



**2-4 JUNE 2022**

Javits Center - New York, NY

**THE WORLD'S LEADING FRANCHISE BRANDS ARE WAITING FOR YOU**



**Visit IFEinfo.com today to REGISTER!**  
Use promo code **DELEGATE**



Join attendees at IFE from:

# All 50 STATES & Over 110 COUNTRIES



Please be our guest at the **International Franchise Expo (IFE), 2 - 4 June, 2022.**



## We are celebrating 30+ years of helping make people's dreams of business ownership become reality.

Take the first step toward being in business for yourself, but not by yourself at the International Franchise Expo (IFE) – the premier event hosting hundreds of the world's leading franchise concepts, with every industry and every investment level represented.

Over 3 days, you'll have the opportunity to meet with hundreds of exciting franchise brands from around the world and get advice from the world's leading experts. This guide is designed to help you plan your trip and make the most of your time at the IFE.

**WE LOOK FORWARD TO SEEING YOU IN  
NEW YORK CITY 2-4 JUNE, 2022!**

## HERE ARE SOME SUGGESTIONS:

- Set appointments in advance with targeted exhibitors.
- Schedule time to attend some of the free seminars designed to guide you in deciding what franchise is right for you.
- The International Business Center (IBC) is located on the IFE exhibit show floor and will be available to you to lounge, have refreshments, and conduct meetings with IFE exhibitors. The U.S. Department of Commerce's International Buyer Program and Franchising Team staff will be onsite to help in any way possible.

Be sure to check back often at **[www.IFEinfo.com](http://www.IFEinfo.com)** for show updates and the most up-to-date list of exhibitors. If you have any questions, please contact [Martin.Joksimovic@comexposium.com](mailto:Martin.Joksimovic@comexposium.com).



## SEMINARS – A PREVIEW

When planning your itinerary be sure to leave time to attend one or more **FREE SEMINARS**. Seminars are taught by experts including franchisors, lawyers and consultants and provide an opportunity for you to hear about different ideas and approaches to franchising.

**Whether you're a prospective or current franchisee or franchisor, there's a seminar for you.**

- Navigating the Buying Process
- Best Practices for Start Up Franchisors
- How Much Money Can You Make?
- How to Finance Your Franchise
- Social Media and Franchise Lead Generation

If you're looking for something more comprehensive, consider the paid, in-depth workshops.

All sessions are subject to change without notice, so please visit **[www.IFEinfo.com](http://www.IFEinfo.com)** for the latest conference schedule.

*Please note that all the seminars and materials are presented in English.*

## SÉMINAIRES - APERÇU

Lorsque vous organisez votre itinéraire, prévoyez suffisamment de temps pour participer GRATUITEMENT à un ou plusieurs SÉMINAIRES. Les séminaires sont présentés par des experts, y compris des franchiseurs, des avocats et des consultants, et vous permettent de découvrir différentes idées et approches relatives au franchisage.

Que vous soyez franchisé ou franchiseur, actuel ou futur, vous trouverez un séminaire qui vous convient.

- Naviguer le processus d'achat
- Meilleures pratiques pour les franchiseurs de start-ups
- Combien pouvez-vous gagner ?
- Comment financer votre franchise ?
- Réseaux sociaux et recrutement de futurs franchisés

Si vous recherchez un contenu plus exhaustif, envisagez les ateliers payants plus approfondis.

Toutes les séances pouvant être modifiées sans préavis, il est impératif de consulter le site [www.IFEinfo.com](http://www.IFEinfo.com) pour vérifier les horaires les plus à jour.

Veuillez remarquer que les séminaires et la documentation sont présentés en anglais.

以下为2021年国际特许经营博览会 (IFE 2022) 免费提供的若干学习研讨会。

### 针对未来的被特许人和特许人：

- 购买流程纵览
- 起步特许人实例
- 您可以挣多少钱
- 如何为特许经营融资
- 区域主授权体系结构成功的秘诀
- 为您的企业筹备特许经营
- 特许人与被特许人的关系

### 针对现有的特许人：

- 提升您的特许经营体系结构
- 社交网络与特许经营合同的生成
- 美国特许经营的新趋势与主要的 规范问题
- 遵守品牌形象规范
- 如何顺利地出售特许经营权

## SEMINARIOS – INTRODUCCIÓN

Al planificar su itinerario, asegúrese de reservar algún tiempo para asistir a uno o más SEMINARIOS GRATUITOS. Los seminarios son impartidos por expertos, como franquiciadores, abogados y consultores, y proporcionan información sobre diferentes ideas y conceptos relativos a las franquicias.

Tanto si es usted franquiciado (o candidato a serlo) como franquiciador, seguramente encontrará un seminario para usted.

- Guía hacia el proceso de compra
- Buenas prácticas para franquiciadores nuevos
- ¿Cuánto dinero puede obtener?
- Cómo financiar su franquicia
- Redes sociales y generación de candidatos a franquicias

Si busca algo más exhaustivo, considere asistir a los seminarios especializados de pago.

Todas las sesiones están sujetas a modificaciones sin previo aviso. Sírvase consultar en [www.IFEinfo.com](http://www.IFEinfo.com) el programa de conferencias más actualizado.

***Tenga en cuenta que todos los seminarios y materiales se imparten y están en inglés.***

**WHO SHOULD ATTEND?**

Both current and prospective franchisees and franchisors will find this workshop invaluable. You'll spend 3 1/2 hours with a seasoned professional who provides honest, accurate and timely information about franchising.

Whether you're just beginning your research or are close to a buying decision, this workshop will help you understand the pros and cons of owning a franchise business. Questions will be answered throughout the workshop.

# THE A TO Z'S OF BUYING A FRANCHISE

**INSIDE INFORMATION FROM A 30-YEAR FRANCHISE VETERAN**

If your goal is to become a successful franchisee, this is the workshop you need. It's taught by Dr. John P. Hayes, PhD, a 30-year franchise veteran who has been both a franchisee and a franchisor. He's worked with over a hundred different franchise systems as a consultant and has written extensively about the topic. Many attendees of this workshop have successfully purchased franchises.

**HERE'S WHAT YOU'LL RECEIVE:**

- A self-evaluation tool to test your compatibility with franchising. The profile, valued at \$125, will help you determine the type of franchise opportunity is best for you.
- Copy of the Franchise Pre-Investment Checklist, a 65-page booklet that walks you through the process of evaluating and buying a franchise. The booklet is a \$24.95 value.
- Dr. Hayes' exclusive list of "92 Questions to Ask before You Buy a Franchise". He's done much of your homework for you! Also, lifetime email access to Dr. Hayes, who will answer your questions at no additional charge.

**THIS WORKSHOP WILL COVER:**

1. Introduction to Franchising
2. How to Investigate the "Ideal" Franchise System
3. Understanding the Franchise Agreement

## UNITED FRANCHISE GROUP

SPONSORED BY:

 **ACCURATE**  
FRANCHISING, INC.

 **VENTURE X**  
THE FUTURE OF WORKSPACE

**UFG Master Partners****PRESENTED BY:****JOHN P. HAYES, PHD***[www.HowToBuyaFranchise.com](http://www.HowToBuyaFranchise.com)*

Dr. John Hayes is the author of the Franchise Pre-Investment Checklist and Franchising: The Inside Story plus countless articles about franchising that have appeared in publications internationally, including *Reader's Digest Magazine*, *Wall Street Journal*, *International Herald Tribune* and many more. Dr. Hayes serves as an advisor to franchisors and franchisees.

*"I came to the International Franchise Expo in New York with very limited knowledge of franchising. The most beneficial part of the Expo was the wealth of information I received during your 'The A to Z's of Buying a Franchise' seminar. I would highly recommend your seminar to anyone without any hesitation."*

- Mark Martins, CEO, MTM Concepts, Inc., Charlotte, NC

## FRANÇAIS W1:

### QUI DEVRAIT Y PARTICIPER ?

Tant les franchisés et franchiseurs, actuels ou futurs, trouveront cet atelier extrêmement utile. Vous passerez 3 heures et demie en compagnie d'un professionnel chevronné qui offrira des informations honnêtes, exactes et opportunes sur le franchisage.

Que vous commenciez juste votre recherche ou soyez sur le point de prendre une décision quant à l'achat, cet atelier vous aidera à mieux comprendre les avantages et les inconvénients de devenir propriétaire d'une franchise. Des réponses aux questions seront offertes tout au long de l'atelier.

### LE B.A.-BA DE L'ACHAT D'UNE FRANCHISE INFORMATIONS PRIVILÉGIÉES OFFERTES PAR UN SPÉCIALISTE DE LA FRANCHISE FORT DE 30 ANS D'EXPÉRIENCE

Si vous souhaitez devenir un franchisé couronné de succès, c'est l'atelier idéal. Il est enseigné par le Dr. John P. Hayes, PhD, un spécialiste de la franchise possédant 30 ans d'expérience, qui a occupé les rôles à la fois de franchisé et de franchiseur. Il a travaillé avec plus d'une centaine de différents systèmes de franchise, en qualité de consultant et a publié de nombreux articles à ce sujet. De nombreux participants à cet atelier ont acheté des franchises avec succès.

