNICATIE

Jamin is hot. We hebben niet alleen prima communicatie via de winkelvloer maar met name op social media zijn wij bijzonder actief en succesvol. In een tijdperk waar 'vloggers' de trend zetten bij honderdduizenden volgers online, is Jamin een vaste waarde geworden. Waar heel veel merken het zeer lastig vinden om met de jongere generatie te communiceren, zit Jamin tegenwoordig midden in die doelgroep.

ONDERSTEUNING

Elke franchiser bij Jamin kan rekenen op ondersteuning van een zeer ervaren en gecommiteerd team van professionals. Klinkt bekend? Zou kunnen, is ook makkelijk om te zeggen. Moeten we uiteraard wel waarmaken en dat doen we ook. Het team van Jamin heeft tientallen jaren ervaring met alle aspecten op het gebied van franchise, financiering (incl. crowd-funding), huren van panden, inrichting en exploitatie van winkels.

CONCLUSIE

Cornelis Jamin begon 148 jaar geleden met iets wat deze Rotterdammer heel leuk vond: het verkopen van lekker en verrassend snoep. Wij zetten die traditie met ons team heel graag voort. Elke dag weer. Als u dat ook zou willen, dan horen wij dat graag!



U BENT GEÏNTERESSEERD OM FRANCHISE PARTNER TE WORDEN?

Als uw interesse is gewekt, volgt al snel de vraag: hoe verder?

ZIJN WE EEN MATCH?

Soms is het een beetje als 'dating': klikt het? Of niet? Over en weer wordt er nogal wat gevraagd van elkaar dus moet er sprake zijn van een goede match.

Als die er is, dan gaan we verder praten. Wat verwachten we van elkaar, wat zijn de mogelijkheden en wat zijn de spelregels? U moet als franchisenemer een goed beeld van Jamin krijgen. En wij willen hetzelfde van u als franchisenemer.

FINANCIËN

Laten we duidelijk zijn: zonder eigen financiële middelen gaat het niet lukken. U moet wel iets van een eigen vermogen hebben (dus niet geleend) om in aanmerking te komen. Hoeveel dat moet zijn zal van geval tot geval verschillen. Maar ga uit van minimaal 25% van het totaal te investeren bedrag. Jamin kan helpen om financiering te krijgen.

Zo hebben we onlangs vijf nieuwe Jamin winkels helpen openen met behulp van crowd-funding. Samen maken we een investering- en exploitatieplaatje. Als dat er voor beide partijen gezond uitziet, gaan we verder.

JE EIGEN WINKEL

Als we samen ervan overtuigd zijn dat alles klopt, dan maken we de laatste stap. Welke locatie? Een bestaande winkel of een hele nieuwe plek? Als we het daar over eens zijn, dan gaan we ons opmaken voor de laatste fase. We gaan u intensief begeleiden met alle aspecten die horen bij het proces om een winkel te openen. Ook op alle overige vlakken.



TOT SLOT

Jamin heeft de ambitie de komende tijd fors uit te breiden en dus nieuwe winkels te openen. Er liggen volop kansen voor ondernemers die mee willen groeien met een zeer bekende en succesvolle formule. Jamin laat zien dat de combinatie van juiste assortiment, juiste locatie, juiste winkelinrichting en juiste communicatie tot prima resultaten leidt. In dat plaatje is nog één aspect cruciaal: de juiste ondernemer.

Ons team staat altijd klaar om alle informatie toe te lichten in een persoonlijk onderhoud.

Voor meer informatie zie ook onze website:
www.jamin.nl/franchiser-worden

jamin

