ONE VIBRANT CITY.
ONE GLOBAL EXPO. YOUR FUTURE.

Explore over 400 of today's proven franchise opportunities in every industry.
The world's leading franchise brands are waiting for you to take them home.

INTERNATIONAL Franchise Expo

JUNE 18–20, 2015
JAVITS CENTER, NYC

Sponsored by:

IFA INTERNATIONAL FRANCHISE ASSOCIATION

FRANCHISING® Building local businesses, one opportunity at a time.

U.S. COMMERCIAL SERVICE United States of America Department of Commerce

IFEinfo.com
Register FREE use Promo Code: **GPGLB**

TABLE OF CONTENTS

Welcome Letter 3

Conference Program

Seminars — A Preview 4

S1: The A to Z's of Buying a Franchise 6 - 7
L'acquisition d'une de A á Z | Das A und O biem Kauf einer Franchise | Explicación detallada de la adquisición de una Franquicia

S2: Franchising Your Business 8 - 9
Franchisage de votre Entrprise | Machen Sie aus Ihrem Geschäft Eine Franchise | Concesión de Franquicias de Su Propio Negocio

S3: Operations Manuals: The Foundation to Consistent Execution 10 - 11
Manuels des Opérations: La Base d'une execution conséquente | Handbücher des Geschäftsbetriebs: Die Grundlage für eine Konsequente Umsetzung Manuales de Operaciones La Base de una ejecución consecuente

S4: Master Franchising, Domestically and Internationally 12 - 13
Master Franchisage | Master Franchising | Franquicias Maestra

S5: Global Franchise Expansion: Strategies for Lucrative and Planned Growth 14 - 15
Expansion globale de la franchise | Ausweitung der globalen Franchise | Ampliación global de la franquicia

S7: Web 2.0: Social Networking + Data in Franchising 16 - 17
L'emploi des technologies dans la création de franchises | Der Einsatz von Technologie im Franchising
El uso de la tecnología en la creación de franquicias

S8: Strategies for Franchising into the U.S. Market 18 - 19
Stratégies pour la franchise dans le marche Americian | Strategien zum franchising auf dem USA markt
Estrategias para franquiciar en el mercade Estadoundense.

S9: 5 Habits of the Highly Successful Franchisor 20 - 21
Franchisage de votre Entrprise | Machen Sie aus Ihrem Geschäft Eine Franchise
Concesión de Franquicias de Su Propio Negocio

Show and Registration Information 22 - 23

Advance Registration Form 24

Current List of Exhibitors 25

Travel and Hotel Information 26 - 27

WELCOME

International Visitors:

Thank you for requesting information about the **24th Annual International Franchise Expo (IFE), June 18-20, 2015**. Use this comprehensive visitor's kit to develop a schedule and plan of action for your trip to New York City. In three full days, you'll discover the world of franchising and, with careful preparation, some of what you will be able to accomplish here:

- See hundreds of exhibiting franchise brands from throughout the United States and around the world. Many of these exciting concepts are interested in expanding into your country or market and are looking for the right Master License Partner.
- Get answers about franchising from the world's leading experts who exhibit and present at the IFE's comprehensive conference program.
- Visit with franchise trade associations, and collect important collateral material from franchise companies and vendors.
- Attend free seminars as well as paid symposia.

Meet the Exhibitors

Arrive in New York City with an agenda to make the best use of your time: Whether you plan to meet every exhibiting franchise company at the **IFE** or you intend to meet a select few, an exhibitor list is featured on page **26** of this brochure. With more companies added to the list daily, view an up-to-date current list at **www.IFEinfo.com**. Make a list of the companies you want to see.

Register for Conferences

Beyond the expo floor, the IFE hosts free and fee-based sessions on every aspect of franchising. Browse pages **6-21** to find out which symposia are right for you, and complement those selections with free seminars covering more than 70 different topics. Updates on the conference program are always available on **www.IFEinfo.com**.

Important Visa/Passport Information

If you're planning to attend the International Franchise Expo, you'll want to initiate the process as soon as possible. Begin by contacting your local U.S. embassy, U.S. and Foreign Commercial Service Department, to inquire about the possibility of joining an official U.S. Embassy Delegation. Check the current requirements and restrictions for traveling to the U.S. from your country. The recommended first source of current visa information is **www.travel.state.gov**. Another useful website is **http://travel.state.gov/visa**.

Register Now!

Register now so that we can prepare for your arrival at IFE. Start first with registration at **www.IFEinfo.com** by clicking on Visiting and then International Visitors, or complete the Advance Registration Form on page **24** and fax or mail it to the provided address.

Next, allow us to help you arrange for hotel accommodations. At **www.IFEinfo.com**, click Travel/Hotel Info and reserve your room online. The best rates are available when you reserve early.

After you are registered, continue to visit **www.IFEinfo.com** for updates about the IFE. If you have any questions, please contact Corali Romero at **cromero@mfvexpo.com**.

We look forward to seeing you in New York City at the 2015 International Franchise Expo.

Thomas Portesy
President & CEO
MFV Expositions

Stephen J. Caldeira
President & CEO
International Franchise Association

2015 INTERNATIONAL FRANCHISE EXPO

The IFE Conference Program is sponsored by:

SEMINARS – A PREVIEW

In between visits with franchisors at the International Franchise Expo, schedule time to attend one or more **FREE SEMINARS**. Seminars are taught by experts including franchisors, lawyers and consultants. The seminars provide an opportunity for you to hear about different ideas and approaches to franchising. While some of the seminars are in-depth, they are not as comprehensive as the symposia, which can be found on pages 6-21. Seminars and symposia provide an opportunity to network with the experts who lead the programs and to meet other prospective franchisees and franchisors.

Seminars are subject to change without notice, so please visit www.IFEinfo.com for the latest schedule of seminars. Please note that the seminars are presented in English.

HERE IS A PREVIEW OF SOME FREE EDUCATIONAL SEMINARS OFFERED AT IFE 2015

For Prospective Franchisees and Franchisors:

- Navigating the Buying Process
- Best Practices for Start Up Franchisors
- How much money can you make?
- How to Finance Your Franchise
- Secrets to Success for Master Franchising
- Getting Ready to Franchise Your Business
- The Franchisor-Franchisee Relationship

For Current Franchisors:

- Taking Your Franchise System to the Next Level
- Social Media and Franchise Lead Generation
- Overview of Key U.S. Trends and Regulatory Issues
- Maintaining Brand Standards
- Selling Franchises without getting into trouble

Vous trouverez, ci-dessous, quelques-uns des séminaires éducatifs proposés GRATUITEMENT lors d'IFE 2015.

À l'intention des futurs franchisés et franchiseurs :

- La navigation dans le processus d'achat
- Les pratiques exemples des franchiseurs qui démarrent
- Combien d'argent vous pouvez gagner
- Comment financer sa franchise
- Les secrets du succès des franchises-maîtresses
- Se préparer au franchisage de son entreprise
- La relación entre franquiciador y franquiciado

À l'intention des franchiseurs actuels :

- Faire passer votre système de franchise au niveau supérieur
- Les médias sociaux et la génération de contacts de franchisage
- Aperçu des tendances américaines et des questions réglementaires principales
- Le respect des normes de l'image de marque
- Cómo vender franquicias sin tener problemas

Im Folgenden führen wir einige der åKOSTENLOSEN Informations seminare auf, die auf der IFE 2015 angeboten werden.

Für potenzielle Franchisenehmer und Franchisegeber:

- Navigation des Kaufprozesses
- Best Practices für Franchisegeber-Neugründungen
- Wieviel Geld kann man damit verdienen?
- Wie man eine Franchise finanziert
- Erfolgsgeheimnisse für Haupt-Franchising
- Machen Sie sich bereit, Ihr Unternehmen zu konzessionieren
- Die Beziehung zwischen Franchisor und Franchisee

Für gegenwärtige Franchisegeber:

- Heben Sie Ihr Franchisesystem auf die nächste Stufe
- Soziale Medien und Franchise-Kontakt-Generierung
- Überblick über wichtige U.S.-Trends und Regulierungsfragen
- Aufrechterhaltung von Marken-Standards
- Lizenzen verkaufen ohne Risiko

Estos son algunos de los Seminarios educativo GRATUITO ofrecidos en el IFE 2015.

Para franquiciatarios y franquiciadores potenciales:

- Navegando por el proceso de compra
- Mejores prácticas para franquiciadores que se inician
- ¿Cuánto dinero se puede ganar?
- Cómo financiar su franquicia
- Secretos del éxito para las franquicias maestras
- Preparándose para franquiciar su negocio
- La relación entre franquiciador y franquiciado

Para franquiciadores actuales:

- Lleve su sistema de franquicias al siguiente nivel
- Los medios sociales y la generación de contactos de franquicias
- Visión general de las tendencias claves en los Estados Unidos de América, y asuntos regulatorios
- Mantener los estándares de marca
- Cómo vender franquicias sin tener problemas

REGISTER FOR TWO SYMPOSIA
SAVE $50

SYMPOSIUM 1

DATE:
SATURDAY, JUNE 20
9:00 AM - 12:30 PM

RATES:
ADVANCE: $120*
ONSITE: $170*

*Includes exhibit hall admission and seminars

Sponsored by:

UNITED FRANCHISE GROUP
"The Global Leader for Entrepreneurs"
Signarama The way to grow your business.
EmbroidMe
SuperGreen Solutions Energy Efficient Products
experimac computers • tablets • phones • buy • sell • trade • repair

WHO SHOULD ATTEND:

Anyone who's thinking about buying a franchise will find this symposium to be invaluable. Where else will you have the opportunity to spend 3 ½ hours with a seasoned professional who provides honest, accurate, timely information about franchising? The subject matter is intended for people who want to buy a franchise in the United States, although the seminar also attracts many international candidates as well as prospective franchisors. Attend only if you want to be better educated about buying a franchise!

PRESENTED BY:

John P. Hayes, PhD
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.

THE A TO Z'S OF BUYING A FRANCHISE

INSIDE INFORMATION FROM A 30-YEAR FRANCHISE VETERAN

If you're looking for no-nonsense, cut-to-the-quick, show me how to evaluate franchises so that I can buy one that's right for me information... this is the symposium you need. And it's the only one you'll need! It's taught by a 30-year franchise veteran who has been both a franchisee and a franchisor. Dr. Hayes has worked with 100 different franchise systems as a consultant and has written extensively about the topic. He has been teaching this seminar for nearly 20 years to thousands of individuals, many of whom have successfully purchased franchises. If you hope to become a successful franchisee, get started with confidence by participating in this symposium.

You will learn the basic information about franchising but glean an in-depth knowledge through the experiences of Dr. Hayes. He will help you understand how to interpret and use the Franchise Disclosure Document to discover reliable information about the performance and viability of any franchise, how to evaluate the franchisor's operating system and determine if you and your intended market are compatible with the system, the pros and cons of franchising, the fees required by franchisors, the facts about territorial and product restrictions, how to raise money to invest in a franchise, and much, much more.

This is the perfect symposium for people who are just getting started with their research as well as those who are close to making a decision to buy a franchise. Questions will be answered throughout the symposium. All course materials are presented in English only.

HERE'S WHAT YOU RECEIVE:

In addition to the comprehensive information covered in the symposium, you will receive a binder of all the information presented. You will utilize a self-evaluation tool to test your compatibility with franchising. The profile, valued at $125, will help you determine the type of franchise that makes sense for you to buy. Also, you will receive a copy of the Franchise Pre-Investment Checklist, a 65-page booklet that steps you through the process of evaluating and buying a franchise. The booklet is a $24.95 value. You also get Dr. Hayes's exclusive list of 92 Questions To Ask Before You Buy A Franchise! – he's done much of your homework for you! Finally, got a question after the symposium? You get lifetime email access to Dr. Hayes, who will answer your questions at no additional charge. Value: Priceless!