### VOUS RECEVREZ :

- Un outil d'auto-évaluation pour évaluer votre compatibilité avec le franchisage. Le profil, d'une valeur estimée à 125 USD, vous aidera à déterminer quel type de franchise vous convient le mieux.
- Un exemplaire de la liste de contrôle de pré-investissement dans une franchise, un livret de 65 pages, vous expliquant le processus d'évaluation et d'achat d'une franchise. La valeur de ce livret est estimée à 24,95 USD.
- La liste exclusive du Dr. Hayes des « 92 questions à poser avant d'acheter une franchise ». Il a effectué une grande partie de la recherche pour vous ! De plus, vous aurez également accès par courriel, à vie, au Dr. Hayes, qui répondra à vos questions, sans frais supplémentaires.

### CET ATELIER ABORDERA LES SUJETS SUIVANTS :

1. Présentation du franchisage
2. Comment rechercher le système « idéal » de franchise
3. Comprendre le contrat de franchise

## 中文 W1:

### 取得特许资格全程详解

如果您正在寻找一种合理的方式,它直切主题、对特许经营做出真实评估,从而符合自身的特点。那么这就是您需要的研讨会。它会让您受益终身!

如果您想成为一名成功的特许人,请从全情参加这场研讨会开始。您将学到关于特许经营的基本概念,也会从哈耶斯先生的经验中学到所有细节性知识;这些知识将帮助您理解如何解读和使用特许经营授权文件,挖掘其中有关任何类型的特许经营收益率和存活力的可靠信息;如何评估特许人经营体系并确定您自身以及您的目标市场是否与该体系相容,特许经营的利弊各有哪些,特许人要求的权利,地域限制和产品限制的现状;怎样赚钱来投资特许经营;以及更多其他资讯。这些主题将由专家组成的小组为您讲授,之后还有互动性问答环节。

1. 特许经营入门
2. 如何查询“称心如意”的特许经营体系
3. 理解特许经营披露文件(FDD)与特许经营合同

针对的对象:

对于意欲购买特许经营权的所有人,该研讨会绝对物超所值。该研讨会旨在介绍购买特许经营权的利弊,帮助您理解为什么你应当或者不应当购买特许经营权。该主题主要针对意欲在美国购买特许经营权的人,但研讨会也同样吸引众多的国际候选人以及潜在的特许人。课程将使用独家课件和材料。

## ESPAÑOL W1:

### ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Tanto los franquiciadores como los franquiciados (o candidatos a serlo) encontrarán muy valioso este taller. Se trata de un evento de 3 1/2 horas dirigido por un profesional experto que presentará información honesta, exacta y puntual acerca del franquiciado.

Tanto si está empezando a evaluar un franquiciado como si está por tomar una decisión de compra, este taller le ayudará a entender las ventajas y desventajas de una franquicia. Las consultas serán respondidas en el transcurso del taller.

### GUÍA INTEGRAL DE COMPRA DE FRANQUICIA INFORMACIÓN DE PRIMERA MANO DE UN VETERANO DE 30 AÑOS

Si su objetivo es convertirse en un franquiciado de éxito, este taller ha sido concebido para usted. Lo imparte el Dr. John P. Hayes, un veterano de más de 30 años que ha sido tanto franquiciado como franquiciador. Ha participado más de un centenar de diferentes sistemas de franquiciado en calidad de asesor, y ha escrito abundantemente sobre el tema. Muchos asistentes a este taller son satisfechos compradores de franquicias.

### ESTO ES LO QUE RECIBIRÁ:

- Una herramienta de autoevaluación para determinar su compatibilidad con el franquiciado. El perfil, valorado en 125 \$, lo ayudará a determinar el tipo de oportunidad de franquicia más adecuado para usted.
- Copia de la Lista de Verificación Preinversión en Franquicia, un folleto de 65 páginas que lo guiará en el proceso de evaluar y (eventualmente) adquirir una franquicia. El folleto tiene un valor de 24,95 \$.
- La lista exclusiva de “92 preguntas que formular antes de adquirir una franquicia”, del Dr. Hayes. ¡El ya ha hecho la mayor parte de los deberes en su lugar! Además, acceso vitalicio al correo electrónico del Dr. Hayes, quien responderá a sus consultas sin costo adicional.

### EL TALLER TRATARÁ ESTOS TEMAS:

1. Introducción al franquiciado
2. Cómo investigar el sistema de franquiciado “ideal”
3. Explicación del contrato de franquicia

**WHO SHOULD ATTEND?**

Anyone interested in turning their successful business into a franchise - CEOs, COOs and CFOs seeking alternative methods of distribution. Also, lawyers, accountants and consultants who seek working knowledge of franchise development and management will find this workshop useful.

**FRANCHISING YOUR BUSINESS**

Franchising, once known primarily for restaurants, today is used by over 85 industries including services, retail, hospitality, health, recreation and many more. This workshop will explain how to turn your business into a successful franchise.

**OVER TWO DAYS, THIS WORKSHOP WILL COVER:**

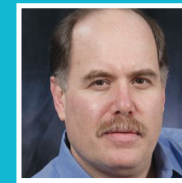
- The difference between licensing and franchising
- Is franchising the correct expansion strategy for your company?
- The benefits and risks of franchising your business
- Design, development and implementation of a franchising strategy
- Financial implications of developing a franchise system
- Operation manuals and training programs
- How to develop and manage a franchise system growth strategy



SPONSORED BY:

**MODERATED BY:****MICHAEL H. SEID**

Managing Director, MSA Worldwide  
[www.MSAWorldwide.com](http://www.MSAWorldwide.com)



Michael H. Seid is the founder and Managing Director of MSA Worldwide, a domestic and international franchise advisory firm. He has over 25 years experience as a Senior Operations and Financial Executive or Consultant for companies within the franchise, retail, restaurant, hospitality and service industries as well as having been a franchisee. Michael serves on the IFA Supplier Forum's (SF) Board of Directors as a Past Chairman. He is a member of the Board of Directors of the IFA, the first and only time a professional services provider has been elected to the board in the association's history. Michael has earned the designation of CFE - Certified Franchise Executive and is also a non-practicing CPA. Together with the late Dave Thomas, Founder of Wendy's, Michael is co-author of *Franchising For Dummies*. Michael lectures and writes frequently in the US and internationally on franchising.

**KAY MARIE AINSLEY**

Managing Director, MSA Worldwide  
[www.MSAWorldwide.com](http://www.MSAWorldwide.com)



Kay Ainsley is a Managing Director of MSA Worldwide, a management consulting firm specializing in franchising, licensing and distribution. She has over 25 years of experience in franchising as Director of Franchise Development for major franchise systems or as an advisor to companies within the retail, restaurant, services, manufacturing, and business to business industries. Kay has completed the requirements and has earned the designation of Certified Franchise Executive (CFE). She teaches CFE accredited classes for the IFA's Educational Foundation. Kay currently serves on the Board of the IFA's Supplier Forum and is a member of the Glomak Committee, the international marketing arm of the IFA. She is also on the Advisory Board of the National Franchise Mediation Program of the Center for Dispute Resolution which promotes mediation in settling disputes in franchising. She is an associate member of the American Bar Association.

## FRANÇAIS W2:

### QUI DEVRAIT Y PARTICIPER ?

Toute personne souhaitant transformer son activité en une franchise, PDG, directeurs de l'exploitation et directeurs financiers, à la recherche d'autres méthodes de distribution. Mais aussi, des avocats, des comptables et des consultants recherchant des connaissances pratiques sur le développement et la gestion d'une franchise trouveront cet atelier utile.

### CRÉER VOTRE PROPRE FRANCHISE

Le franchisage, une pratique jusque là réservée aux restaurants, est aujourd'hui utilisée dans plus de 85 secteurs, y compris le secteur tertiaire, la vente au détail, l'hôtellerie, les services de santé, les loisirs, et bien d'autres.

### PENDANT DEUX JOURS, CET ATELIER ABORDERA LES SUJETS SUIVANTS :

- La différence existant entre l'octroi de licence et le franchisage
- Le franchisage est-il la stratégie d'expansion convenant à votre société ?
- Les avantages et les risques présentés par le franchisage de votre activité
- Conception, développement et mise en œuvre d'une stratégie de franchisage
- Répercussions financières du développement d'un système de franchise
- Manuels opératoires et programmes de formation
- Élaboration et gestion d'une stratégie de croissance d'un système de franchise

## 中文 W2:

### 给您的企业特许经营权

- 授权经营与特许经营的区别
- 特许经营的可行性——这种经营模式适合您的公司吗？
- 您企业采用特许经营的好处与风险
- 成熟特许人的特征
- 战略规划
- 发展特许经营体系涉及的财务问题
- 扩张战略管理
- 经营手册与培训计划
- 技术——使用技术以支持和扩张特许经营体系
- 授权的设立
- 拓展您的企业
- 转特许经营
- 企业成长性融资与脱离特许经营战略规划
- 零售广告宣传

### 针对的对象:

想要拓展自己的企业或是想了解有关间接经销方式如特许经营的使用、优势以及风险等信息的所有人。

参加该研讨会的人在三天的展会期间将被允许进入所有展台。课程将使用独家英文课件和材料。

## ESPAÑOL W2:

### ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Todos los interesados en convertir su exitoso negocio en una franquicia: Directores Generales, Directores Operativos y Directores Financieros que buscan métodos de distribución alternativos. Además, este taller también resultará de interés de abogados, contables y asesores que deseen obtener conocimientos prácticos sobre desarrollo y gestión de franquicias.

