

RobShare, The Robot-Rental-Company - Robot as a Service (RaaS)

RobShare ist das erste Franchise-System weltweit, welches sich auf die Vermietung von Service-Roboter spezialisiert hat, und zwar im RaaS-Modell.

Damit bietet RobShare ein echtes Alleinstellungsmerkmal und somit eine erfolgsversprechende Zukunftsausrichtung des Systems.

Franchise-Partner können mit RobShare, einem jungen, dynamischen Franchise-System, in die Selbständigkeit starten und einen der wenigen wirklichen Wachstumsmärkte erobern.

RaaS bedeutet Robot as a Service. Der Kunde erhält eine schlüsselfertige, explizit auf sein Bedürfnis zugeschnittene Roboter-Lösung - für eine vereinbarte Laufzeit, zu einem vereinbarten fixen Preis. Quasi ein Rundum-Sorglos-Paket. Dies macht es für ihn sehr attraktiv und kalkulierbar.

Service-Roboter erledigen heutzutage bereits vielfältige Aufgaben. Überall dort, wo standardisierte, automatisierte Vorgänge abgearbeitet werden können, finden sie ihr Einsatzgebiet.

RobShare bietet mit seinem Service, Unternehmen aus allen Branchen verschiedenste Ansatzpunkte:

Zum einen gibt es, aufgrund der in vielen Bereichen vorherrschenden Personalknappheit, zahlreiche Möglichkeiten, in denen Roboter Standardaufgaben erledigen und so personelle Engpässe ausgleichen bzw. mildern können.

Auf der anderen Seite können Roboter unterstützend eingreifen und ihren menschlichen Kollegen die Arbeit erleichtern. Dies vornehmlich dort, wo häufig wiederholende Tätigkeiten, körperlich anstrengende oder gar auf Dauer schädliche Tätigkeiten oder unattraktive Arbeitszeiten vorkommen.

Aber auch auf Messen und Events finden sie als Entertainer, Empfangschef, Moderator oder Promotor ihre Einsatzmöglichkeiten.

Dieser Wachstumsmarkt ist nahezu unangetastet und bietet dadurch zahlreiche Möglichkeiten für die Zukunft.

Es gibt zahlreiche Anwendungsfälle, für die RobShare eine perfekte Lösung und somit einen direkten Nutzen für jegliche Art von Geschäftsbetrieben zur Verfügung stellen kann. Sei es in der Gastronomie, in der Hotellerie, dem Bildungswesen, dem Einzelhandel, im Eventbereich, in Pflegeeinrichtungen, oder im Gesundheitsbereich.

Für einen Franchise-Partner ist das die Chance, erfolgreich mit RobShare durchzustarten und seine eigene Erfolgsgeschichte zu schreiben.

Kontakt:

Hahn RobShare GmbH
Matthias Bauer
Seckbacher Gasse 5, 60311 Frankfurt am Main / Germany
Mobil: +49 171 9622252
eMail: franchise@robshare.de

Franchisenehmer Profil:

Aufgaben des Franchisenehmers:

Bedarfsanalyse und Beratung hinsichtlich der optimalen Lösung.
Produktpräsentation vor Ort beim Kunden, oder im eigenen Showroom/Büro.
Vertrieb des RaaS-Modells.
Erstinbetriebnahme der Produkte beim Kunden.
Kundenbetreuung während der Laufzeit.
Netzwerken.
Intensive Marktbearbeitung.

Vorteile einer Partnerschaft mit RobShare:

Zutritt zu einem absoluten Wachstumsmarkt.
Für Quereinsteiger geeignet.
Überschaubares Investment.
Attraktives Vergütungsmodell.
Hohe Entscheidungsfreiheit als Franchise-Nehmer.
Junges System, dadurch enorme Wachstumsmöglichkeiten.
Mitbestimmung bei der Standortwahl.
Trotz der jungen Unternehmensgeschichte, kann RobShare, als Teil eines großen Unternehmensverbunds, auf ein starkes, vielfältiges und erprobtes Netzwerk zurückgreifen.
Umfangreiche Unterstützungsleistung des Franchise-Gebers während der Partnerschaft.
Gemeinsames Marketing.
Professionelle Systemzentrale im Hintergrund.
Umfangreiche Startschulung, sowie weiterführende Schulungen.
Regelmäßiger Austausch zwischen der Franchisezentrale und den Franchisepartnern.
Intensiver Austausch mit dem Franchisemanager - von Tag 1 an.
Erfahrungsaustausch im System.
Einen Service mit echtem Nutzen und Mehrwert zu vertreiben, so löst man Engpässe.

Anforderungsprofil:

Sie besitzen eine ausgeprägte Unternehmerpersönlichkeit?
Sie haben Spaß beim Umgang mit Menschen?
Sie haben Spaß am Umgang mit moderner Technologie?
Sie können sich um mehrere Kunden gleichzeitig kümmern?
Sie bringen eine starke Vertriebsaffinität mit?
Sie haben Lust, einen neuen, attraktiven Markt zu bearbeiten?
Sie bringen die Bereitschaft zur Weiterentwicklung mit?
Sie bringen eine gewisse Flexibilität mit und können unterschiedliche Perspektiven einnehmen?
Quereinsteiger sind herzlich willkommen!
Sie sehen sich als Teil des Franchise-Systems?