All attendees receive admission to the exhibits and seminars on all three days.

THIS SYMPOSIUM WILL LOOK AT:

1. INTRODUCTION TO FRANCHISING

- What is franchising?
- Pros & Cons of franchising
- Franchising vs. Independent Start Ups
- Is franchising for you? Self-Evaluation
- More than 70 different industries in franchising
- Selecting a franchise that's right for you personally & financially
- How to research franchise opportunities
- Franchise financing – where to borrow money

2. HOW TO INVESTIGATE THE "IDEAL" FRANCHISE SYSTEM

- What to expect from a franchisor
- What a franchisor expects from franchisees
- Evaluating the franchisor's operating system
- Understanding the fees involved in franchising
- Key questions to ask both franchisor and franchisees
- Sources of information that can help you evaluate opportunities
- Seeking out the right legal and accounting advice

3. UNDERSTANDING THE FDD AND FRANCHISE AGREEMENT

- What is the Franchise Disclosure Document (FDD)
- How to read the items in the FDD
- How to use the FDD to your advantage
- Major topics covered by the FDD
- Evaluating the franchisor's performance using the FDD
- Exploring options for negotiating the FDD with a franchisor
- Understanding the Franchise Agreement

FRANÇAIS S1:

L'ACQUISITION D'UNE FRANCHIS DE A Á Z

Si vous recherchez une façon raisonnable, qui va doit au but e t montre réellement l'évaluation des franchises pour que je puisse m'en offrir une sur mesure pour moi... C'est le colloque dont vous avez besoin. Et vous n'en aurez plus besoin plus tard ! Si vous espérez devenir un franchiseur réussi, commencez par participer en toute confiance à ce colloque. Vous y apprendrez les notions de base sur le franchisage mais vous enrichirez aussi des toutes les connaissances détaillées issues des expériences de M. Hayes qui vous aideront à comprendre comment interpréter et utiliser le document d'octroi de franchise pour découvrir des informations fiables sur le rendement et la viabilité de n'importe quelle franchise, comment évaluer le système d'exploitation du franchiseur et déterminer votre compatibilité personnelle et celle de votre marché cible avec le système, le pours et les contres du franchisage, les droits exigés par des franchiseurs, les faits sur les restrictions territoriales et de produit, comment récolter l'argent pour investir dans une franchise, et beaucoup, beaucoup plus. Ces the`mes seront présentés par un groupe d'experts en la matiêre et suivis d'une séance "Questions— Réponses".

1. Introduction au franchisage
2. Comment se renseigner sur le systême 'idéal' de franchise
3. Comprendre l'FDD et le contrat de franchisage

A Qui Est Destiné:
Tous ceux qui envisagent d'acheter une concession trouveront ce colloque d'une valeur inestimable. Il est destine à vous instruire sur les avantages et les désavantages que représente l'achat d'une franchise et à vous aider à comprendre pourquoi vous devriez ou ne devriez pas en acheter une. Le thème est destine aux gens qui veulent acheter une concession aux États-Unis, bien que le séminaire attire également beaucoup de candidats internationaux aussi bien que les franchiseurs potentiels.

Les fournitures et accessoires de cours sont uniquement.

DEUTSCH S1:

DAS A UND O BIEM KAUF EINER FRANCHISE

Wenn Sie nach einer geradlinigen, auf den Punkt kommenden, „Zeig mir wie man Franchises bewertet so dass ich die für mich Richtige kaufen kann"... Veranstaltung suchen, dann ist diese Fachtagung die einzig Richtige für Sie. Und sie ist die einzige, die Sie benötigen! Wenn Sie hoffen, ein erfolgreicher Franchisenehmer zu werden, starten Sie mit Zuversicht durch Teilnahme an diesem Symposium. Sie erlernen die Basis-Informationen über Franchising und sammeln gleichzeitig detailliertes Fachwissen durch die Erfahrungen von Dr. Hayes, der Ihnen hilft, zu verstehen, wie man das Franchise Disclosure Document interpretiert und benutzt, um zuverlässige Informationen über die Leistung und Entwicklungsfähigkeit einer jeden Franchise feststellen zu können, wie man das Betriebsverfahren des Franchisegebers auswertet und feststellt, ob Sie und Ihr angestrebter Markt mit dem System, den Pros und Kontras des Franchising, den vom Franchisegeber geforderten Gebühren, den Fakten bezüglich Gebiets- und Produktbeschränkungen, wie man sich die für ein Franchise-Investment notwendigen Mittel beschafft, übereinstimmt und vieles, vieles mehr. Nach Abschluss der einleitenden Bemerkungen durch die Podiumsteilnehmer folgt eine Frage-und-Antwort-Periode.

1. Eine Einleitung zum Franchising:
2. Wege zur Prüfung des "idealen" Franchise-Systems:
3. Verständnishilfen für den FDD und Franchise-Vertrag:

Wer Sollte Teilnehmen:
Für jeden, der sich mit dem möglichen Kauf einer Franchise trägt, wird dieses Symposium von unschätzbarem Wert sein. Diese Fachveranstaltung dient dazu, Sie über das Für und Wider des Kaufs einer Franchise aufzuklären und Ihnen helfen zu verstehen, weshalb Sie eine Franchise erwerben sollten, oder weshalb nicht. Die Thematik dieser Fachtagung ist für Teilnehmer bestimmt, die eine Franchise in den Vereinigten Staaten kaufen möchten, obgleich das Seminar auch viele internationale Besucher und Kaufinteressenten anzieht.

Die Kursmaterialien sind ausschließlich in englischer Sprache.

ESPAÑOL S1:

EXPLICACIÓN DETALLADA DE LA ADQUISICIÓN DE UNA FRANQUICIA

Si está buscando practicidad, ir concisa y directamente al punto y aprender a evaluar franquicias, a fin de poder comprar la franquicia correcta para usted, entonces éste es el simposio que necesita. ¡Y el único que necesitará! Si desea convertirse en un exitoso franquiciado, comience con seguridad, participando de este simposio. Usted conocerá la información básica sobre franquicias, adquiriendo a la vez profundos conocimientos, gracias a la experiencia del Dr. Hayes, quien le ayudará a comprender cómo se debe interpretar y utilizar el Franchise Disclosure Document, para encontrar información fiable sobre la ejecución y viabilidad de toda franquicia, cómo evaluar el sistema operativo del franquiciador y determinar si usted y el mercado previsto son compatibles con el sistema, los pros y los contras de la franquicia, los cánones requeridos por el franquiciador, las condiciones sobre restricciones territoriales y de productos, cómo obtener dinero para invertirlo en una franquicia... y muchísima información más.La disertación inicial de los panelistas será seguida de un periodo de preguntas y respuestas.

1. Introducción a las franquicias:
2. Cómo investigar el sistema "ideal" de franquicias:
3. Interpretación de la FDD y del convenio de franquicia:

Quiénes Deben Asistir:
Quien esté pensando en adquirir una franquicia, encontrará en este simposio un valor incalculable. Este simposio tiene el objetivo de brindarle la formación necesaria respecto de los pros y los contras de adquirir una franquicia, así como ayudarle a entender por qué debería adquirirla o por qué no. Si bien el contenido está destinado a personas que desean adquirir una franquicia en EE.UU., el seminario también atrae a una gran cantidad de candidatos internacionales, así como para futuros franquiciadores.

Los materiales del curso se proporcionan en inglés únicamente.

REGISTER FOR TWO SYMPOSIA
SAVE $50

SYMPOSIUM 2

DATE: STARTS
FRIDAY, JUNE 19
2:00 PM - 5:00 PM
CONTINUES
SATURDAY, JUNE 20
10:00 AM - 1:00 PM

RATES:
ADVANCE: $280*
ONSITE: $330*

**Includes exhibit hall admission and seminars*

Sponsored by:

MSA WORLDWIDE

WHO SHOULD ATTEND:

Anyone looking to grow their business or seeking information on the use, benefits and risks associated with an indirect method of distribution such as franchising. This includes business owners looking for information on franchising as a method to grow their businesses; CEOs, COOs and CFOs of companies seeking alternative methods of distribution, reorganization strategies, and additional pull through strategies; lawyers, accountants and business consultants whose clients require them to have a working knowledge of franchise development and management.

FRANCHISING YOUR BUSINESS

Since the end of World War II, franchising has become the dominant method for the creation of wealth through small business ownership. Franchising, once known primarily for restaurants, today is used by over 85 industries including a wide range of consumer and business to business services, retail, hospitality, health, recreation and many more. This two day symposium will explain how to turn your business into a successful franchise. All course materials are presented in English only.

All symposium attendees receive free admission to the exhibits on all three days.

OVER TWO DAYS, THIS SYMPOSIUM WILL LOOK AT:

- The difference between licensing and franchising and when each is appropriate
- Franchise Feasibility – is franchising the correct expansion strategy for your company
- The benefits and risks of franchising your business
- Characteristics of a strong franchisor organization
- Tactical Business Planning – the design, development and implementation of a franchising strategy
  - Determining the core drivers of your business and setting standards
  - Identifying the roles and responsibilities of the franchisor and franchisee
  - Determining the proper fee structure
  - Creating a positive relationship with franchisees
  - Brand development and advertising requirements
  - Ensuring the legal documents reflect the business strategy
- The financial implications of developing a franchise system including:
  - Cost of development and anticipated return on investment for the company
  - Organizational requirements–headquarters and field
- Managing Expansion Strategies – Understand when and how to use:
  - Single Unit Franchising
  - Area Development and Multi-Unit Franchising
  - Area Representative Franchising
  - Master Franchising
  - Company Owned and Franchisee Owned
  - locations in the same market
- Operation manuals and training programs – what they should contain, how they can be used to manage change, and risky issues you should consider when creating manual and training program content. The use of web based training and operating manuals in franchise systems
- Technology – the use of technology in the support and expansion of the franchise system
- Growing the business – how to develop and manage a franchise system growth strategy that meets the system's expansion goals, earnings expectations and attracts the types of franchisees that are best suited for the franchise system
- Retro-franchising – using franchising as a new or replacement method of distribution for established companies and for companies seeking an innovative re-organization, re-capitalization or tactical change strategy
- Financing your growth and planning your exit strategy
- The Law – Understanding the Federal and State Disclosure requirements, relationship laws, trademarks, service marks and trade dress and other regulations that impact franchise system on a day to day basis

MODERATED BY:

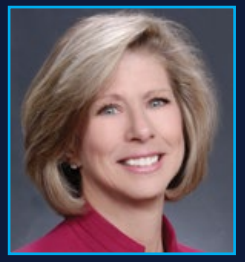
Michael H. Seid

Managing Director, MSA Worldwide
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's 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



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 S2:

FRANCHISAGE DE VOTRE ENTREPRISE

- La différence entre la concession de licences et le franchisage
- Faisabilité d'une franchise – cette méthode convientelle à votre société ?
- Les avantages et les risques découlant du franchisage de votre entreprise
- Caractéristiques d'une organisation de franchiseur solide
- Planification tactique stratégique
- Les implications financières du développement d'un système de franchise
- Gestion des stratégies d'expansion
- Manuels d'exploitation et programme de formation
- Technologie – utilisation de la technologie pour

le support et l'expansion du système de franchises

- Établissement des commissions
- Développement de votre entreprise
- Rétrofranchisage
- Financement de votre croissance et planification de votre stratégie de sortie
- Publicité de vente au détail

A Qui Est Destiné:

Toute personne désirant développer son entreprise ou recherchant des informations sur l'utilisation, les avantages et les risques associés à une méthode de distribution indirecte telle que le franchisage.