### FRANQUICIAR SU NEGOCIO

El franquiciado, otrora limitado fundamentalmente a los restaurantes, es un método empleado en más de 85 sectores, como servicios, comercio minorista, hostelería, salud, ocio y un largo etcétera. Este taller explica cómo convertir su negocio en una exitosa franquicia.

### EN EL TRANSURSO DE 2 DÍAS, EL TALLER TRATARÁ:

- La diferencia entre licencia y franquicia
- ¿Es el franquiciado la estrategia de expansión correcta para su empresa?
- Las ventajas y riesgos de franquiciar su negocio
- Diseño, desarrollo e implementación de una estrategia de franquiciado
- Implicaciones financieras de desarrollar un sistema de franquiciado
- Manuales de operaciones y programas de capacitación
- Cómo desarrollar y gestionar la estrategia de crecimiento de un sistema de franquiciado

**WHO SHOULD ATTEND?**

Business owners who are strongly considering franchising and don't have processes and procedures fully documented. Also, new and existing franchisors that want to confirm that they have taken the right approach or need to update their Operations Manual.

# OPERATIONS MANUALS: THE FOUNDATION TO CONSISTENT EXECUTION

Consistent execution of your franchise concept is paramount and documentation of your business' processes and procedures is the foundation. Your Operations Manual must be thorough, clear and user-friendly. In addition, it must clearly specify what is required for compliance of your franchise agreement. Learn key content that should be included.

**THIS WORKSHOP WILL COVER:**

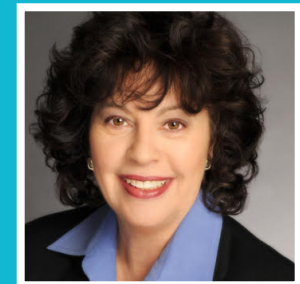
- Capturing key business processes and procedures
- What types of manuals are customary to provide to franchisees
- Topics that are usually covered in an Operations Manual
- How a Start Up Manual differs from an Operations Manual
- Crafting manual content to avoid vicarious liability lawsuits
- Ensuring that compliance requirements are clear and straightforward

**COME MEET  
THE EXPERTS  
IN THE  
PROFESSIONAL  
CENTER!**

**GET FREE ADVICE** from attorneys and other industry experts who will provide answers to your business and financing questions. The **PROFESSIONAL CENTER** is located on the exhibit floor. If you're a first time buyer, a current business owner looking to franchise your business or just researching to help make future decisions, the **PROFESSIONAL CENTER** is a pavilion not to be missed!

**PRESENTED BY:****MARLA ROSNER**

Senior Consultant, Training, MSA Worldwide  
[www.MSAWorldwide.com](http://www.MSAWorldwide.com)



Marla Rosner has excelled as a training professional for over twenty years including sixteen years leading the training function of a national franchise company. For new franchisors Marla creates Operations Manuals, assists in systemizing operational procedures and structures new franchisee training programs. For established franchisors, Marla assesses the effectiveness of current training, identifies training gaps and designs cost effective programs to train store level personnel, as well as headquarters staff.

SPONSORED BY:



## FRANÇAIS W3:

### QUI DEVRAIT Y PARTICIPER ?

Les entrepreneurs qui envisagent sérieusement le franchisage et ne disposent pas de processus et de procédures dûment documentés. Des franchiseurs, nouveaux ou actuels, qui souhaitent confirmer qu'ils ont adopté l'approche qui convient ou ont besoin de mettre à jour leur manuel opératoire.

### MANUELS OPÉRATOIRES : ÉLÉMENTS ESSENTIELS POUR UNE EXÉCUTION UNIFORME

Une exécution uniforme de votre concept de franchise est essentielle et ceci exige une documentation des processus et des procédures de votre entreprise. Votre manuel opératoire doit être détaillé, précis et convivial. Par ailleurs, il doit clairement indiquer les conditions exigées pour se conformer à votre contrat de franchise. Découvrez le contenu essentiel devant figurer dans le manuel opératoire.

### CET ATELIER ABORDERA LES SUJETS SUIVANTS :

- Documentation des principaux processus et procédures de l'entreprise
- Types habituels de manuels à fournir aux franchisés
- Sujets habituellement abordés dans un manuel opératoire
- Différence existant entre un manuel de start-up et un manuel opératoire
- Adaptation du contenu du manuel pour éviter des poursuites en responsabilité indirecte
- Définition claire et précise des exigences en matière de conformité

RECEVEZ GRATUITEMENT DES CONSEILS de la part d'avocats et d'autres experts du secteur qui répondront à vos questions commerciales et financières. Le CENTRE PROFESSIONNEL se situe dans la salle d'exposition. Si vous êtes un nouvel acheteur, un entrepreneur souhaitant franchiser son activité ou si vous effectuez simplement des recherches pour vous aider à prendre des décisions à l'avenir, le CENTRE PROFESSIONNEL est un pavillon à ne pas manquer !

## 中文 W3:

### 操作手册： 贯彻执行的基础 该研讨会主要讨论以下课题：

- 如何鉴别大宗买卖交易中的核心流程与程序，并把它们收入“操作手册”中。
- 通常向被特许人提供哪些类型的手册
- “操作手册”中通常涉及到的主题有哪些
- “入门手册”与“操作手册”的区别是什么
- 如何编写内容以便您的读者能够理解，如何清楚地阐释各项要求以便其得以执行。
- 怎样配置手册以避免第三人行为引发的责任
- 怎样让手册使用起来更顺手同时促进其更新

### 针对的对象：

- 有认真考虑创设特许经营却尚未完全为流程和程序编写文献的企业家；
- 想要解析自己的办法是否正确的新特许人；
- 考虑创建特许经营的已有商业连锁培训负责人；
- 想要更新换代“操作手册”的资深特许人。参加该研讨会的人在三天的展会期间将被允许进入所有展位。课程将使用独家英文课件和材料。

## ESPAÑOL W3:

### ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Propietarios de negocios que están considerando seriamente el franquiciado y que no tienen plenamente documentados sus procesos y procedimientos. Además, franquiciadores nuevos y veteranos que deseen confirmar que sus métodos son los correctos o que necesitan actualizar sus Manuales de Operaciones.

### MANUALES DE OPERACIONES: LA BASE DE UNA EJECUCIÓN CONGRUENTE

La ejecución coherente del concepto de franquicia es fundamental, y la documentación de los procesos y procedimientos de su negocio es la base. El Manual de Operaciones debe ser exhaustivo, claro y fácil de entender. Además, debe especificar claramente los requisitos de cumplimiento del contrato de franquicia. Conozca los contenidos fundamentales que deben incluirse.

### EL TALLER TRATARÁ ESTOS TEMAS:

- Conocimiento de los procesos y procedimientos comerciales fundamentales
- Tipos de manuales normalmente facilitados a los franquiciados
- Temas normalmente tratados en un Manual de Operaciones
- En qué se diferencia un Manual de Puesta en Marcha de un Manual de Operaciones
- Redacción del contenido del manual para evitar demandas por responsabilidad civil subsidiaria
- Verificación de que los requisitos de cumplimiento son claros y sencillos

OBTENGA ASESORAMIENTO GRATUITO de abogados y otros expertos del sector, que responderán a sus consultas en materia comercial y de financiación. El CENTRO PROFESIONAL se encuentra en la planta de exposiciones. Si es usted un comprador novato, propietario de una compañía que busca franquiciar su negocio o solo está investigando de cara a adoptar futuras decisiones, el CENTRO PROFESIONAL es el pabellón de visita obligada.

**WHO SHOULD ATTEND?**

Franchisors seeking to understand how master franchising and other development models can better serve their needs. Prospective master franchisees and developers and US franchisors seeking to determine how to go about master franchising in foreign markets. International investors seeking master franchisors to expand into their countries.

# INTERNATIONAL EXPANSION: MASTER FRANCHISING AND OTHER STRUCTURES

Partners from DLA Piper and an experienced franchise development executive discuss master franchising, and other commonly used expansion structures. Drawing from their work with multiple industries and brands, they will review the pros and cons of different structures.

**THIS WORKSHOP WILL COVER:**

What it takes for master franchising to succeed and prosper, at home and abroad, and when another model might be a better approach.

- When is master franchising the best approach? What are the alternatives?
- Identifying the markets best suited for master franchising
- Matching the right franchisor with the right prospect
- Structuring the relationship
- Determining the fees and other charges
- Establishing development schedules for the local market



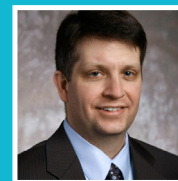
SPONSORED BY:



For more information visit **IFEinfo.com**

**MODERATED BY:****RICHARD J. MOREY**

Partner, DLA Piper US LLP  
[www.DLAPiper.com](http://www.DLAPiper.com)



Richard Morey's franchise and distribution practice is focused on working with both experienced and startup franchise companies, helping them structure new franchise programs and determine the most appropriate methods of single- and multi-unit franchising. He counsels franchisors on everyday compliance and other franchise-related issues, such as registration and disclosure matters, negotiating agreements, maintaining good franchisee relations and resolving disputes with franchisees. He also works extensively on international franchising and licensing transactions, including master franchise, area development and single-unit licensing deals in Asia, Europe, Central America, the Middle East and the Caribbean, in addition to structuring other methods of international product distribution such as manufacturing and bottling arrangements.

