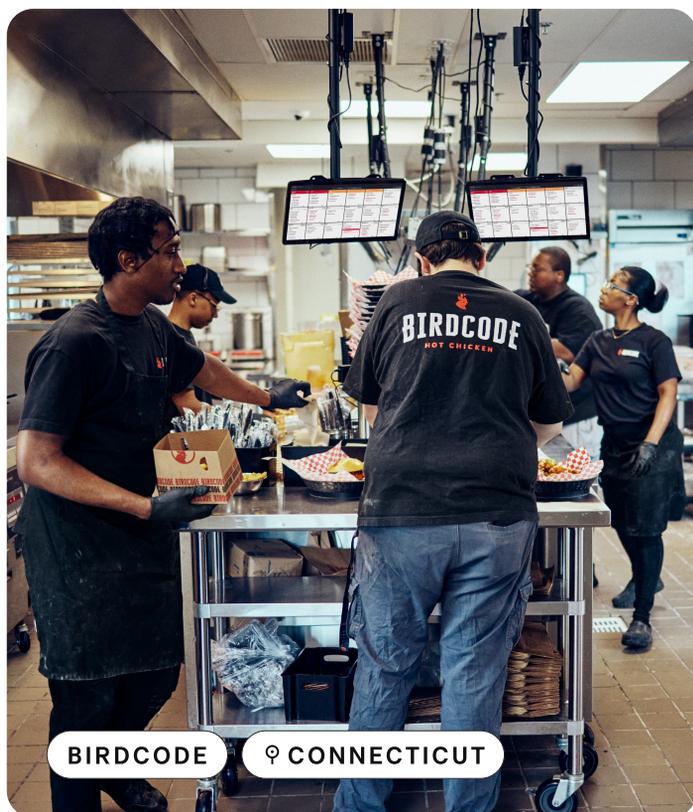


La cohérence a créé cette franchise, la technologie contribue à sa croissance.



EN BREF :

- Phil, propriétaire de BIRDCODE, rêvait de créer une franchise et comprenait la façon d'y parvenir grâce à la bonne culture, à la bonne équipe et à la bonne technologie.
- Des outils fonctionnels ensemble, y compris une Solution PDV, un système d'affichage en cuisine (KDS) et même une application en marque blanche, ont contribué à la croissance continue de son entreprise, et ce, en évitant plusieurs systèmes avec plusieurs écrans.
- Square pour franchises offre aux propriétaires de BIRDCODE une analyse détaillée et contribue à maintenir la cohérence au sein des franchisés, et ce, même en pleine expansion.

Alors qu'ils créaient une marque de restaurant rapide à partir de zéro, les propriétaires de BIRDCODE, Phil et Brandi Killoran, souhaitaient incarner leurs valeurs.

Il s'agissait du « code » de BIRDCODE, une franchise de poulet frit décidée à soutenir le personnel en fournissant « des outils solides et fiables pour leur offrir de la commodité et de l'excellence ».



Les systèmes doivent « fonctionner de manière fluide avec les opérations et avec votre équipe ».

Selon Brandi, il fallait standardiser chaque élément de BIRDCODE pour la transformer en une franchise qui prospère, et ce, de la chaîne d'approvisionnement à la technologie, en passant par les ressources humaines.

La solution : Square pour franchises, la plateforme avec toutes les intégrations nécessaires, qui offre des outils fonctionnant ensemble de manière fluide.

« Nous avons commencé avec Square Register de base. Maintenant, nous utilisons toutes ces intégrations », explique Phil. « L'application [Tableau de bord Square], le logiciel de gestion en cuisine, s'avérera utile à long terme. Les intégrations avec les partenaires de livraison tiers, le système d'affichage en cuisine (KDS), le côté marketing, les cartes cadeaux : le logiciel prend de l'expansion en toute fluidité. »



Gardez le contrôle, mais aussi garantissez l'accès grâce à Square pour franchises.

« Grâce à Square pour franchises, je peux décider du niveau d'accès des franchisés et de leur niveau de contrôle, ce qui est formidable », explique Brandi.

Autrement dit, Phil et Brandi gardent le contrôle sur le menu, les prix et sur l'image de marque. Selon Brandi, les franchisés ne veulent pas s'occuper de ces détails. Ces derniers ont accès à la gestion en cas de besoin, par exemple pour retirer un article, et peuvent aussi envoyer des commentaires.

« Si les systèmes fonctionnent de manière cohérente, il est possible de se concentrer sur l'essentiel. »

Phil Killoran, Co-owner, BIRDCODE

Pour BIRDCODE, la clé du succès des franchises est la cohérence, que ce soit en rendant disponible dans tous les points de vente les mêmes ingrédients de qualité, en utilisant les mêmes heures d'ouverture pour tous les points de vente ou en utilisant la même technologie Square pour aider à la gestion des restaurants. « Il s'agit de l'aspect le plus important. », explique Phil. « Les incohérences tuent les entreprises. Square pour franchises et toute la gamme de solutions Square assurent une cohérence pour nous et pour notre équipe. »

Vous vous demandez comment Square pour franchises peut aider votre entreprise?

[Parlons-en ↗](#)