Les participants à ce colloque seront aussi admis à tous les stands pendant les trois jours. Les fournitures et accessoires de cours sont uniquement rédigés en anglais.

DEUTSCH S2:

MACHEN SIE AUS IHREM GESCHÄFT EINE FRANCHISE

- Der Unterschied zwischen Lizenzierung und Franchising sowie wann welche der beiden Methoden in Frage kommt
- Die Durchführbarkeit der Franchise – d.h. ist das Franchising die richtige Expansionsstrategie für Ihr Unternehmen
- Etwaige Vorteile und Risiken, die entstehen, wenn Sie aus Ihrem Geschäft eine Franchise machen
- Leistungsmerkmale einer starken Franchisegeber- Organisation
- Die taktische Geschäftsplanung – Entwurf, Entwicklung und Implementierung einer Franchising-Strategie
- Die finanziellen Auswirkungen der Entwicklung eines Franchise-Systems
- Das Management von Expansionsstrategien
- Betriebsanleitungen und Schulungsprogramme
- Die Technologie – der Einsatz der Technologie zur Unterstützung und Ausweitung des Franchise-Systems
- Die Festlegung von Gebühren
- Die Expansion des Geschäfts – der sich die für Ihr System bestgeeigneten Franchisenehmer anwerben lassen
- Das Retrofranchising
- Die Finanzierung Ihres Wachstums und die Planung Ihrer Veräußerungsstrategie
- Einzelhandelswerbung

Wer Sollte Teilnehmen:

Alle Geschäftsleute, die ihr Geschäft weiter ausbauen wollen oder Informationen über die Anwendung, Vorteile und Risiken, die mit einer indirekten Vertriebsmethode wie dem Franchising einhergehen, erhalten möchten.

Teilnehmer des Symposiums erhalten zudem an allen drei Tagen Zutritt zu den Ausstellungen Die Kursmaterialien sind ausschließlich in englischer Sprache.

ESPAÑOL S2:

CONCESIÓN DE FRANQUICIAS DE SU PROPIO NEGOCIO

- La diferencias entre cuando obtener una licencia y una franquicia
- Franquicias factible – es conceder expansión estratégica correcta para su compañía
- Los beneficios y riesgos de concesión de su negocio
- Características de una fuerte organización de franquicias
- Plan táctico de negocio
- Las implicaciones financieras de desarrollar un sistema de franquicias
- Administrando estrategias de expansión
- Operación manual y programa de entrenamiento
- Tecnología – el uso de tecnología en el apoyo, y expansión del sistema de concesión de franquicias
- Estableciendo honorarios
- Agrandando el negocio
- Retro concesión de franquicia
- Financiando su crecimiento y planeando su estrategia de salida
- La Ley – Conocer las declaraciones requeridas Federales y Estatales, marcas registradas,marcas de servicios, vestido de comercio y otras regulaciones que impacten el sistema de franquicias en una base cotidiana.

Quiénes Deben Asistir:

Cualquiera en busca de aumentar su negocio ó buscando información en el uso, beneficios y riesgos asociados con un método indirecto de distribución tales como franquicias.

Los asistentes al Simposio también recibirán entradas para la exposición que durará tres días. Los materiales del curso se proporcionan en inglés únicamente.

REGISTER FOR TWO SYMPOSIA
SAVE $50

SYMPOSIUM 3

DATE:
FRIDAY, JUNE 19
2:30 PM - 5:00 PM

RATES:
ADVANCE: $120*
ONSITE: $170*

**Includes exhibit hall admission and seminars*

Sponsored by:

MSA WORLDWIDE

WHO SHOULD ATTEND:

Business owners who are strongly considering franchising and don't have processes and procedures fully documented, new franchisors who want to confirm that they have taken the right approach, managers with training accountability in an established chain poised to franchise, existing franchisors needing to update their Operations Manual.

PRESENTED BY:

Marla Rosner
Senior Consultant, Training
MSA Worldwide
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.

OPERATIONS MANUALS: THE FOUNDATION TO CONSISTENT EXECUTION

Documentation of your business' processes and procedures is the foundation to consistent execution of your franchise concept. Your Operations Manual becomes the core reference document for how to replicate your business methods for all franchisees and so must be thorough, clear and user-friendly. In addition, it must clearly specify what customer products and services, policies, marketing approaches, etc. are required for compliance with your franchise agreement. Learn key content that should be included as well as how to create a user-friendly Operations Manual in this symposium. All course materials are presented in English only.

All attendees receive admission to the exhibits and seminars on all three days.

THIS SYMPOSIUM WILL LOOK AT:

- How to capture key business processes and procedures for the Operations Manual
- What types of manuals are customary to provide to franchisees
- What topics are usually covered in an Operations Manual
- How a Start Up Manual differs from an Operations Manual
- How to language materials for your reader and ensure that compliance requirements are clear and straightforward
- How to craft manual content to avoid vicarious liability lawsuits
- How formatting impacts ease of use and updating manuals

The PROFESSIONAL CENTER is an area on the exhibit floor where you can meet with attorneys and other industry experts who will provide legal, business and financing advice as well as answer your questions. 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!

FRANÇAIS S3:

MANUELS DES OPÉRATIONS: LA BASE D'UNE EXECUTION CONSÉQUENTE

Ce symposium traite des sujets suivants:

- Comment identifier les processus et procédures clés de votre négoce pour les documenter dans des Manuels d'Opérations
- Quels types de manuels se fournissent habituellement aux franchisés
- Quels sujets s'examinent normalement dans des Manuels d'Opérations
- Comment un Manuel d'Initiation se distingue d'un Manuel d'Opérations
- Comment formuler le contenu pour que vos lecteurs le comprennent et comment spécifier clairement les requêtes pour son accomplissement
- Comment configurer un manuel pour éviter des procès pour responsabilité ur les actes des tiers
- Comment optimiser moyennant une omposition parfaite le confort d'usage de vos manuels et faciliter en même temps ses mises à jour

A Qui Est Destiné:

Aux entrepreneurs qui considèrent sérieusement créer une franchise et qui n'ont pas encore documenté entièrement leurs processus et procédures ; aux nouveaux créateurs de franchises qui souhaitent analyser si leur approche est correcte ; aux responsables de formation dans une chaîne commerciale existante qui considère créer une franchise ; aux créateurs de franchises expérimentés qui souhaitent mettre à jour leurs Manuels d'Opérations.

Les participants à ce colloque seront aussi admis à tous les stands pendant les trois jours. Les fournitures et accessoires de cours sont uniquement rédigés en anglais.

DEUTSCH S3:

HANDBÜCHER DES GESCHÄFTSBETRIEBS: DIE GRUNDLAGE FÜR EINE KONSEQUENTE UMSETZUNG

- Wie erfasse ich die entscheidenden Geschäftsprozesse, um sie in Handbücher des Geschäftsbetriebs zu dokumentieren
- Welche Arten von Handbüchern werden Franchisenehmern üblicherweise zur Verfügung gestellt
- Welche Inhalte werden normalerweise in Handbüchern des Geschäftsbetriebs erörtert
- Worin unterscheiden sich Handbücher für die Neugründung von Handbüchern des Geschäftsbetriebs
- Wie fassen Sie die Inhalte für Ihre Leser in Worte und wie formulieren Sie Vorgaben zu ihrer Erfüllung eindeutig
- Wie konfigurieren Sie Ihre Handbüchern, um Klagen wegen Haftung für Erfüllungsgehilfen zu vermeiden
- Wie optimieren Sie mit einem perfekten Layout die Lesbarkeit Ihrer Handbücher und erleichtern gleichzeitig deren Aktualisierung

Wer Sollte Teilnehmen:

Unternehmer, die intensiv über die Vergabe eigener Franchiselizenzen nachdenken und deren Geschäftsprozesse nicht vollständig dokumentiert sind; neue Franchisegeber, die gewährleisten wollen, daß ihre Vorgehensweise richtig ist; Manager mit Ausbildungsverantwortung innerhalb einer etablierten Handelskette, die sich für die Vergabe von Franchiselizenzen interessieren; erfahrene Franchisegeber, die ihre Handbücher des Geschäftsbetriebs aktualisieren wollen.

Teilnehmer des Symposiums erhalten zudem an allen drei Tagen Zutritt zu den Ausstellungen Die Kursmaterialien sind ausschließlich in englischer Sprache.

ESPAÑOL S3:

MANUALES DE OPERACIONES: LA BASE DE UNA EJECUCIÓN CONSECUENTE

Este simposio examina los temas siguientes:

- Cómo identificar los procesos y procedimientos clave de su negocio para documentarlos en los Manuales de Operaciones
- Qué tipos de manuales se facilitan habitualmente a los franquiciados
- Qué temas se suelen tratar en Manuales de Operaciones
- Cómo un Manual de Iniciación se distingue de un Manual de Operaciones
- Cómo verbalizar el contenido para que sus lectores lo entiendan y cómo especificar claramente los requerimientos para su cumplimiento
- Cómo configurar un manual para evitar pleitos por responsabilidad para actos de terceros
- Cómo optimizar mediante una composición perfecta la comodidad de uso de sus manuales y facilitar al mismo tiempo sus actualizaciones

Quiénes Deben Asistir:

A Empresarios que consideran seriamente crear una franquicia y cuyos procesos y procedimientos no están documentados completamente ; a nuevos creadores de franquicias que quieren analizar si su enfoque es correcto ; a responsables de formación dentro de una cadena comercial existente que considera crear una franquicia ; a creadores de franquicias experimentados que quieren actualizar sus Manuales de Operaciones.

Los asistentes al Simposio también recibirán entradas para la exposición que durará tres días. Los materiales del curso se proporcionan en inglés únicamente.

REGISTER FOR TWO SYMPOSIA
SAVE $50

SYMPOSIUM 4

DATE:
FRIDAY, JUNE 19
2:00 PM - 5:00 PM

RATES:
ADVANCE: $210*
ONSITE: $260*

**Includes exhibit hall admission and seminars*

Sponsored by:

DLA PIPER

WHO SHOULD ATTEND:

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

MASTER FRANCHISING, DOMESTICALLY AND INTERNATIONALLY

When does master franchising make sense? For the franchisor? For the franchisee? What are the pros and cons for each? How does it operate? What are the rights and responsibilities of each party? How do you analyze the economics? How does the franchisor find and select a master franchise partner, and how can a candidate satisfy himself as to the franchisor? What are the principal negotiating points? What are the principal pitfalls, and how can they be avoided? Finally, how are all of these issues handled differently in the international context? This symposium will address these challenging issues and draw upon the diverse experience of our panelists, all veterans of franchising. All course materials are presented in English only.

All symposium attendees receive free admission to the exhibits on all three days.

OVER TWO DAYS, THIS SYMPOSIUM WILL LOOK AT:

What it takes for master franchises to succeed and prosper, at home and abroad, including:

- When is master franchising the best approach? When is it not?
- Identifying the markets best suited for master franchising.
- Matching the right franchisor with the right master franchisee.
- Structuring the master franchise relationship.
- Determining the fees and other charges payable to the franchisor and master franchisee.
- Establishing development schedules for the local market.
- Administering advertising and promotional programs in the local market.
- Capital requirements for the master franchisee and other funding considerations.
- Dealing with local market conditions and cultures.
- Maintaining system standards and protecting the brand.
- Managing a network of master franchises.
- How to avoid the pit falls of master franchising.
- How to handle disputes that arise between the franchisor and master franchisee.
- What about the subfranchises?
- Exit strategies for the franchisor and master franchisee.