**TAO XU**

Partner, DLA Piper US LLP  
[www.DLAPiper.com](http://www.DLAPiper.com)



Tao Xu devotes his practice to franchising and distribution matters, especially international franchising, licensing and distribution transactions. He counsels a broad range of clients in their international expansions, including master franchising, multi-unit licensing, area development, single-unit licensing and direct investment (both joint venture and wholly foreign owned). He provides clients with legal background briefing, general corporate advice, contract drafting, negotiation and other services. Mr. Xu has helped clients with transactions in countries and regions that include Australia, Austria, Brazil, Canada, China, Cyprus, the Czech Republic, France, Germany, Hong Kong, Hungary, India, Indonesia, Italy, Japan, Malaysia, Mexico, the Netherlands, New Zealand, the Philippines, Poland, Portugal, Qatar, Russia, Saudi Arabia, Singapore, South Africa, South Korea, Spain, Sweden, Switzerland, Taiwan, Turkey, the UAE, Ukraine and the UK.

## FRANÇAIS W4:

### QUI DEVRAIT Y PARTICIPER ?

Les franchiseurs souhaitant comprendre comment une master-franchise et autres modèles de développement sont mieux adaptés à leurs besoins. De potentiels master-franchisés et développeurs et franchiseurs américains cherchant à savoir comment procéder avec une master-franchise sur des marchés étrangers. Des investisseurs à l'international recherchant des master-franchiseurs pour étendre les activités dans le pays de ces derniers.

### EXPANSION À L'INTERNATIONAL : MASTER-FRANCHISE ET AUTRES STRUCTURES

Des associés du cabinet DLA Piper et un directeur chevronné dans le domaine du développement de franchises présentent la master-franchise et d'autres structures d'expansion couramment utilisées. S'inspirant de leur travail dans divers secteurs et avec diverses marques, ils présenteront les avantages et inconvénients des différentes structures.

### CET ATELIER ABORDERA LES SUJETS SUIVANTS :

Les éléments nécessaires pour permettre à une master-franchise de réussir et prospérer, dans le pays d'origine ou à l'étranger, et les circonstances selon lesquelles un autre modèle peut s'avérer être préférable.

- Dans quelles circonstances la master-franchise est-elle la meilleure approche ?
- Quelles sont les alternatives ?
- Identifier les marchés les mieux adaptés pour une master-franchise.
- Trouver le franchiseur qui convient au franchisé éventuel.
- Structurer la relation.
- Déterminer les frais et autres redevances.
- Établir le programme de développement pour le marché local.

## 中文 W4:

国际扩张:

区域主授权体系结构和其他体系结构

DLA PIPER 的合作伙伴和一名资深特许经营开发总监将共同探讨区域主授权体系结构以及其他常用的扩张体系结构。借助于本行业各个部门的众多工作成果, 他们将研究各种体系结构的利弊, 以及为何众多特许人选择区域主授权体系结构而另一些选择企业解决方案、企业合作伙伴关系、管理计划、单一拓展、多重拓展以及地区代理体系结构等扩张方式。

他们还会探讨有关区域主授权结构体系的统一业务与法律问题。

该研讨会探讨的主题:

区域主授权结构体系取得成功必不可少的国际和国内因素有哪些, 另一种模式是否更优? 特别是:

- 何种情况下, 区域主授权结构体系才是最好的方案? 何种情况下又不是? 替代性方案有哪些?

- 找出最适宜区域主授权结构体系的市场。
- 让特许人与潜在客户契合。
- 理顺关系。
- 确定费用和其他成本。
- 为当地市场制定拓展日程表。
- 管理当地市场中的广告与促销项目。
- 区域主授权被特许人的资本条件以及其他财务要求。

- 管理当地市场的条件与文化。
- 维护体系标准、保护品牌。
- 管理区域主授权被特许人关系网。
- 如何避免区域主授权体系结构中的陷阱。
- 如何管理冲突。
- 脱离体系战略。

区域主授权体系结构是实施国际扩张的一种非常高效的方式。该研讨会主要从特许人和区域主授权被特许人的视角探讨区域主授权体系结构的要件, 重点关注这种方式在跨境特许经营中的特殊优势。还将探讨掌握授权经营的其他替代性方案, 以及在何种情况下更可取。

## ESPAÑOL W4:

### ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Franquiadores que desean conocer el mecanismo de franquiciador principal y otros modelos de desarrollo que puedan satisfacer mejor sus necesidades. Potenciales franquiciadores principales y desarrolladores; franquiciadores estadounidenses que desean determinar cómo abordar la gestión del franquiciado en mercados extranjeros. Inversores internacionales que buscan franquiciadores principales para expandirse en sus países.

### EXPANSIÓN INTERNACIONAL: FRANQUICIADOR PRINCIPAL Y OTRAS ESTRUCTURAS

Socios de DLA Piper y un experimentado ejecutivo de desarrollo de ituales. A partir de su experiencia de trabajo con múltiples sectores y marcas, explicarán las ventajas y desventajas de las diferentes estructuras.

### EL TALLER TRATAR Á ESTOS TEMAS:

Qué se requiere para que un franquiciado principal tenga éxito y prospere, tanto en el país como en el extranjero, y cuándo resultaría más adecuado otro modelo.

- ¿Cuál es el concepto óptimo de franquiciado principal?
- ¿Cuáles son las alternativas?
- Identificación de los mercados más adecuados para franquiciadores principales
- Emparejamiento del franquiciador adecuado con el franquiciado adecuado
- Estructuración de las relaciones
- Determinación de las tasas y otros cargos
- Determinación de calendarios de desarrollo para mercados locales

**WHO SHOULD ATTEND?**

Anyone involved in or interested in global franchise expansion, including attorneys and consultants. The workshop will also be of interest to prospective master licensees wishing to understand international franchising from the franchisors' perspective.

# GLOBAL FRANCHISE EXPANSION: STRATEGIES FOR LUCRATIVE AND PLANNED GROWTH

Franchisors in virtually every country are now devoting an increasing portion of their resources to expanding beyond their base to growing markets abroad. Franchise experts will look at issues ranging from the cultural challenges of international expansion to the practical aspects of doing business across borders. The topics will address the most common business and legal problems affecting international franchising.

**THIS WORKSHOP WILL COVER:**

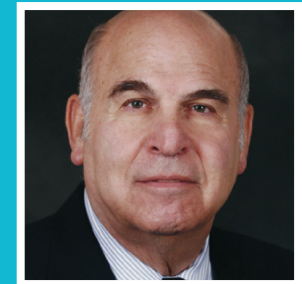
- International Franchising
- Structural Variations in the global market
- The international expansion experience



SPONSORED BY:

**PRESENTED BY:****PHILIP F. ZEIDMAN**

Senior Partner, DLA Piper US LLP  
[www.DLAPiper.com](http://www.DLAPiper.com)



Philip Zeidman is Senior Partner with DLA Piper's Franchise and Distribution practice in Washington, D.C. He has served as General Counsel of the International Franchise Association virtually throughout his career. Mr. Zeidman principally devotes his practice to international distribution, licensing and franchising law. He was named Global Franchise Lawyer of the Year by Who's Who Legal for nine consecutive years - every year this award had been made. Mr. Zeidman is also the former Chairman of the International Bar Association's International Franchising Committee. Mr. Zeidman received his undergraduate degree with honors from Yale University and law degree from Harvard University and also studied at the Harvard Graduate School of Business Administration. He served as a Trial Lawyer for the Federal Trade Commission, General Counsel to the Small Business Administration and Special Assistant to the Vice President of the United States. He is counsel to a number of U.S. and foreign companies and trade associations.

## FRANÇAIS W5:

### QUI DEVRAIT Y PARTICIPER ?

Toute personne concernée ou intéressée par l'expansion de la franchise à l'échelle mondiale, y compris des avocats et des consultants. L'atelier présentera également un intérêt pour les éventuels master-licenciés souhaitant comprendre le franchisage à l'international, du point de vue des franchiseurs.

### EXPANSION DE LA FRANCHISE À L'ÉCHELLE MONDIALE : STRATÉGIES POUR UNE CROISSANCE LUCRATIVE ET PLANIFIÉE

Les franchiseurs dans pratiquement tous les pays consacrent désormais une part croissante de leurs ressources à une expansion au-delà de leur territoire pour se tourner vers les marchés à l'étranger. Les experts dans le domaine de la franchise se pencheront sur des questions allant des défis culturels posés par l'expansion à l'international aux aspects concrets du commerce transfrontalier. Les sujets aborderont les problèmes commerciaux et juridiques les plus courants liés au franchisage international.

