

La constancia creó esta franquicia. La tecnología la ayudó a crecer.



RESUMEN:

- Phil, propietario de BIRDCODE, soñaba con crear una franquicia, pero sabía que necesitaría la cultura, el equipo y la tecnología adecuada.
- Las herramientas que funcionan juntas, incluidos un POS, un KDS e incluso una aplicación de marca blanca, les ayudaron a crecer sin problemas, sin tener que utilizar varios sistemas con diferentes pantallas.
- Square para Franquicias le ofrece a los propietarios de BIRDCODE estadísticas detalladas y les ayuda a mantener a todas las franquicias en la misma sintonía, incluso a medida que siguen creciendo.

Cuando comenzaron a crear una marca de restaurante de servicio rápido desde cero, Phil y Brandi Killoran, propietarios de BIRDCODE, querían incorporar sus valores.

Ese fue “el código” de BIRDCODE, su franquicia de pollo frito dedicada a apoyar al personal y brindarles “herramientas sólidas y confiables para ayudarlos a sobresalir y sentirse cómodos”.



Tus sistemas deben “funcionar a la perfección con las operaciones y tu equipo”.

Para que BIRDCODE tuviera éxito como franquicia, había que estandarizar cada parte del negocio, explica Brandi, “desde la cadena de suministro, pasando por la tecnología, hasta los recursos humanos”.

Y ahí es donde entró Square para Franquicias, la plataforma con todas las integraciones que necesitaban, herramientas que se comunicaban y trabajaban entre sí.

“Comenzamos con un Square Register básico. Ahora, tenemos todas estas integraciones”, dice Phil. “La aplicación del Panel de Datos Square, el software de cocina, definitivamente nos ayudará a largo plazo. Las integraciones con nuestras entregas de terceros. El KDS. El marketing. Las tarjetas de regalo. Está creciendo y está creciendo sin problemas”.



Mantén el control, pero también asegúrate de brindar acceso. Eso es Square para Franquicias.

“Lo bueno de Square para Franquicias es que puedo decidir qué nivel de acceso y de control tienen los franquiciados”, dice Brandi.

Para Phil y Brandi, eso significa que controlan el menú, los precios y todo lo relacionado con la marca (cosas de las que los franquiciados no quieren preocuparse, agrega Brandi). Las franquicias tienen acceso para administrar cuando sea necesario, como eliminar un artículo y también pueden proporcionar información.

“Si tienes sistemas que funcionan y son consistentes, puedes enfocarte en las cosas que importan”.

Phil Killoran, Co-owner, BIRDCODE

Para BIRDCODE, la clave para el éxito de las franquicias es la constancia, ya sea asegurándose de que estén disponibles ingredientes de la misma calidad en cada sucursal, manteniendo el mismo horario en todas las sucursales o utilizando la misma tecnología de Square para ayudar a administrar los restaurantes. “Es lo primordial”, dice Phil. “Las incoherencias matan a las empresas. Y Square para Franquicias, y específicamente todo el conjunto de Square, proporciona esa coherencia para nosotros y para nuestro equipo”.

¿Quieres saber más sobre cómo Square para Franquicias puede ayudar a tu negocio?

[Comunícate con nosotros](#) ➔