Master franchising can be a very effective vehicle for expanding internationally. This symposium will consider the elements of successful master franchising from the perspective of the franchisor and master franchisee, with particular attention to the special advantages this technique may offer in the context of cross-border franchising.

MODERATED BY:

Richard J. Morey

Partner, DLA Piper US LLP
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

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 S4:

COMMENT UTILISER LA « MASTER FRANCHISE » À L'ÉCHELLE NATIONALE ET INTERNATIONALE

La Master Franchise peut se révéler être un moyen très efficace pour se développer à l'international. Ce colloque sera l'occasion d'examiner les éléments nécessaires à la réussite d'une master franchise du point de vue du franchiseur et du master franchisé et les moyens d'éviter les pièges qui pourrait empêcher cette relation de répondre aux attentes du franchiseur et du master franchisé.

Au cours de ce colloque, nous aborderons la question de savoir ce qu'il faut faire pour que les master franchises soient une réussite et prospèrent sur le territoire national et à l'étranger, y compris :

- Identifier les marchés les mieux adaptés à la master franchise.
- Trouver le franchiseur et le master franchisé qui seront les mieux assortis
- Structurer la relation de master franchise
- Déterminer les redevances et autres frais à payer au franchiseur et master franchisé.
- Établir des calendriers de développement pour le marché local.
- Préparer des plans d'entreprise et déterminer la manière dont ils doivent fonctionner dans le cadre d'une relation de master franchise
- Faire du sourcing de produits et de services pour les opérations du master franchisé.
- Gérer des programmes publicitaires et promotionnels sur le marché local.
- Exigences en termes de capital pour le master franchisé et autres considérations relatives au financement.
- Composer avec les conditions et cultures du marché local.
- Préserver les normes du système et protéger la marque.
- Gérer un réseau de master franchises.
- Comment gérer les différends susceptibles de survenir entre le franchiseur et le master franchisé.
- Les stratégies de sortie pour le franchiseur et le master franchisé.

Des franchiseurs cherchant à comprendre la manière dont une master franchise peut encore mieux répondre à leurs besoins. Master franchisés potentiels. Des franchiseurs américains cherchant à déterminer comment s'y prendre pour la master franchise sur les marchés étrangers. Des investisseurs internationaux cherchant des master franchiseurs pour se développer dans leurs pays.Les participants à ce colloque seront aussi admis à tous les stands pendant les trois jours. Les fournitures et accessoires de cours sont uniquement rédigés en anglais.

DEUTSCH S4:

DIE VERWENDUNG VON MASTER-FRANCHISING IM INLAND UND INTERNATIONAL

Master-Franchising kann ein sehr effektives Vehikel darstellen zur internationalen Expansion. Dieses Symposium wird die Elemente erfolgreichen Master-Franchisings aus der Perspektive von Franchisegeber und Master-Franchisenehmer prüfen und wie Sie die Fallstricke vermeiden, die zum Scheitern der Beziehung und zur Nichterfüllung der Erwartungen von Franchisegeber und Master-Franchisenehmer führen können.

In diesem Symposium Werden Wir Diskutieren, was für die Master-Franchise erforderlich ist, um im In- und Ausland erfolgreich zu sein, einschließlich:

- Identifikation der Märkte, die am besten für Master-Franchising geeignet sind.
- Den richtigen Franchisegeber mit dem passenden Master-Franchisenehmer zusammenbringen.
- Strukturierung der Master-Franchise-Beziehung
- Festlegung der Gebühren und sonstigen zu zahlenden Abgaben an den Franchisegeber und Master-Franchisenehmer.
- Etablierung von Entwicklungs-Zeitplänen für den lokalen Markt.
- Vorbereitung der Geschäftspläne und wie diese in einer Master-Franchise-Beziehung wirksam werden.
- Beschaffung von Produkten und Dienstleistungen für die Geschäftstätigkeit des Master- Franchisenehmers.
- Handhabung von Werbe- und Förderprogrammen im lokalen Markt.
- Eigenkapital-Anforderungen für Master-Franchisenehmer und andere Finanzierungs- Erwägungen.
- Umgang mit lokalen Marktbedingungen und Kulturen.
- Aufrechterhaltung von Systemstandards und Schutz der Marke.
- Verwaltung eines Master-Franchise-Netzwerks.
- Behandlung von auftretenden Streitigkeiten zwischen Franchisegeber und Master-Franchisenehmer.
- Ausstiegs-Strategien für Franchisegeber und Master-Franchisenehmer

Franchisegeber auf der Suche nach einem besseren Verständnis, wie Master-Franchises Ihre Bedürfnisse besser bedienen können. Potentielle Master-Franchises. US-Franchisegeber auf der Suche zur Entwicklung eines Master-Franchisings in ausländischen Märkten. Internationale Anleger auf der Suche nach Master-Franchisegebern zur Expansion in ihren Ländern.

Alle Konferenzunterlagen werden nur in Englisch präsentiert. Alle Konferenzteilnehmer erhalten an allen drei Tagen Zugang zu den Ausstellungen.

ESPAÑOL S4:

EL USO DE LA FRANQUICIA MAESTRA A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL

La franquicia maestra puede ser un vehículo muy efectivo para expandirse a nivel internacional. Este simposio considerará los elementos de las franquicias maestras exitosas desde la perspectiva del franquiciatario y el titular de la franquicia maestra, y cómo evitar las trampas que pueden hacer que la relación no llegue a cumplir las expectativas del franquiciatario y el titular de la franquicia maestra.

En este simposio discutiremos qué se requiere para que los titulares de las franquicias maestras tengan éxito y prosperen en su país y en el extranjero, incluyendo:

- Identificación de los mercados más adecuados para las franquicias maestras.
- Combinar el franquiciatario adecuado con el titular adecuado de una franquicia maestra.
- Estructurar la relación de la franquicia maestra.
- Determinar las cuotas y otros pagos que deben hacerse al franquiciatar io y el titular de la franquicia maestra.
- Establecer programas de desarrollo para el mercado local.
- Preparación de los planes de negocios y cómo éstos trabajan en una relación de franquicia maestra.
- Aprovisionamiento de productos y servicios para las operaciones del titular de la franquicia maestra.
- La administración de la publicidad y los programas promocionales en el mercado local.
- Requerimientos de capital para el titular de la franquicia maestra, y otras consideraciones de financiamiento.
- El manejo de las condiciones del mercado local y las culturas locales.
- El mantenimiento de los estándares de sistema y la protección de la marca.
- El manejo de una red de franquicias maestras.
- Cómo dirimir disputas que surgen entre el franquiciatario y el titular de la franquicia maestra.
- Estrategias de salida para el franquiciatario y el titular de la franquicia maestra.

Franquiciatarios que buscan comprender cómo las franquicias maestras pueden cubrir mejor sus necesidades. Potenciales titulares de franquicias maestras. Franquiciatarios de los Estados Unidos de América que busquen determinar cómo proceder con respecto a las franquicias maestras en mercados extranjeros. Inversionistas extranjeros que busquen franquiciatarios maestros para expandirse en sus países.

Todo el material del curso se presenta únicamente en inglés. Todos los asistentes al simposio reciben una admisión para las exhibiciones durante los tres días.

REGISTER FOR TWO SYMPOSIA
SAVE $50

SYMPOSIUM 5

DATE:
THURSDAY, JUNE 18
10:00 AM - 1:00 PM

RATES:
ADVANCE: $210*
ONSITE: $260*

**Includes exhibit hall admission and seminars*

Sponsored by:

DLA PIPER

WHO SHOULD ATTEND:

U.S. and non-U.S. franchisors, international franchising attorneys and consultants. All those involved and interested in global franchise expansion. The symposium 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

In large measure, the focus on franchising has shifted from the domestic scene to cross-border activities. Franchisors in virtually every country are now devoting an increasing portion of their resources and energies 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. Franchisors and professionals experienced in international franchising will take part in the panels. A question and answer period will follow each topic. All course materials are presented in English only.

All attendees receive admission to the exhibits and seminars on all three days.

1. INTERNATIONAL FRANCHISING

- What's happening around the world
- Who's franchising where
- What's being franchised
- Choosing target markets
- Making it work: are you ready for international expansion?
- How will going international impact domestic operations?
- A closer look at choosing a partner
- Costs: direct and indirect
- Important business considerations
- Important legal considerations

2. STRUCTURAL VARIATIONS IN THE GLOBAL MARKET

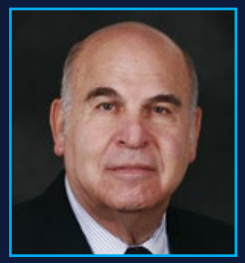
- What's happening around the world
- Who's franchising where
- What's being franchised
- Choosing target markets
- Making it work: are you ready for international expansion?
- How will going international impact domestic operations?
- A closer look at choosing a partner
- Costs: direct and indirect
- Important business considerations
- Important legal considerations

3. THE INTERNATIONAL EXPANSION EXPERIENCE

- What's happening around the world
- Who's franchising where
- What's being franchised
- Choosing target markets
- Making it work: are you ready for international expansion?
- How will going international impact domestic operations?
- A closer look at choosing a partner
- Costs: direct and indirect
- Important business considerations
- Important legal considerations

PRESENTED BY:

Philip F. Zeidman
Senior Partner, DLA Piper US LLP
www.dlapaper.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 S5:

EXPANSION GLOBALE DE LA FRANCHISE

1. La franchise internationale
- Que se passe-t-il dans le monde ?
- Qui accorde des franchises et où ?
- Quels produits sont franchisés ?
- Choisir ses marchés cible
- Réussir sa franchise : êtes-vous prêt à l'expansion internationale ?
- Comment l'internationalisation de vos affaires va-t-elle affecter leur fonctionnement au niveau national ?
- Choisir un partenaire
- Coûts : directs et indirects
- Considérations commerciales importantes
- Considérations légales importantes

2. Variations structurelles du marché global
- Joint venture - choisir un partenaire : avantages et désavantages du franchiseur et du franchisé
- La franchise directe : avantages et désavantages pour le franchiseur et le franchisé
- Le territoire géographique de la franchise : avantages et désavantages pour le franchiseur et le franchisé
- La master franchise ou la sous-franchise : avantages et désavantages pour le franchiseur et le franchisé
- Questions sur les redevances et les royalties
- Les termes de l'accord
- L'ensemble des services de support apportés à la franchise
- Les droits et obligations du franchiseur
- Les droits et obligations du franchisé

3. L'expérience de l'expansion internationale
- Se développer à l'étranger
- Présentations par des experts internationaux de la franchise : la relation vue de l'étranger ; le rôle du siège central ; les problèmes rencontrés aujourd'hui par la franchise internationale et les raisons du succès ou de l'échec
- Perspectives d'avenir
- Les nouveaux marchés
- Le nouvel investisseur potentiel
- Tendances de la franchise internationale

A Qui Est Destiné:
Franchiseurs américains ou non, consultants et avocats spécialisés dans les franchises internationales. Tous ceux qui sont intéressés par l'expansion globale de la franchise. Ce symposium intéressera aussi les concessionnaires potentiels d'une licence de master franchise qui désirent comprendre la franchise internationale du point de vue du franchiseur. Les participants à ce colloque seront aussi admis à tous les stands pendant les trois jours. Les fournitures et accessoires de cours sont uniquement rédigés en anglais.