### CET ATELIER ABORDERA LES SUJETS SUIVANTS :

- Franchisage à l'international
- Variations structurelles du marché mondial
- L'expérience d'expansion à l'international

## 中文 W5:

### 特许经营的全球扩张

1. 国际特许经营
  - 全球正在发生什么事情？
  - 谁在授予特许经营权？在哪里授予？
  - 哪些产品被特许经营？
  - 选择目标市场
  - 做好特许经营：您准备好国际扩张了吗？
  - 业务的国际化对国内经营有何影响？
  - 选择合作伙伴
  - 成本问题：直接成本与间接成本
  - 需顾虑的重要商业问题
  - 需顾虑的重要法律问题
2. 全球市场的结构性变化
  - 合伙-选择合作伙伴：特许人与被特许人的利弊
  - 直接特许经营：对于特许人与被特许人的利弊
  - 特许经营的地理区域：对于特许人与被特许人的利弊
  - 区域总特许还是分特许对于特许人与被特许人的利弊
  - 关于特许权使用费的一些疑问
  - 协议条款
  - 对特许经营的所有支持性服务
  - 特许人的权利义务
  - 被特许人的权利义务
3. 国际扩张的经验
  - 向海外拓展
  - 特许经营国际专家主讲：海外关系；总部的作用；国际特许经营目前遇到的问题以及成败的理由
  - 展望未来
  - 新市场
  - 新的潜在投资者
  - 国际特许经营的发展趋势

针对的对象：

美国或其他国家特许人、专注国际特许经营的律师和顾问。

对特许经营全球扩张感兴趣的所有人。该研讨会也针对想要从特许人视角理解国际特许经营的区域主授权潜在受让人。

参加该研讨会的人在三天的展会期间将被允许进入所有展位。课程将使用独家英文课件和材料。

## ESPAÑOL W5:

### ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Todos los involucrados o interesados en expansión global de franquicias, incluyendo abogados y asesores. El taller interesará a candidatos a licencias de franquicia principal que deseen conocer los objetivos de las franquicias internacionales desde la perspectiva de los franquiciadores.

### EXPANSIÓN GLOBAL DE FRANQUICIAS: ESTRATEGIAS PARA UN CRECIMIENTO LUCRATIVO Y PLANIFICADO

Hoy en día, los franquiciadores de prácticamente todos los países dedican una creciente parte de sus recursos a expandirse en el exterior más allá de sus bases. Los expertos en franquiciado explicarán temas que van desde los retos culturales de la expansión internacional hasta los aspectos prácticos de hacer negocios en el extranjero. Los temas abordarán los problemas comerciales y legales más habituales que afectan a las franquicias internacionales.

### EL TALLER TRATARÁ ESTOS TEMAS:

- Franquiciado internacional
- Variaciones estructurales en el mercado global
- La experiencia de las expansiones internacionales

**WHO SHOULD ATTEND?**

Current, prospective and master franchisees and franchisors. Consultants seeking to improve their efficiency and operational capabilities and understanding of new technologies.

## WEB 2.0: SOCIAL NETWORKING + DATA IN FRANCHISING

This workshop will show you how to protect your brand while making the best use of social networking sites. It explores some of the do's and don'ts of setting up social networking sites for an entire system, addressing rogue franchisees and licensees who set up their own sites, and establish a system-wide strategy and policy for social networking and social media. This session addresses data collection, use, and protection in franchise companies and online tools to manage and enhance your company's online development efforts.

**THIS WORKSHOP WILL COVER:**

- Best practices
- How franchise systems should use social media and social networking sites
- How franchisors protect their brand
- Developing, implementing and enforcing a social media/networking policy for a franchise system



SPONSORED BY:

**PRESENTED BY:****LEE PLAVE**

Partner, Plave Koch, PLC  
[www.PlaveKoch.com](http://www.PlaveKoch.com)



Lee has extensive experience counseling distributors and franchisors, including drafting and negotiating franchise agreements for complex international and domestic transactions and advising clients on all aspects of franchise and distribution law. Lee also counsels clients on the application of technology to

franchise and distribution systems. He focuses his attention on matters such as social networking and social media issues, e-commerce, data use and security policies, cybersquatting and domain name disputes, consumer complaint and cybersmear sites, as well as software and hardware licensing. In addition, he represents clients in matters before the Federal Trade Commission.

**THERESA A. HUSZKA**

CFE, Senior Consultant, MSA Worldwide  
[www.MSAworldwide.com](http://www.MSAworldwide.com)



Theresa has over 18 years of experience in franchising and her consultancy is devoted to assisting companies design and develop their franchised business model. MSA Worldwide's services include feasibility assessments, creation of training programs and operations manuals, design and development of

franchise sales programs including marketing, advertising, and franchise sales process systems and long range strategic planning.

## FRANÇAIS W7:

### QUI DEVRAIT Y PARTICIPER ?

Des master-franchisés et franchiseurs actuels et futurs. Des consultants souhaitant améliorer leur efficacité et leurs capacités opérationnelles et comprendre les nouvelles technologies.

### WEB 2.0 : RÉSEAUX SOCIAUX + DONNÉES DANS LE CADRE DU FRANCHISAGE

Cet atelier vous montrera comment protéger votre marque tout en tirant parti des sites de réseaux sociaux. Y seront présentées certaines des choses à faire et à ne pas faire lors de l'installation de sites de réseaux sociaux pour un système tout entier, lorsque des franchisés et licenciés malveillants ont mis sur pied leurs propres sites et lors de l'établissement d'une stratégie à l'échelle du système et une politique pour les réseaux et médias sociaux. Cette séance couvre la collecte, l'utilisation et la protection des données dans les sociétés franchisées et les outils en ligne pour gérer et améliorer les efforts de développement déployés en ligne.

### CET ATELIER ABORDERA LES SUJETS SUIVANTS :

- Meilleures pratiques
- Mode d'utilisation par les systèmes de franchise des médias sociaux et sites de réseaux sociaux
- Protection par les franchiseurs de leur marque
- Développement, mise en œuvre et application d'une politique de médias/réseaux sociaux pour un système de franchise

## 中文 W7:

### WEB 2.0 特许经营中的社交网络与 社交信息

建议参与者、区域主授权被特许人、潜在的特许人与被特许人、要想提升效率和业务能力以及对新技术的理解的特许经营法律的律师和顾问。该研讨会的议题有：

- 实例研究：特许经营体系如何使用社交媒体和社交网站；
- 特许人应怎样让被特许人使用社交媒体和社交网站，同时又保护他们的品牌；
- 为特许经营体系制定与社交媒体和社交网络有关的政策；
- 针对政策实施与遵守的培训；
- 社交媒体与社交网络政策中应纳入什么内容；
- 如何处理网站上显示的客户照片；
- 各个社交媒体和社交网络之间怎样协调——供应商解决方案、FACEBOOK、GOOGLE 和 FOURSQUARE 提供的解决方案
- 使案用社交媒体和社交网络的过程中应注意避免什么；
- 使用社交媒体和社交网络来促进客户的访问；
- 使用社交媒体和社交网络来促进被特许人的招募；
- 使用社交媒体和社交网络以及开发特许经营体系过程中应当注意的信息数据问题；
- 用以管理被特许人招募的线上工具。

针对未来的被特许人和特许人：

- 购买流程纵览。
- 起步特许人实例。
- 怎样购买热门特许经营权却又不至被烫手！
- 如何为特许经营融资。
- 区域主授权体系成功的秘诀。
- 为您的企业筹备特许经营。

针对现有的特许人：

- 极其成功的特许人。
- 关于涉及海外特许人的信息往来文件。
- 美国特许经营的新趋势与主要的规范问题。
- 计划入驻美国的特许人应思考的问题。
- 遵守品牌形象规范
- 特许经营权销售流程的再度复兴。

## ESPAÑOL W7:

### ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Franquiados y franquiciadores actuales, potenciales y principales. Consultores que buscan mejorar su eficacia y capacidades operativas y comprender las nuevas tecnologías.

### WEB 2.0: REDES SOCIALES Y DATOS EN EL FRANQUICIADO

En este taller se explica a proteger la marca y, al mismo tiempo, aprovechar de manera óptima los sitios de las redes sociales. Se explican las buenas prácticas para la creación de sitios en las redes sociales para sistemas integrales, controlar a franquiciados y licenciarios que crean sus propios sitios, y establecer estrategias y políticas generales para redes sociales. La sesión aborda los temas de recogida, uso y protección de datos en empresas franquiciadas y explica las herramientas en línea para gestionar y reforzar las iniciativas de desarrollo en línea.

### EL TALLER TRATARÁ ESTOS TEMAS:

- Buenas prácticas
- Cómo deberían los sistemas de franquicias utilizar las redes sociales y sus sitios
- Cómo protegen los franquiciadores sus marcas
- Desarrollo e implementación de políticas sobre redes sociales en un sistema de franquiciado

**WHO SHOULD ATTEND?**

Advisors, officers and directors of overseas companies interested in expanding their business into the United States through franchising, as well as lawyers and consultants to these international companies.

# STRATEGIES FOR PENETRATING THE U.S. MARKET FOR OVERSEAS FRANCHISORS

In order to properly and successfully enter a vast and complicated market like the United States, you need to develop a business plan which addresses topics like:

- What region(s) will you initially target?
- What are your typical franchisee and consumer profiles?
- What structures (master, multi-unit, single-unit, hybrids, joint ventures, etc.) will you pursue as a legal and strategic means for entering the U.S. market?

This workshop features a panel of professionals and executives of overseas franchisors who have successfully developed concepts in the U.S. The focus will be on pragmatic and truly useful information with an emphasis on war stories and case studies.