DEUTSCH S5:

AUSWEITUNG DER GLOBALEN FRANCHISE

1. Internationales Franchising
- Was passiert rund um den Globus
- Wer vergibt wo Franchise Lizenzen?
- Was wird per Franchise lizenziert?
- Auswahl von Zielmärkten
- So wird's gemacht: Sind Sie bereit für eine internationale Expansion?
- Welche Auswirkungen hat internationale Expansion auf heimische Geschäftsbereiche?
- Näherer Einblick wie man einen Partner auswählt
- Kosten: Direkte und indirekte
- Wichtige betriebswirtschaftliche Überlegungen
- Wichtige juristische Überlegungen

2. Strukturelle Abweichungen im Weltmarkt
- Joint Venture – Auswahl des Partners: Vor- und Nachteile des Franchisegebers und Franchisenehmers
- Direkt Franchising: Vor- und Nachteile des Franchisegebers und Franchisenehmers
- Die Gebietsentwicklungs-Franchise: Vor- und Nachteile des Franchisegebers und des Franchisenehmers
- Die Haupt- oder Unter-Franchise: Vor- und Nachteile des Franchisegebers und des Franchisenehmers
- Entgelt- und Lizenzgebühr-Fragen
- Die Vertragsbedingungen
- Das Paket an unterstützenden Maßnahmen für den Franchisegeber
- Die Rechte und Pflichten des Franchisegebers
- Die Rechte und Pflichten des Franchisenehmers

3. Erfahrungen mit internationaler Expansion
- Der Schritt ins Ausland
- Präsentationen internationaler Franchise-Experten: Blick auf das Geschäftsverhältnis aus dem Ausland, die Rolle der Konzernzentrale, Probleme, denen sich internationales Franchising heute gegenübersieht und was zu Erfolg oder Misserfolg führt
- Ausblick in die Zukunft
- Die neuen Märkte
- Der neue, potentielle Investor Trends im internationalen Franchising

Wer Sollte Teilnehmen:
Franchisegeber aus den USA und anderen Nationen sowie internationale Franchiseanwälte- und Berater. Alle, die in der Ausweitung einer globalen Franchise involviert oder an einer solchen interessiert sind. Die Konferenz ist ebenso interessant für potentielle Mehrfach-Konzessionsträger zum Verständnis des internationalen Franchising aus der Sicht des Franchisegebers. Teilnehmer des Symposiums erhalten zudem an allen drei Tagen Zutritt zu den Ausstellungen Die Kursmaterialien sind ausschließlich in englischer Sprache.

ESPAÑOL S5:

AMPLIACIÓN GLOBAL DE LA FRANQUICIA

1. Otorgamiento de franquicias internacionales
- Lo que está sucediendo alrededor del mundo
- ¿Quién está otorgando franquicias y dónde?
- ¿Qué está siendo franquiciado?
- Selección de los mercados meta
- Haciendo que funcione: ¿está listo para la expansión internacional?
- ¿Cómo impactarán las operaciones internacionales a las nacionales?
- Un mejor enfoque al elegir un socio
- Costos: directos e indirectos
- Consideraciones importantes de negocios
- Consideraciones legales importantes

2. Variaciones estructurales en el mercado global
- Asociación de empresas (Joint Venture) – elección de un socio: ventajas y desventajas para el franquiciante y el franquiciado
- Otorgamiento directo de franquicias: ventajas y desventajas para el franquiciante y franquiciado
- El desarrollo del área de la franquicia: ventajas y desventajas para el franquiciante y franquiciado
- La franquicia principal o la sub-franquicia: ventajas y desventajas para el franquiciante y franquiciado
- Aspectos de cuotas y regalías
- Los términos del acuerdo
- El paquete de los servicios de ayuda para el franquiciado
- Los derechos y deberes del franquiciante
- Los derechos y deberes del franquiciado

3. La experiencia de la expansión internacional
- Saliendo al extranjero
- Presentaciones por los expertos internacionales en franquicias: Dando una mirada a las relaciones desde el extranjero; al papel de la compañía como oficina central; a los problemas que enfrenta el otorgamiento de franquicias hoy y a lo que conduce al éxito o al fracaso
- Mirada hacia adelante
- Los nuevos mercados
- Los nuevos inversionistas potenciales
- Tendencias en el otorgamiento de franquicias internacionales

Quiénes Deben Asistir:
Franquiciantes de dentro y fuera de los EE.UU., abogados internacionales de franquicias y consultores. Todos aquellos involucrados e interesados en la ampliación global de la franquicia. El simposio también será de interés para los concesionarios principales esperados que desean entender el otorgamiento de franquicias internacionales desde la perspectiva de los franquiciantes. Los asistentes al Simposio también recibirán entradas para la exposición que durará tres días. Los materiales del curso se proporcionan en inglés únicamente.

REGISTER FOR TWO SYMPOSIA
SAVE $50

SYMPOSIUM 7

DATE:
FRIDAY, JUNE 19
9:00 AM – 12:00 PM

RATES:
ADVANCE: $160*
ONSITE : $210*

*Includes exhibit hall admission and seminars

Sponsored by:

PLAVEKOCH

WHO SHOULD ATTEND:

Franchisors, master franchisees, prospective franchisors and franchisees, and franchise lawyers and consultants seeking to improve their efficiency and operational capabilities as well as their understanding of new technologies.

WEB 2.0: SOCIAL NETWORKING + DATA IN FRANCHISING

This session will delve into how franchisors and franchisees can protect their brand while making the best use of social networking sites. Among other things, this session will explore 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 will also explore data collection, use, and protection in franchise companies. Finally, this session will address using online tools to manage and enhance your company's online franchise development efforts. All course materials are in English only.

All symposium attendees receive free admission to the exhibits on all three days.

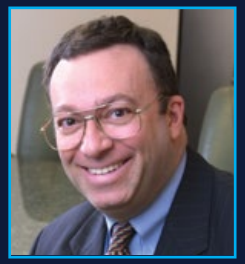
OVER TWO DAYS, THIS SYMPOSIUM WILL LOOK AT:

- Best practices review: how franchise systems use social media and social networking sites
- How franchisors can let their franchisees use social media and social networking sites and yet still protect their brand
- Developing a social media/networking policy for a franchise system
- Training for, implementing, and enforcing a social media/networking policy
- What you should include in your social media/networking policy
- Dealing with customer photos posted to your site
- Coordinating all of the social media/networking sites in your system – vendor solutions, solutions offered by Facebook, Google and Foursquare
- Online tools for managing Franchise recruitment
- What to avoid in using social media/networking sites
- Using social media/networking sites to prompt customer visits
- Using social media/networking sites to assist in franchise recruitment
- Data considerations in using social media/networking sites and operating a franchise system
- Online tools for managing franchise recruitment

PRESENTED BY:

Lee Plave

Partner, Plave Koch, PLC, 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

Theresa's 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.

Paul Segreto

CFE, CEO, Franchise Foundry

For over thirty years he has exclusively served the franchise industry as consultant and coach, senior-level corporate executive, advocate, multi-unit franchisee and area developer. Paul is a proud and active member of the International Franchise Association, currently serving on its Franchise Relations, Marketing & Technology and Membership Committees. Paul has founded, and hosts weekly the popular internet radio show, Franchise Today where the focus is on best practices in franchising.

FRANÇAIS S7:

WEB 2.0 : RÉSEAUX SOCIAUX ET DONNÉES SOCIALES DANS LE CADRE DES FRANCHISES

Qui devrait participer
Les franchiseurs, les franchisés-maîtres, les franchiseurs et franchisés potentiels, les avocats spécialisés en droit des franchises et les conseillers en franchises qui cherchent à améliorer leur efficacité et leurs capacités opérationnelles ainsi que leur compréhension des nouvelles technologies.

Ce colloque portera sur :
- l'examen des pratiques exemplaires : comment les systèmes de franchise utilisent les médias sociaux et les sites de réseautage social;
- la façon dont les franchiseurs peuvent laisser leurs franchisés utiliser les médias sociaux et les sites de réseautage social tout en protégeant leur marque;
- l'élaboration d'une politique relative aux médias sociaux et au réseautage pour un système de franchise;
- la formation visant la mise en œuvre d'une politique relative aux médias sociaux et au réseautage et son respect;
- ce que vous devriez inclure dans votre politique des médias sociaux et du réseautage;
- le traitement des photos de clients affichées sur votre site;
- la coordination de tous les médias sociaux et sites de réseautage dans votre système - les solutions de fournisseurs, les solutions offertes par Facebook, Google et Foursquare;
- ce qu'il faut éviter lors de l'utilisation des médias sociaux et des sites de réseautage;
- l'utilisation des médias sociaux et des sites de réseautage pour stimuler les visites de la clientèle;
- l'utilisation des médias sociaux et des sites de réseautage pour faciliter le recrutement des franchisés;
- les considérations liées aux données lors de l'utilisation des médias sociaux et des sites de réseautage ainsi que l'exploitation d'un système de franchise;
- les outils en ligne pour gérer le recrutement des franchisés.

À l'intention des futurs franchisés et franchiseurs :
- La navigation dans le processus d'achat.
- Les pratiques exemples des franchiseurs qui démarrent.
- Comment acheter une franchise brûlante et ne pas se brûler!
- Comment financer sa franchise.
- Les secrets du succès des franchises-maîtresses.
- Se préparer au franchisage de son entreprise.

À l'intention des franchiseurs actuels :
- Le franchiseur extrêmement prospère.
- Les documents de communication de renseignements sur les franchises concernant les franchiseurs à l'étranger.
- Aperçu des tendances américaines et des questions réglementaires principales.
- Réflexions pour les franchiseurs qui cherchent à s'implanter aux États-Unis.
- Le respect des normes de l'image de marque.
- La redynamisation du processus de vente de la franchise.

DEUTSCH S7:

WEB 2.0: SOZIALE NETZWERKE + DATEN IM FRANCHISING

Wer teilnehmen sollte
Franchisegeber, Haupt-Franchisenehmer, potenzielle Franchisenehmer, Franchise- Anwälte und -Berater, die ihre Effizienz und operativen Fähigkeiten sowie ihr Verständnis für neue Technologien zu verbessern suchen.

Dieses Symposium wird einen Einblick vermitteln auf
Best Practice-Bewertung: Wie Franchise-Systeme soziale Medien und Webseiten sozialer Netzwerke benutzen
- Wie Franchisegeber ihren Franchisenehmern die Benutzung sozialer Medien und Webseiten sozialer Netzwerke erlauben und dennoch ihre Marke schützen
- Entwicklung einer Sozialmedia-/Sozialnetzwerk-Politik für ein Franchisesystem
- Training für eine Sozialmedia-/Sozialnetzwerk-Politik und deren Implementierung und Durchsetzung
- Was Ihre Sozialmedia-/Sozialnetzwerk-Politik beinhalten sollte
- Behandlung von auf Ihrer Webseite eingestellten Kundenfotos
- Koordination aller Sozialmedia-/Sozialnetzwerk-Webseiten in Ihrem System - Lieferanten-Lösungen, von Facebook, Google und Foursquare angebotene Lösungen Was bei der Benutzung von Sozialmedia-/Sozialnetzwerk-Webseiten zu vermeiden ist
- Einsatz von Sozialmedia-/Sozialnetzwerk-Webseiten zur Anregung von Kundenbesuchen
- Einsatz von Sozialmedia-/Sozialnetzwerk-Webseiten zur Unterstützung bei der Franchise-Rekrutierung
- Daten-Überlegungen bei der Benutzung von Sozialmedia-/Sozialnetzwerk-Webseiten und dem Betrieb eines Franchise-Systems
- Online-Werkzeuge zur Verwaltung von Franchise-Rekrutierung.

Für potenzielle Franchisenehmer und Franchisegeber:
- Navigation des Kaufprozesses
- Best Practices für Franchisegeber-Neugründungen
- Wie man eine HEISSE Franchise kauft ohne sich die Finger zu VERBRENNEN!
- Wie man eine Franchise finanziert
- Erfolgsgeheimnisse für Haupt-Franchising
- Machen Sie sich bereit, Ihr Unternehmen zu konzessionieren

Für gegenwärtige Franchisegeber:
- Der sehr erfolgreiche Franchisegeber
- Das FDD für Übersee-Franchisegeber
- Überblick über wichtige U.S.-Trends und Regulierungsfragen
- Überlegungen für Franchisegeber, die eine Expansion in die USA erwägen
- Aufrechterhaltung von Marken-Standards
- Ihren Franchise-Vertriebsprozess mit neuer Energie versehen

ESPAÑOL S7:

WEB 2.0: REDES SOCIALES Y DATOS EN FRANQUICIA

Quién debe asistir
Franquiciadores, franquiciatarios maestros, franquiciadores potenciales y abogados y consultores en franquicias que deseen mejorar su eficiencia y capacidades operativas, así como sus conocimientos de las nuevas tecnologías.

Este simposio se va a ocupar de:
- Una revisión de las mejores prácticas: cómo los sistemas de franquicias usan los medios sociales y los sitios de redes sociales
- Cómo pueden los franquiciadores hacer que sus franquiciatarios usen los medios sociales y los sitios de redes sociales, y sin embargo seguir protegiendo su marca
- Desarrollo de una política de medios sociales/redes sociales para un sistema de franquicias
- Entrenamiento, implantación y puesta en práctica de una política de medios sociales/redes sociales
- Qué debe incluir usted en su política de medios sociales/redes sociales
- Tratar con las fotografías de los clientes puestas en su sitio de Internet
- Coordinación de los sitios de medios sociales o sitios de redes sociales en su sistema: soluciones para vendedores, soluciones ofrecidas por Facebook, Google y Foursquare
- Qué se debe evitar al usar los sitios de medios sociales o redes sociales
- Usar los sitios de medios o redes sociales para motivar las visitas de los clientes
- Usar los sitios de medios o redes sociales para auxiliar en reclutamiento de franquicias
- Consideraciones relativas a los datos en el uso de los sitios de medios sociales o redes sociales y operación de un sistema de franquicias
- Herramientas en línea para manejar el reclutamiento de franquicias

Para franquiciatarios y franquiciadores potenciales:
- Navegando por el proceso de compra
- Mejores prácticas para franquiciadores que se inician
- ¡Cómo comprar una franquicia ARDIENTE y no resultar QUEMADO!
- Cómo financiar su franquicia
- Secretos del éxito para las franquicias maestras
- Preparándose para franquiciar su negocio

Para franquiciadores actuales:
- El franquiciador altamente exitoso
- El FDD para los franquiciadores de Ultramar
- Visión general de las tendencias claves en los Estados Unidos de América, y asuntos regulatorios
- Consideraciones para franquiciadores que estén planeando expandirse hacia los Estados Unidos
- Mantener los estándares de marca
- Re-energizar su proceso de ventas de franquicia

REGISTER FOR TWO SYMPOSIA
SAVE $50

SYMPOSIUM 8

DATE:
THURSDAY, JUNE 18
2:00 PM - 5:00 PM

RATES:
ADVANCE: $210*
ONSITE: $260*

**Includes exhibit hall admission and seminars*

Sponsored by:

GRAY PLANT MOOTY

WHO SHOULD ATTEND:

Who should attend? Franchisor executives, franchise consultants and lawyers from outside the U.S., and executives and entrepreneurs who are considering franchising as a method of expanding into the U.S., and representatives of foreign trade ministries charged with helping their nationals expand into the U.S. This seminar is appropriate for anyone else who wants to understand successful strategies for entering the U.S. market using a franchising strategy.

STRATEGIES FOR FRANCHISING INTO THE U.S. MARKET

While often seen as daunting, the United States offers the most prosperous market for franchising in the world. For 60 years, entrepreneurs and established companies have successfully used franchising strategies to expand their brands. While few of them have successfully entered the market from abroad, foreign brands are receiving greater acceptance in the U.S. What do companies need to know and do to successfully franchise in the U.S.?

Our comprehensive three-hour seminar, led by world-renown franchising professionals, will outline the steps used by the most successful U.S. and international franchisors to identify the best opportunities and to avoid the pitfalls common to U.S. franchising. All course materials are presented in English only.

All attendees receive admission to the exhibits and seminars on all three days.

OUR SYMPOSIUM WILL EXPLORE:

- Understanding the benefits and challenges of franchising into the U.S.
- Evaluating different methods of expanding to the U.S.
- How to introduce and test a business concept in the U.S.
- Prerequisites for franchising into the U.S.
- How U.S. franchise sales laws impact the franchise sales process.
- Budgeting and planning for expansion into the U.S.
- How your targeted markets and the franchising format selected affect the time and costs of franchising in the U.S.
- How to effectively use franchise disclosure documents to recruit franchisees.
- How antitrust (competition) laws affect pricing, customer and territorial restrictions, purchase requirements, non-compete covenants and other restrictive covenants in franchising.
- How franchise relationship laws affect franchise terminations, non-renewals, transfer restrictions and discrimination among franchisees.
- How to avoid litigation and use compliance programs and dispute resolution practices to mitigate the costs of resolving disputes with franchisees.
- Mistakes foreign franchisors have made when entering the U.S. and how to avoid them.

PRESENTED BY:

Jan S. Gilbert

Principal, Gray Plant Mooty, www.gpmlaw.com

Jan Gilbert has worked with both start-up and developed franchisors and franchisees for more than 20 years and counsels them on all aspects of international franchising. Jan has a wide variety of experience, including: structuring franchise programs, counseling on federal and state regulatory issues, mergers and acquisitions, negotiating international agreements and disputes, obtaining exemptions and interpretive opinions from regulatory agencies, and responding to state and federal administrative inquires and investigations.

Gaylen L. Knack

Principal, Gray Plant Mooty, www.gpmlaw.com

Gaylen Knack assists franchisors in structuring international franchise programs, and advises clients on related business and regulatory issues. He also advises clients on international trade regulation, trademark, Internet, and corporate law matters. Gaylen's combined 25 plus years of experience in private practice and as a franchise executive provide him with a unique understanding of the complex business and legal issues that companies face in establishing and operating franchise systems.

Max J. Schott II

Principal, Gray Plant Mooty, www.gpmlaw.com

Max Schott practices primarily in the area of franchise and distribution law, assisting and counseling franchisors in structuring international franchise programs. He also advises clients on issues of disclosure and registration, advertising, licensing, and acquisitions. Max works with start-ups, as well as with nationally-recognized franchisors with multiple brands. He frequently writes and speaks on franchise-related topics, both locally and nationally, and is the former Editor-in-Chief of The Franchise Lawyer.

Carl E. Zwisler

Principal, Gray Plant Mooty, www.gpmlaw.com

Carl Zwisler focuses his practice on the representation of franchisors, manufacturers, and investors in structuring, negotiating, and enforcing international franchise and acquisition agreements. He also assists executives and general counsel in more than 65 industries or industry segments with creative solutions for developing and implementing business expansion strategies.

FRANÇAIS S8:

STRATÉGIES POUR LA FRANCHISE DANS LE MARCHE AMERICIAN

Notre colloque va explorer les sujets suivants:

- Comprendre les avantages et les défis de la franchise aux États-Unis
- Évaluer différentes méthodes de l'expansion aux États-Unis
- Comment introduire et tester un concept d'entreprise aux États-Unis
- Conditions préalables à la franchise aux États-Unis
- Comment les lois de vente de la franchise aux États-Unis peuvent avoir un impact sur le processus de vente de la franchise.
- La budgétisation et la planification de l'expansion aux États-Unis
- Comment vos marchés cibles et le format de la franchise sélectionné affectent le temps et les coûts de la franchise aux Etats-Unis
- Comment utiliser efficacement les documents d'information de la franchise pour recruter des franchisés
- Comment les lois de concurrence affectent les prix, les clients et les restrictions territoriales, les exigences d'achat, les clauses de non-concurrence et autres clauses restrictives en matière de franchisage.
- Comment les lois des relations de franchise affectent les terminaisons de franchise, le non-renouvellement, les restrictions de transfert et la discrimination entre les franchisés
- Comment éviter les poursuites et l'utilisation des programmes de conformité et les pratiques de règlement des différends pour atténuer les coûts de règlement des différends avec les franchisés
- Les erreurs que les franchiseurs étrangers ont fait lors de l'entrée aux États-Unis et comment les éviter.

Qui devrait participer:

Qui devrait participer ? Les exécutifs franchiseurs, consultants en franchise et les avocats de l'extérieur des États-Unis, les cadres et les entrepreneurs qui envisagent la franchise comme une méthode d'expansion aux États-Unis, les représentants des ministères du commerce étrangers nommés pour aider leurs ressortissants dans leur expansion aux États-Unis. Ce séminaire est approprié pour quiconque d'autre qui veut comprendre les stratégies efficaces pour entrer sur le marché américain en utilisant une stratégie de franchise.

DEUTSCH S8:

STRATEGIEN ZUM FRANCHISING AUF DEM USA MARKT

Themen unseres Symposiums:

- Verstehen der Vorteile und Herausforderungen beim Betreiben von Franchising in den USA
- Bewertung verschiedener Methoden um in die USA zu expandieren
- Wie man ein Geschäftskonzept in den USA einführt und testet
- Voraussetzungen um in den USA Franchising zu betreiben
- Der Einfluss der Franchise Verkaufsgesetze der USA auf den Franchise Vertriebsvorgang
- Budgetierung und Planung für eine Expansion in die USA
- Einfluss des gewählten Zielmarktes und Franchising Formates auf die Zeit und die Kosten für das Franchising in den USA
- Die effektive Verwendung von Offenlegungsdokumenten bei der Rekrutierung von Franchisenehmer.
- Der Einfluss von Kartell- (Wettbewerbs-) Gesetzen auf Preis, Kunden-und Gebietsbeschränkungen, Voraussetzungen beim Einkauf, nicht wettbewerbliche Verträge und andere restriktive Verträge beim Franchising.
- Einfluss von Beziehungsgesetzen beim Franchising auf Franchising Abschlüsse, Franchise Stopps, Nichterneuerungen von Franchiseabkommen, Transfer Beschränkungen und Diskriminierung zwischen Franchisenehmern.
- Vermeidung von Rechtsstreitigkeiten und Nutzung von Programmen zur Folgebereitschaft und Streitschlichtungsmethoden um die Kosten, die beim Streitschlichten mit Franchisenehmern entstehen, gering zu halten.
- Fehler, die von ausländischen Franchisenehmern beim Eintritt in die USA gemacht wurden und wie man sie vermeidet.

Wer sollte teilnehmen:

Wer sollte teilnehmen? Führungskräfte bei Franchisegebern, Franchising Berater und Anwälte von außerhalb der USA, Führungskräfte und Unternehmer, die das Franchising als Methode erwägen, um in die USA zu expandieren, sowie Abgeordnete von ausländischen Handelsministerien, deren Aufgabe es ist, ihren Landsleuten dabei zu helfen, in die USA zu expandieren. Dieses Seminar ist für jeden geeignet, der erfolgreiche Strategien, wie es das Franchising ist, zum Eintritt in die USA verstehen will.