**THIS WORKSHOP WILL COVER:**

- Planning and Strategy
- Legal Regulation and Structural Issues
- Financials and Budgeting



## PRESENTED BY: ANDREW J. SHERMAN

Partner, SeyFarth Shaw  
[www.SeyFarth.com](http://www.SeyFarth.com)



Andrew Sherman is a Partner and Chair of the Washington, D.C. Corporate Department of Seyfarth Shaw LLP. He focuses his practice on issues affecting business growth for companies at all stages, including developing strategies for licensing and leveraging intellectual property and technology assets, intellectual asset management and harvesting, as well as international corporate transactional and franchising matters.

He has served as a legal and strategic advisor to dozens of Fortune 500 companies and hundreds of emerging growth companies. He has represented U.S. and international clients from early stage, rapidly growing start-ups, to closely held franchisors and middle market companies, to multibillion dollar international conglomerates. He also counsels on issues such as franchising, licensing, joint ventures, strategic alliances, capital formation, distribution channels, technology development, and mergers and acquisitions.

Mr. Sherman has written nearly 30 books on the legal and strategic aspects of business growth, franchising, capital formation, and the leveraging of intellectual property, most of which can be found on Amazon. He also has published many articles on similar topics and is a frequent keynote speaker at business conferences, seminars, and webinars. He has appeared as a guest commentator on CNN, NPR, and CBS News Radio, among others, and has been interviewed on legal topics by The Wall Street Journal, USA Today, Forbes, U.S. News & World Report, and other publications.

Mr. Sherman serves as an adjunct professor in the M.B.A. programs at the University of Maryland and as well as the law school at Georgetown University and is a multiple recipient of the University of Maryland at College Park's Krowe Excellence in Teaching Award.

SPONSORED BY:

SEYFARTH  
SHAW

## FRANÇAIS W8:

### QUI DEVRAIT Y PARTICIPER ?

Les conseillers, dirigeants et administrateurs de sociétés étrangères souhaitant étendre leurs activités aux États-Unis, à l'aide du franchisage, ainsi que les avocats et consultants de ces sociétés internationales.

### STRATÉGIES POUR PÉNÉTRER LE MARCHÉ AMÉRICAIN À L'INTENTION DES FRANCHISEURS ÉTRANGERS

Afin de pénétrer correctement et avec succès un marché aussi vaste et compliqué que les États-Unis, vous devez élaborer un business plan qui aborde les domaines suivants :

- Quelle(s) région(s) ciblez-vous au départ ?
- Quels sont les profils typiques des franchisés et des consommateurs ?
- De quelles structures (master-franchise, multi-franchise, point de vente unique, hybrides, joint ventures, etc.) vous servirez-vous comme moyen juridique et stratégique pour pénétrer le marché américain ?

Cet atelier présente un panel de professionnels et de dirigeants composé de franchiseurs étrangers qui ont développé avec succès des concepts aux États-Unis. L'accent sera mis sur des informations pragmatiques et vraiment utiles, en particulier des histoires vécues et des études de cas.

### CET ATELIER ABORDERA LES SUJETS SUIVANTS :

- Planification et stratégie
- Réglementation juridique et problèmes structurels
- Données financières et établissement de budget

## 中文 W8:

### 打入美国市场

#### 1. 战略规划与战略问题

- 促使您打入美国市场的理由
- 美国市场的区域与人口发展趋势
- 让您的产品与服务适应美国市场的需求
- 确定目标被特许人的素质

#### 2. 法律规则与体系结构问题

- 解析、理解和破除有关特许经营披露文件 (FDD) 的若干迷思
- 对打入美国市场的各种方式或体系结构各自利弊的评估:

- > 规避美国的法律问题以及无法规避时如何应对
- > 区域主授权
- > 区域多个单元划分
- > 单一全美特许经营权
- > 合伙
- > 并购

#### 3. 财务与预算

- 制定预算、预算规划与资本组建
- 美国市场中特许经营拓展计划的替代性方案
- 美国市场中对注册商标和知识产权的保护
- 美国市场中的非传统之地与替代性经销体系
- 特许经营管理内外部咨询团队的优化

针对的对象:

顾问、想要进军美国的外国公司管理层成员。参加该研讨会的人在三天的展会期间将被允许进入所有展位。课程将使用独家英文课件和材料。

## ESPAÑOL W8:

### ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Asesores, directivos y consejeros de empresas extranjeras interesadas en expandir sus negocios en EE.UU. a través de franquicias, así como abogados y consultores de este tipo de entidades.

### ESTRATEGIAS DE PENETRACIÓN EN EL MERCADO DE EE.UU. PARA FRANQUICIADORES EXTRANJEROS

Para entrar con éxito en un mercado vasto y complicado como Estados Unidos, es necesario elaborar un plan de negocio que aborde temas tales como:

- Regiones diana iniciales
- Perfiles de los franquiciados y consumidores típicos
- Estructuras (principal, múltiples unidades, una unidad, híbridas, sociedades mixtas, etc.) a elegir como medio legal y estratégico para entrar al mercado estadounidense

Este taller lo imparte un panel de profesionales y ejecutivos de franquiciadores extranjeros que han desarrollado con éxito sus conceptos en EE.UU. Está centrado en información pragmática y realmente práctica, con énfasis en casos reales.

### EL TALLER TRATARÁ ESTOS TEMAS:

- Planificación y estrategia
- Normativa legal y cuestiones estructurales
- Cuestiones financieras y presupuestarias

**WHO SHOULD ATTEND?**

Current and prospective franchisors and franchisees whose objective is to design and operate a premier franchise system and are seeking best practices to build and protect that system filled with competent, profitable, empowered (and thereby satisfied) franchisees.

**5 HABITS OF THE HIGHLY SUCCESSFUL FRANCHISE SYSTEM**

Most franchisors do not have thousands of dollars to invest in new initiatives. This dynamic session will identify best practices that franchisors can apply – without significant financial investment – to achieve a powerful impact in the near future and over the long haul.

**THIS WORKSHOP WILL COVER:**

Identifying best practices that separate the highly successful franchise systems from the rest.

- Brand Protection and Promise
- Balancing the Interest of All Interested Parties
- Stack the Deck with “Ace” Franchisees
- Obsess Over the Franchisee’s Bottom Line
- Empower Franchisees



SPONSORED BY: **FAEGRE BAKER DANIELS**

**PRESENTED BY:****BRIAN SCHNELL**

Faegre Baker Daniels  
[www.faegrebd.com](http://www.faegrebd.com)



With more than 25 years of experience in franchising and product distribution, Brian Schnell is the chair of the firm's franchise practice that represents franchisors with headquarters based across the United States and abroad. Brian's experience uniquely includes serving as the COO and Chief Legal Officer during 2012 for one of the country's leading health care franchisors. In the role, he led the company's field operations team and the franchise administration and legal groups. With this unique legal and business experience, Brian counsels both emerging and mature franchisors in a variety of industries, ranging from companies with thousands of locations worldwide to companies in the initial stages of building franchise systems. His clients operate in dozens of industries where franchising plays a key role in the U.S. and global economies. Brian combines his experience with a passion for — and keen understanding of — franchising to find practical solutions for clients. He is committed to focusing on what matters most and making a difference in working with franchisors on their challenges and opportunities.

## FRANÇAIS W9:

### QUI DEVRAIT Y PARTICIPER ?

Les franchiseurs et franchisés, actuels et futurs, souhaitant créer et opérer un système de franchise de premier plan et recherchant les meilleures pratiques pour mettre sur pied et protéger ce système composé de franchisés compétents, rentables, responsabilisés (et par conséquent satisfaits).

### LES 5 HABITUDES D'UN SYSTÈME DE FRANCHISE HAUTEMENT EFFICACE

La majorité de franchiseurs ne disposent pas de sommes énormes pour investir dans de nouvelles initiatives. Cette séance dynamique identifiera les meilleures pratiques dont peuvent se servir les franchiseurs, sans avoir besoin d'un investissement financier important, pour avoir un impact puissant à court et à long terme.

### CET ATELIER ABORDERA LES SUJETS SUIVANTS :

Les meilleures pratiques qui distinguent les systèmes de franchise extrêmement efficaces du reste

- Protection et promesse de marque
- Concilier les intérêts de toutes les parties concernées
- Mettre toutes les chances de son côté avec de
- « super » franchisés
- Être obsédé par les résultats financiers des franchisés
- Responsabiliser les franchisés

## 中文 W9:

### 成功特许人的5 大经验

该研讨会主要探讨:

此“成功特许人的五大经验”将与大家分享特许经营体系中的最佳实践:

1. 保持对品牌的百分百忠诚  
特许人的品牌不仅仅是一个商业品牌。它还是维系客户的重要工具。特许人不仅要维护品牌; 还要不断展现和传达品牌承诺。品牌承诺应全方位渗透到特许经营体系。
2. 平衡特许人、被特许人以及整个体系之间的利益。  
成功的特许人用体系的标准建立起自愿遵守的文化, 同时严格对待犯错的被特许人, 从而确保整个体系的成功。
3. 招募众多“超级”特许经销商  
成功的特许人理解特许经营权的招募是一种不同于企业运营的经营。他们开发并严格遵守的体系重视招募高品质的特许 经销商。特许人必须努力工作, 确保其开发实践充满激情又不乏创新, 同时严格遵守法律。特许人还必须明白何种情况下应放弃次要的候选人。
4. 谨记特许经销商的底线  
只有被特许人成功, 特许人才算成功。特许人必须向被特许人提供常规、持续的支持, 帮助被特许人提升业绩, 对被特许人的经营情况表示关注。
5. 向被特许人授权  
被特许人必须能感觉到自己可以参与现有和将有特许经营体系的管理。特别成功的特许人会定义被特许人贡献方式的同时也掌握决策方面的决定权。当被特许人不遵守系统时, 这些特许人会问 “为什么他们不遵守?” 而不是条件反射地问“他们怎么敢不遵守?”

## ESPAÑOL W9:

### ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Actuales y potenciales franquiciadores y franquiciados cuyo objetivo es diseñar y explotar un sistema de franquiciado de primer nivel y desean conocer las buenas prácticas para el diseño y protección de un sistema que atraiga a franquiciados competentes, rentables y empoderados (y, por consiguiente, satisfechos).

### 5 HÁBITOS DEL SISTEMA DE FRANQUICIADO EXITOSO

La mayoría de los franquiciadores no tienen miles de dólares para invertir en nuevas iniciativas. Esta sesión dinámica permite identificar las buenas prácticas que deben aplicar los franquiciadores —sin una inversión financiera significativa— para conseguir un poderoso impacto en el futuro próximo y a largo plazo.

### EL TALLER TRATARÁ ESTOS TEMAS:

Identificación de las buenas prácticas que diferencian a los sistemas de franquiciado exitosos del resto.

- Protección y compromiso de la marca
- Equilibrio de los intereses de todas las partes involucradas
- Inclinar la balanza con franquiciados “campeones”
- Obsesión por la cuenta de resultados del franquiciado
- Empoderamiento de franquiciados



# SHOW INFORMATION

## EXHIBITS OPEN

Thursday: 10:00am - 5:00pm | Friday: 10:00am - 5:00pm | Saturday: 10:00am - 4:00pm

## SHOW ADMISSION

### A. EXHIBIT & FREE SEMINAR RATES

(Includes admission to exhibits and seminars for all 3 days)

### ADVANCE

(Until 2 June, 2022)

**FREE admission with code DELEGATE 50% off all workshops**

### B. WORKSHOP RATES

(Includes admission to exhibits and seminars for all 3 days)

### PRICE

|    |                                                                     |                  |
|----|---------------------------------------------------------------------|------------------|
| W1 | The A to Z's of Buying a Franchise                                  | See price online |
| W2 | Franchising Your Business                                           | See price online |
| W3 | Operations Manuals: The Foundation to Consistent Execution          | See price online |
| W4 | International Expansion: Master Franchising and Other Structures    | See price online |
| W5 | Global Franchise Expansion                                          | See price online |
| W7 | WEB 2.0: Social Networking + Data in Franchising                    | See price online |
| W8 | Strategies for Penetrating the U.S. Market for Overseas Franchisors | See price online |
| W9 | 5 Habits of the Highly Successful Franchise System                  | See price online |

## ONSITE REGISTRATION

Thursday, 2 June

8:30am - 5:00pm

Friday, 3 June

8:30am - 5:00pm

Saturday, 4 June

8:30am - 4:00pm

## WORKSHOP REGISTRATION

Seating is limited and we strongly recommend online registration on [www.IFEinfo.com](http://www.IFEinfo.com)

## FRANÇAIS

### POUR LE ENREGISTREMENT EN LIGNE PAR LA POSTE OU LE FAX:

1. Tous les enregistrements doivent être payés entièrement et reçus pour le 28 mai 2022 pour bénéficier de remises.
2. En ligne : Pour des directives, visitez [www.IFEInfo.com/registration.cfm](http://www.IFEInfo.com/registration.cfm). Par la poste: Remplissez le formulaire à la page 24 en sa totalité et l'envoyez par mail avec le paiement (voir des possibilités de paiement ci-dessous) :

**MFV Expositions, LLC**  
208 Harristown Road, Suite 102  
Glen Rock, NJ 07452 USA  
Attn: Registration Dept.

3. Par fax: Remplissez le formulaire à la page 24 en sa totalité, y compris la partie d'autorisation de crédit, et l'envoyez par télécopieur à +001-201-621-6168 (voir ci-dessous pour des options de carte de crédit acceptées).

### Enregistrement au programme des conférences:

1. Les séminaires sont compris avec l'entrée payante aux expositions.
2. Les frais de colloques comprennent l'admission aux expositions et aux séminaires. Si vous souhaitez vous inscrire à l'un des colloques, nous vous recommandons vivement de le faire à l'avance vu le nombre de sièges limités et pour tirer le meilleur parti des remises de pré-enregistrement.

### Confirmation et Access:

Seulement les inscriptions contenant une adresse e-mail recevront un code-barres de balayage rapide. Veuillez apporter cette confirmation aux stations de pré enregistrement à l'entrée du centre de congrès pour obtenir votre badge de visiteur, vous permettant d'accéder à l'exposition au sol et/ou au programme des conférences.

### Possibilités de paiement:

1. Mandat ou chèque d'entreprise/personnel tiré sur un banque des États-Unis et payable en des dollars US à: MFV Expositions, LLC
2. Carte de crédit - inclure le numéro de carte de crédit, le nom du détenteur de carte, l'adresse, les dates d'expiration, la signature et la quantité correcte. MasterCard, Visa, Discover ou American Express seulement. Signature requise pour le traitement.

## 中文

网上、邮递或传真报名:

应在 2022 年 5 月 28 日前完成报名和付款, 以享受优惠。

1. 网上报名: 相关指示请访问 [WWW.IFEINFO.COM/REGISTRATION.CFM](http://WWW.IFEINFO.COM/REGISTRATION.CFM).
2. 邮递报名: 完整填写位于第 24 页的表格, 连同付款一起邮递至下列收件人和地址 (参见下列付款方式)

**MFV Expositions, LLC**  
208 Harristown Road, Suite 102  
Glen Rock, NJ 07452 USA  
Attn: Registration Dept.

3. 传真报名: 完整填写位于第 24 页的表格, 包括其中的信用卡授权, 再发送传真至+001-201-621-6168 (可以接受的信用卡种类见下)。

讲座项目报名:

1. 专题研讨会含在付费入场门票中。
2. 研讨会的费用包括展会门票和研讨会入场门票。如果您只想报名参加研讨会, 由于座位有限, 我们强烈建议您提前报名并享受预报名优惠。

确认与入场证:

只有含电子邮件地址的报名才会收到一个快速扫描条形码。请向会展中心入口处的预报名站点出示此确认信, 换取访客入场证, 凭此证你可以进入实地展台和/或讲座项目。

付款方式:

1. 美国银行签发的汇票或企业/个人支票, 付款货币美元收款人:  
H. MFV EXPOSITIONS, LLC
2. 信用卡 - 包括信用卡卡号、持卡人姓名、地址、有效日期、签名以及正确的数额只接受 MASTERCARD, VISA, DISCOVER 或 AMERICAN EXPRESS 等卡种。必须有持卡人签名。

## ESPAÑOL

### PARA EFECTUAR UNA INSCRIPCIÓN ELECTRONICA, POR CORREO O POR FAX:

Todas las inscripciones deberán abonarse completamente y recibirse antes del 28 de mayo de 2022, para obtener tarifas de descuento.

1. Electronicamente: para obtener las instrucciones, visite [www.IFEInfo.com/registration.cfm](http://www.IFEInfo.com/registration.cfm).
2. Por correo: complete la totalidad del formulario de la página 24 y envíelo con el pago (véanse las opciones de pago abajo enunciadas) a:

**MFV Expositions, LLC**  
208 Harristown Road, Suite 102  
Glen Rock, NJ 07452 USA  
A la atención de: Registration Dept.

3. Por fax: complete la totalidad del formulario de la página 24, incluyendo la parte de la autorización de pago con tarjeta de crédito, y envíelo por fax al +001-201-621-6168 (véanse abajo las tarjetas de crédito que se aceptan).

### Inscripción para el programa de conferencias:

1. Los seminarios son gratuitos, una vez abonada la entrada para las exhibiciones.
2. Los derechos de los simposios incluyen la entrada a las exhibiciones y seminarios. Si desea registrarse para algún simposio, le recomendamos que lo haga por adelantado, ya que las plazas son limitadas, pudiendo además aprovechar los descuentos de la preinscripción.

Confirmación y acceso:

Sólo enviaremos un código de barras QuickScan a aquellas inscripciones, que contengan una dirección de e-mail. Por favor, triage esta confirmación a los puestos de escaneo de preinscripción, en el lobby del Convention Center, para obtener su credencial de visitante, que le brindará acceso a la sala de exposición y/o al programa de conferencias.

Opciones de pago:

1. Orden de pago o cheque personal/comercial, extendido por un banco de EE.UU. y pagadero en dólares, a la orden de: MFV Expositions, LLC.
2. Tarjeta de crédito. Incluir número de tarjeta de crédito, nombre del titular, dirección, fecha de vencimiento, firma y suma a abonar. Únicamente MasterCard, Visa, Discover o American Express. Se requiere la firma para su procesamiento.