ESPAÑOL S8:

ESTRATEGIAS PARA FRANQUICIAR EN EL MERCADE ESTADOUNDENSE

En nuestro simposio se abordarán los siguientes temas:

- Comprender las ventajas y los retos de las franquicias en los Estados Unidos.
- Evaluación de diferentes métodos de expansión a los Estados Unidos.
- Cómo presentar y probar un concepto de negocio en los Estados Unidos.
- Requisitos previos para franquiciar en los Estados Unidos.
- Cómo influyen las leyes que rigen la venta de franquicias en los Estados Unidos en el proceso de venta de franquicias.
- Presupuestación y planificación para la expansión a los Estados Unidos.
- Cómo inciden su mercado objetivo y el modelo de franquicia elegido en la duración y los costos de las franquicias en los Estados Unidos.
- Cómo utilizar eficazmente documentos de divulgación de franquicias para seleccionar a los franquiciados.
- Cómo inciden las leyes antimonopolio (competencia) en los precios, las restricciones territoriales y de la clientela, los requisitos de compra, acuerdos inhibitorios de la competencia y otros acuerdos restrictivos en los contratos de franquicia.
- Cómo influyen las leyes que regulan la relación de franquicia en la resolución del contrato, la no renovación del mismo, las restricciones de transferencia y la discriminación de los franquiciados.
- Cómo evitar litigios y utilizar programas de cumplimiento y prácticas de resolución de conflictos para reducir los costos en la resolución de conflictos con los franquiciados.
- Errores que han cometido los franquiciadores extranjeros al entrar al mercado estadounidense y cómo evitarlos.

Quiénes deben asistir:

Ejecutivos en franquicias, consultores y abogados en franquicias fuera de EE. UU., ejecutivos y empresarios que estén pensando en la posibilidad de utilizar la franquicia como método de expansión a EE. UU., y representantes de ministerios de comercio exterior encargados de ayudar a ciudadanos de sus respectivos países a expandirse a EE. UU. Este seminario va dirigido a todos aquellos que quieran comprender cómo penetrar exitosamente en el mercado estadounidense empleando una estrategia de franquicias.

REGISTER FOR TWO SYMPOSIA
SAVE $50

SYMPOSIUM 9

DATE:
THURSDAY, JUNE 18
2:00 PM - 5:00 PM

RATES:
ADVANCE: $210*
ONSITE: $260*

**Includes exhibit hall admission and seminars*

Sponsored by:

FAEGRE BAKER DANIELS

WHO SHOULD ATTEND:

Franchisors, franchisees, and prospective franchisees. In particular, franchisors 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 - should not miss this "Franchisor Reality 101" session.

PRESENTED BY:

Brian Schnell
Faegre Baker Daniels
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.

5 HABITS OF THE HIGHLY SUCCESSFUL FRANCHISOR

Most franchisors have implemented a number of best practices that make them successful. But what habits make a franchisor HIGHLY successful. Undying devotion to the brand, knowing and balancing the interests of the franchisor, franchisee and franchise system as a whole, and empowering franchisees are just a few highlights that will help a franchisor take their system to the next level.

In today's economy, most franchisors do not have hundreds of thousands of dollars to invest in new strategies or 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. All course materials are in English only.

All attendees receive admission to the exhibits and seminars on all three days.

THIS SYMPOSIUM WILL LOOK AT:

These "5 Habits of the Highly Successful Franchisor" identify the best practices that separate the highly successful franchise systems from the rest:

1. MAINTAIN AN UNDYING DEVOTION TO THE BRAND

A franchisor's brand is more than just a trademark. It is an important tool for connecting with customers. The franchisor must not only protect its brand; it must identify and communicate - constantly - the promise of that brand. The brand promise must be instilled in every aspect of the franchise system.

2. BALANCE THE INTERESTS OF THE FRANCHISOR, FRANCHISEE, AND THE SYSTEM AS A WHOLE

Highly successful franchisors establish a culture of voluntary compliance with system standards, while vigorously enforcing compliance by errant franchisees to ensure the success of the system as a whole.

3. STACK THE DECK WITH "ACE" FRANCHISEES.

Highly successful franchisors understand that franchise recruiting is a separate business from their operational enterprise. They develop, and then faithfully follow, a system that focuses on recruiting high-quality franchisees. A franchisor must work hard to ensure that its development practices are energetic and creative, but still rigorously complaint with the law. Franchisors also need to know when to walk away from marginal candidates.

4. OBSESS OVER THE FRANCHISEE'S BOTTOM LINE

A franchisor is only as successful as its franchisees. Franchisors must provide regular, ongoing support to franchisees, assist franchisees to improve performance, and demonstrate concern for franchisee operations.

5. EMPOWER FRANCHISEES

Franchisees need to feel empowered to participate in the present and future direction of the system. Highly successful franchisors identify means for the franchisee to contribute to the system while maintaining franchisor control over decision-making. When franchisees are not following the system, these franchisors asks the "why not?" question , rather than the more reflexive "how dare they?" question.

FRANÇAIS S9:

5 HABITUDES DU FRANCHISEUR LARGEMENT RÉUSSI

Ce colloque se penchera sur:

Ces « 5 Habitudes du Franchiseur Très Réussi » identifient les meilleures pratiques qui séparent les systèmes de franchise très réussis du reste:

1. Maintenir un dévouement indéfectible à la marque
La marque du franchiseur n'est pas juste une marque de commerce. Elle est un outil important pour la connexion avec les clients. Le franchiseur doit non seulement protéger sa marque; mais il doit aussi identifier et communiquer - sans cesse - la promesse de cette marque. La promesse de la marque doit être instillée dans tous les aspects du système de franchise.

2. Equilibre entre les intérêts du franchiseur, du franchisé, et du système dans son ensemble Les franchiseurs très réussis instaurent une culture de respect volontaire avec des normes du système, tout en appliquant vigoureusement le respect par les franchisés errants pour assurer le succès du système dans son ensemble.

3. Employer beaucoup de « SUPER » franchisés
Les franchiseurs très réussis comprennent que le recrutement de franchise est une entreprise distincte de leur entreprise opérationnelle. Ils développent, puis suivent fidèlement, un système qui met l'accent sur le recrutement de franchisés de haute qualité. Un franchiseur doit travailler dur pour assurer que ses pratiques de développement sont énergiques et créatifs, mais toujours rigoureusement conformes à la loi. Les franchiseurs doivent aussi savoir quand abandonner les candidats marginaux.

4. Obséder par la ligne de fond du franchisé
Un franchiseur est seulement aussi réussi que ses franchisés. Les franchiseurs doivent fournir un soutien régulier et continu aux franchisés, aider les franchisés à améliorer les performances et démontrer un intérêt pour les opérations des franchisés.

5. Habiliter les franchisés
Les franchisés doivent se sentir capables de participer à la direction actuelle et future du système. Les franchiseurs très réussis définissent des moyens pour que le franchisé contribue au système tout en conservant le contrôle de franchiseur sur la prise de décision. Quand les franchisés ne suivent pas le système, ces franchiseurs demandent le « pourquoi pas? », plutôt que la question plus réflexive du « comment osent-ils? ».

Qui devrait participer:

Les franchiseurs, franchisés et futurs franchisés. En particulier, les franchiseurs, dont l'objectif est de concevoir et d'exploiter un système de franchise de premier plan et sont à la recherche des meilleures pratiques pour construire et protéger ce système - rempli de franchisés compétentes et rentables et qui ont le pouvoir (et donc satisfaits) - ne doivent pas manquer cette session « Réalité du Franchiseur 101 ».

DEUTSCH S9:

5 HABITUDES DU FRANCHISEUR LARGEMENT RÉUSSI

Inhalte des symposiums:

Diese "5 Gewohnheiten des äußerst erfolgreichen Franchisegebers" nennen die besten Vorgehensweisen, die äußerst erfolgreichen Franchisesysteme von allen anderen unterscheiden::

1. Aufrechterhaltung von absoluter hingabe zur marke die marke eines franchisegebers ist mehr als nur ein markenzeichen. Es ist vielmehr ein wichtiges mittel um mit kunden in verbindung zu kommen. Der franchisenehmer muss nicht nur seine marke schützen; er muss zudem das versprechen der marke ständig erkennen und weitergeben. Das versprechend er marke muss in alle bereiche seines franchisesystems einfließen.

2. Ausgleichen der interessen vonfranchisegeber; franchisenehmer und dem system als ganzem les äußerst erfolgreiche franchisegeber etablieren eine kultur freiwilliger folgebereitschaft hinsichtlich der systemstandards, während sie die folgebereitschaft widerspenstiger franchisenehmer verstärken, um den erfolg des gesamten systems zu gewährleisten.

3. Rekrutieren von "top" franchisenehmern. Äußerst erfolgreiche franchisegeber sind sich darüber bewusst, dass die rekrutierung ein geschäft parallel zu ihrem geschäftsbetrieb ist. Sie entwickeln zunächst ein system, dass sich darauf konzentriert, hervorragende franchisenehmer zu rekrutieren und folgen diesem dann gewissenhaft. Der franchisegeber muss hart daran arbeiten, sicher zu stellen, dass seine vorgehensweise energisch und kreativ ist, aber dennoch streng den gesetzen folgt. Der franchisegeber muss zudem wissen, wann er von gewissen kandidaten abstand nehmen sollte.

4. Beschäftigung mit der franchisenehmer-basis ein franchisegeber ist nur so erfolgreich, wie seine franchisenehmer. Der franchisegeber muss dem franchisenehmer regelmäßige, ständige unterstützung gewähren, dem franchisenehmer dabei helfen, seine leistung zu verbessern und interesse an der arbeit des franchisenehmers zeigen.

5. Stärkung der franchisenehmer franchisenehmer müssen sich motiviert fühlen, ein teil der gegenwart und der zukunft des systems zu. Äußerst erfolgreiche franchisegeber finden mittel für den franchisenehmer, um zum system beizutragen und behalten gleichzeitig die kontrolle bei der entscheidungsfindung. Wenn franchisenehmer nicht dem system folgen, so stellen diese franchisegeber eher die "warum nicht?"-Frage, als die reflexivere "wie können sie nur?"-Frage.

Wer sollte teilnehmen:

Franchisegeber, Franchisenehmer und zukünftige Franchisenehmer. Vor allem Franchisegeber, deren Ziel es ist ein qualitative hochwertiges Franchisesystem zu entwerfen und zu betreiben und die nach den allerbesten Vorgehensweisen suchen, um dieses System, erfüllt mit kompetenten, profitorientierten, gestärkten (und somit zufriedenen) Franchisenehmern, sollten dieses "Wirklichkeit für Franchisegeber 101" Seminar auf keinen Fall verpassen.

ESPAÑOL S9:

5 HABITUDES DU FRANCHISEUR LARGEMENT RÉUSSI

Ce colloque se penchera sur:

Ces « 5 Habitudes du Franchiseur Très Réussi » identifient les meilleures pratiques qui séparent les systèmes de franchise très réussis du reste:

1. Maintenir un dévouement indéfectible à la marque
La marque du franchiseur n'est pas juste une marque de commerce. Elle est un outil important pour la connexion avec les clients. Le franchiseur doit non seulement protéger sa marque; mais il doit aussi identifier et communiquer - sans cesse - la promesse de cette marque. La promesse de la marque doit être instillée dans tous les aspects du système de franchise.