Begin your journey to business ownership here  
[www.franchiseexpo.com/ife/exhibitors](http://www.franchiseexpo.com/ife/exhibitors)



# TRAVEL & HOTEL INFORMATION

## OTHER IMPORTANT INFORMATION:

Contact your local U.S. embassy, U.S. and foreign Commercial Services Department to inquire about the possibility of joining an official U.S. Embassy Delegation. We recommend checking [www.travel.state.gov](http://www.travel.state.gov) for the most current requirements and restrictions from the U.S. for your country.

## DON'T DELAY!

Register now at [www.IFEinfo.com](http://www.IFEinfo.com)

For assistance with travel and hotel accommodations, visit [www.IFEinfo.com/travel](http://www.IFEinfo.com/travel) and reserve your room online. Book early for the best hotel rates.

## NEAREST AIRPORTS/DISTANCE TO JAVITS CENTER

**LaGuardia Airport (LGA)** 9.8 miles/approximately 21 minutes by car

**Newark Airport (EWR)** 16.8 miles/approximately 27 minutes by car

**JFK Airport (JFK)** 17.8 miles/approximately 28 minutes by car

## FERRY SERVICE

The NY Waterway operates a ferry from Weehawken, NJ to within a block of the Javits Center. Parking is adjacent to the ferry terminal in Weehawken. Ferry leaves every 10 - 15 minutes during peak hours.

## PUBLIC TRANSPORTATION

There are bus stops and a subway stop right in front of the Javits Center. **M34 cross town bus:** Runs east/west on 34<sup>th</sup> Street. Stops on 11<sup>th</sup> Avenue outside the Javits Center and at Penn Station. The M34 bus requires passengers to use pre-boarding fare collection machines before boarding the bus.

## PARKING

There is no on-site parking at The Jacob K. Javits Convention Center. However, there are a variety of lots open nearby.

Please visit [www.javitscenter.com/attend/getting-here](http://www.javitscenter.com/attend/getting-here) for more info.

\*For further information on airports, ferry service, public transportation and parking, please visit [www.ifeinfo.com/travel-hotel.cfm](http://www.ifeinfo.com/travel-hotel.cfm)

## HOTEL AND TRAVEL INFORMATION

For questions and info about hotels and travel, please contact:

**MARTIN JOKSIMOVIC**, *Group Operations Manager*

Email: [Martin.Joksimovic@comexposium.com](mailto:Martin.Joksimovic@comexposium.com)

Phone: (212)-993-8587

## SPECIAL CAR RENTAL DISCOUNT

Email: [Martin.Joksimovic@comexposium.com](mailto:Martin.Joksimovic@comexposium.com) for details on car rental discounts.

## SPECIAL AIRLINE SAVINGS

**United Airlines:** For discounted fares [CLICK HERE](#) and enter **ZKP2417441** in the Offer Code box to receive your discount.

MileagePlus members earn Premier Qualifying Dollars and miles for their travel.

United Meeting Reservation Desk: Call 800.426.1122 (Monday - Friday from 8:00am - 10:00pm & Saturday - Sunday from 8:00am - 6:00pm EST).

Time Booking fees are waived for Meeting reservations. International customers may contact their local United Reservation Desk.

*\*Please note there is not a service fee for reservations booked and ticketed via the reservation 800 number.*

## FRANÇAIS:

### INFORMATIONS RELATIVES AU TRANSPORT ET À LA RÉSERVATION HÔTELIÈRE

Contactez l'ambassade américaine de votre pays, le ministère américain des affaires commerciales et celui de votre pays pour en savoir plus sur la possibilité de rejoindre une délégation officielle de l'ambassade américaine. Nous recommandons de consulter le site [www.travel.state.gov](http://www.travel.state.gov) pour connaître les conditions et les restrictions les plus récentes concernant des ressortissants de votre pays arrivant aux États-Unis.

**AÉROPORTS LES PLUS PROCHES/DISTANCE JUSQU'AU CENTRE JAVITS**  
LaGuardia Airport (LGA) 16 kilomètres/21 minutes environ en voiture  
Newark Airport (EWR) 26 kilomètres/27 minutes environ en voiture  
JFK Airport (JFK) 29 kilomètres/28 minutes environ en voiture

#### SERVICE DE FERRY

Le service de voies navigables de New York opère un ferry entre Weehawken, New Jersey et New York, à proximité du Centre Javits.

#### TRANSPORTS EN COMMUN

Des arrêts d'autobus et une station de métro se trouvent juste devant le Centre Javits. Ligne de bus M34 à travers la ville : Effectue des trajets aller-retour est/ouest sur la 34th Street. S'arrête sur la 11th Avenue à l'extérieur du Centre Javits et devant la Penn Station.

#### STATIONNEMENT

Il n'y a pas d'aire de stationnement au Centre des congrès Jacob K. Javits. Cependant, il existe diverses places de stationnement à proximité. Pour en savoir plus, veuillez consulter le site [www.javitscenter.com/attend/getting-here](http://www.javitscenter.com/attend/getting-here).

Pour des questions et des informations sur les hôtels et le voyage, veuillez contacter :

MARTIN JOKSIMOVIC, Directeur des opérations du groupe  
[Martin.Joksimovic@comexposium.com](mailto:Martin.Joksimovic@comexposium.com) | (212)-993-8587

REMISES SPÉCIALES POUR LES HÔTELS  
CLIQUEZ ICI

REMISES SPÉCIALES POUR LA LOCATION DE VOITURE  
[Martin.Joksimovic@comexposium.com](mailto:Martin.Joksimovic@comexposium.com) pour en savoir plus sur les remises pour la location de voiture.

## 中文:

### 酒店房费优惠

友情提示: 价格不含13.25%的消费税。优惠价格为截至 2022 年 6 月 25 日的房晚价格(房间数量有限, 订满为止)。

2022 年 6 月 25 日之后价格可能有变, 请在预订时向 [MARTIN.JOKSIMOVIC@COMEXPOSIUM.COM](mailto:MARTIN.JOKSIMOVIC@COMEXPOSIUM.COM) 核实。作为预订担保, 提供的信用卡或支票信息中需含有第一晚的房价。

#### 机票优惠:

我们与美联航 (UNITED AIRLINES) 订有特殊协议。联系您的旅行社或致电 UNITED MEETINGS 1-800-426-1122 进行预订。使用优惠码 ZGB8 和协议优惠码 ZJXQ676880。您自己在美联航官网 [WWW.UNITED.COM](http://WWW.UNITED.COM) 上预订, 还可以享受 3% 的额外优惠。

#### 租车优惠:

详情请咨询 [MARTIN.JOKSIMOVIC@COMEXPOSIUM.COM](mailto:MARTIN.JOKSIMOVIC@COMEXPOSIUM.COM)

## ESPAÑOL:

### INFORMACIÓN DE VIAJES Y ALOJAMIENTO

Póngase en contacto con la Embajada de EE.UU. y con los Departamentos de Servicios Comerciales estadounidenses y extranjeros para consultar la posibilidad de incorporarse a una delegación oficial de la Embajada de EE.UU. Recomendamos consultar en [www.travel.state.gov](http://www.travel.state.gov) los requisitos y restricciones más actualizados para entrar a EE.UU. desde su país.

**AEROPUERTOS MÁS PRÓXIMOS/DISTANCIA AL JAVITS CENTER**  
Aeropuerto de La Guardia (LGA) a 15 km /unos 21 minutos en coche  
Aeropuerto de Newark (EWR) 27 km unos 27 minutos en coche  
Aeropuerto JFK (JFK) 28 km /unos 28 minutos en coche

#### SERVICIO DE TRANSBORDADOR

NY Waterway opera un transbordador desde Weehawken (Nueva Jersey), a una manzana del Javits Center. El aparcamiento se encuentra junto a la terminal del transbordador en Weehawken. El transbordador zarpa cada 10 a 15 minutos en horario punta.

#### TRANSPORTE PÚBLICO

Hay paradas de autobús y una de metro justo delante del Javits Center. Autobús M34: Circula por la Calle 34 de este a oeste. Para en la 11ª Avenida, frente al Javits Center y a la Penn Station.

#### APARCAMIENTO

El Jacob K. Javits Convention Center no cuenta con aparcamiento propio. No obstante, hay varios abiertos en las proximidades. Consulte información más detallada en [www.javitscenter.com/attend/getting-here](http://www.javitscenter.com/attend/getting-here).

Para cualquier consulta e información acerca de viajes y alojamientos, sírvase contactar con:

MARTIN JOKSIMOVIC, Gerente de Operaciones del Grupo  
[Martin.Joksimovic@comexposium.com](mailto:Martin.Joksimovic@comexposium.com) | (212)-993-8587

DESCUENTOS ESPECIALES EN HOTELES  
HAGA CLIC AQUÍ

DESCUENTOS ESPECIALES EN ALQUILER DE VEHÍCULOS  
Sírvase escribir a [Martin.Joksimovic@comexposium.com](mailto:Martin.Joksimovic@comexposium.com) para obtener información acerca de descuentos para alquilar de vehículos.

# The Time is Now!

Start your **own business** in a rapidly growing industry.



Commercial cleaning and disinfecting services  
are in high demand and there is no better time  
to take advantage of this opportunity!

1.800.JANIKING | [www.janiking.com](http://www.janiking.com)