2. Equilibre entre les intérêts du franchiseur, du franchisé, et du système dans son ensemble Les franchiseurs très réussis instaurent une culture de respect volontaire avec des normes du système, tout en appliquant vigoureusement le respect par les franchisés errants pour assurer le succès du système dans son ensemble.

3. Employer beaucoup de « SUPER » franchisés
Les franchiseurs très réussis comprennent que le recrutement de franchise est une entreprise distincte de leur entreprise opérationnelle. Ils développent, puis suivent fidèlement, un système qui met l'accent sur le recrutement de franchisés de haute qualité. Un franchiseur doit travailler dur pour assurer que ses pratiques de développement sont énergiques et créatifs, mais toujours rigoureusement conformes à la loi. Les franchiseurs doivent aussi savoir quand abandonner les candidats marginaux.

4. Obséder par la ligne de fond du franchisé
Un franchiseur est seulement aussi réussi que ses franchisés. Les franchiseurs doivent fournir un soutien régulier et continu aux franchisés, aider les franchisés à améliorer les performances et démontrer un intérêt pour les opérations des franchisés.

5. Habiliter les franchisés
Les franchisés doivent se sentir capables de participer à la direction actuelle et future du système. Les franchiseurs très réussis définissent des moyens pour que le franchisé contribue au système tout en conservant le contrôle de franchiseur sur la prise de décision. Quand les franchisés ne suivent pas le système, ces franchiseurs demandent le « pourquoi pas? », plutôt que la question plus réflexive du « comment osent-ils? ».

Qui devrait participer:

Les franchiseurs, franchisés et futurs franchisés. En particulier, les franchiseurs, dont l'objectif est de concevoir et d'exploiter un système de franchise de premier plan et sont à la recherche des meilleures pratiques pour construire et protéger ce système - rempli de franchisés compétentes et rentables et qui ont le pouvoir (et donc satisfaits) - ne doivent pas manquer cette session « Réalité du Franchiseur 101 ».

SHOW INFORMATION

SHOW DAYS	SHOW HOURS	CONFERENCE HOURS
Thursday, June 18	10:00 am - 5:00 pm	10:00 am - 5:00 pm
Friday, June 19	10:00 am - 5:00 pm	9:00 am - 5:00 pm
Saturday, June 20	10:00 am - 5:00 pm	9:00 am - 5:00 pm

SHOW ADMISSION

A. EXHIBIT AND FREE SEMINAR RATES (includes admission to exhibits and seminars for all 3 days)		**ADVANCE** (Until June 17, 2015)	**ONSITE** (After June 17, 2015)
		$5	$10
B. SYMPOSIA RATES (includes admission to exhibits and seminars for all 3 days)		**ADVANCE** (Until June 17, 2015)	**ONSITE** (After June 17, 2015)
S1	The A to Z's of Buying a Franchise	$120	$170
S2	Franchising Your Business	$280	$330
S3	Operations Manuals: The Foundation to Consistent Execution	$120	$170
S4	Master Franchising, Domestically and Internationally	$210	$260
S5	Global Franchise Expansion	$210	$260
S7	WEB 2.0: Social Networking + Data in Franchising	$160	$210
S8	Strategies for Franchising into the U.S. Market	$210	$260
S9	5 Habits of the Highly Successful Franchisor	$210	$260

ONSITE REGISTRATION:

(Onsite Rates Apply)

Wednesday, June 17	12:00pm - 5:00pm
Thursday, June 18	9:00am - 5:00pm
Friday, June 19	8:30am - 5:00pm
Saturday, June 20	8:30am - 5:00pm

REGISTRATION FOR SYMPOSIA:

If you wish to enroll in any of the Symposia, we strongly recommend that you do so by utilizing the online registration form at www.IFEinfo.com or the advance registration form on page 24, as seating is limited. Registration for these Symposia is also available onsite (at onsite rates) subject to seating availability.

SHOW REGISTRATION INFORMATION

TO REGISTER ONLINE, BY MAIL OR FAX

All registrations must be paid in full and received by June 17, 2015 in order to receive discounted rates.

1. On-Line: Visit www.IFEInfo.com/registration.cfm and use Promo Code GPGLB
2. By Mail: Complete the form on page 24 in its entirety and mail with payment (see Payment Options) to:
   H. A. Bruno LLC, 210 East Route 4, Suite 204, Paramus, NJ 07652 USA. Attn: Registration Dept.
3. By Fax: Complete the form on page 24 in its entirety, including the credit authorization portion, and fax to +001-201-226-1131 (see Payment Options for accepted credit cards).

CONFERENCE PROGRAM REGISTRATION:

1. Seminars are free with paid admission to Exhibits.
2. Symposia fees include admission to Exhibits and Seminars. If you wish to enroll in any of the Symposia, we strongly recommend you do so in advance as seating is limited.

CONFIRMATION AND ACCESS:

Only registrations containing an email address will be sent a Quick-Scan Barcode. Please bring this confirmation to the Already Registered Stations in the Lobby of the Convention Center to obtain your Visitor Badge, which will gain you access to the show floor and/or conference program.

PAYMENT OPTIONS:

1. Money Order or company/personal check drawn on a U.S. Bank and payable in U.S. dollars to: H. A. Bruno LLC
2. Credit Card – include credit card number, cardholder's name, address, expiration date, signature and the correct amount. MasterCard, Visa, Discover and American Express only. Signature required for processing.

FRANÇAIS:

Pour le enregistrement en ligne par la poste ou le fax :

Tous les enregistrement doivent être payés entièrement et reçus pour le 17 juin 2015 pour bénéficier de remises.

1. En ligne : Pour des directives, visitez www.IFEInfo.com/registration.cfm.
2. 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) à :

H. A. Bruno LLC,

210 East Route 4, Suite 204,

Paramus, NJ 07652

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 +001-201-226-1131 (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 exhibitions.
2. Les frais de colloques comprennent l'admission aux exhibitions 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 partir 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: H. A. Bruno 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.

DEUTSCH:

Zur Registrierung On-Line, per Post oder Telefax:

Alle Registrierungen müssen vollständig bezahlt und bis zum 17. Juni 2015 eingegangen sein, um in den Genuss diskontierter Gebühren zu gelangen.

1. On-Line: Für Hinweise dazu besuchen Sie www.IFEInfo.com/registration.cfm.
2. Per Post: Füllen Sie das Formular auf Seite 24 vollständig aus und schicken Sie es, zusammen mit Ihrer Zahlung, (Zahlungsmöglichkeiten siehe unten) an: H. A. Bruno LLC,

210 East Route 4, Suite 204,

Paramus, NJ 07652

USA. Attn: Registration Dept.

3. Per Fax: Füllen Sie das Formular auf Seite 24 vollständig aus einschließlich des Einzugsermächtigungs-Teils und faxen Sie dieses an +001-201-226-1131 (siehe unten für akzeptierte Kreditkarten-Auswahl).

Konferenzprogramm-Anmeldung

1. Seminare sind kostenlos mit bezahltem Eintritt zu den Ausstellungen.
2. Symposiumsgebühren schließen den Eintritt zu den Ausstellungen und Seminaren mit ein. Sofern Sie sich in einem der Symposien einschreiben möchten, empfehlen wir dringend dies rechtzeitig im Voraus zu tun, um in den Genuss diskontierter Gebühren zu gelangen und weil die Anzahl der Plätze begrenzt ist.

Bestätigung und Eintritt:

Nur den Anmeldungen, die eine E-mail Adresse enthalten, wird ein Quick-Scan Barcode zugesandt. Bringen Sie diese Bestätigung zu einer der Voranmeldungs-Stationen in der Vorhalle des Messegeländes zum Empfang Ihrer Besucherplakette, die Ihnen Zugang zur Ausstellungshalle und/oder dem Konferenzprogramm gewährt.

Zahlungsmöglichkeiten:

1. Zahlungsanweisung oder Firmenscheck bzw. persönlicher Scheck, auf eine U.S. Bank bezogen und zahlbar in U.S.-Dollar: H. A. Bruno LLC.
2. Kreditkarte - einschließlich Kreditkarten-Nr., Name des Kartenbesitzers, Adresse, Verfallsdatum, Unterschrift und den korrekten Betrag. Nur MasterCard, Visa, Discover oder American Express. Unterschrift erforderlich für die Bearbeitung.

ESPAÑOL:

Para efectuar una inscripción on line, por correo o por fax:

Todas las inscripciones deberán abonarse completamente y recibirse antes del 17 de junio de 2015, a fin de obtener tarifas de descuento.

1. On line: para obtener las instrucciones, visite 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:

H. A. Bruno LLC,

210 East Route 4, Suite 204,

Paramus, NJ 07652

EE.UU. 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 +001-201-226-1131 (véanse abajo las tarjetas de crédito que se aceptan).

Inscripción para el programa de conferencias:

1. Los seminarios son libres, una vez abonada la entrada para las exhibiciones.
2. Los derechos de los simposios incluyen la entrada a las exhibiciones y seminarios. Si desea anotarse para algún simposio, le recomendamos encarecidamente 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, envíenos esta confirmación a los puestos de escaneo de preinscripción, en el lobby del Convention Center, a fin de 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: H. A. Bruno 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 require la firma para su procesamiento.

ADVANCE REGISTRATION FORM

REGISTER FREE ONLINE AT WWW.IFEINFO.COM/INTERNATIONAL (USE PROMO CODE GPGLB)

Incomplete or improperly comleted forms will not be processed. Use one form per person; photocopy if neccessary. This form may only be used in advnace of the show and is not valid for onsite registration. Advance registration and payment must be received by June 17, 2015. Onsite registration fees are higher than advance fees. **All registrations are non-refundable.** International Franchise Expo reserves the right to use photographs taken of you at the show for promotional purposes. (INT'L)

1. PRINT ALL INFORMATION CLEARLY AS YOU WISH IT TO APPEAR ON YOUR BADGE.

NAME _____
FIRST LAST

COMPANY (IF APPLICABLE) _____

TITLE _____

ADDRESS 1 _____

ADDRESS 2 _____

CITY_____ STATE/PROVINCE_____ ZIP_____

COUNTRY _____

TELEPHONE _____ FAX _____

MOBILE NUMBER_____ TWITTER NAME_____

E-MAIL ADDRESS_____

2. REGISTRATION FEES FOR EXHIBITS, SEMINARS AND SYMPOSIA

(For onsite rates, see page 22)

Exhibits and Free Seminars	ADVANCE (Until June, 17, 2015)
❑ Admission for all 3 days	$5

Symposia

(Includes 3 full-days admission to the exhibits and seminars)

Register for two Symposia and deduct $50 from the total

❑ S1	The A to Z's of Buying a Franchise	$120
❑ S2	Franchising Your Business	$280
❑ S3	Operations Manuals	$120
❑ S4	Master Franchising, Domestically and Internationally	$210
❑ S5	Global Franchise Expansion	$210
❑ S7	Web 2.0: Social Networking + Data in Franchising	$160
❑ S8	Strategies for Franchising into the U.S. Market	$210
❑ S9	5 Habits of the Highly Successful Franchisor	$210

3. METHOD OF PAYMENT

❑ Check or money order enclosed (payable in U.S. funds to H.A. Bruno, LLC)

❑ MasterCard ❑ VISA ❑ American Express ❑ Discover

(PLEASE INCLUDE CREDIT CARD NUMBER, EXPIRATION DATE AND SIGNATURE WITH CHARGE ORDERS)

CARDHOLDER NAME _____

ADDRESS _____

CARD NO._____

EXPIRATION DATE_____ SECURITY CODE_____

SIGNATURE _____
(As shown on credit card)

TOTAL AMOUNT ENCLOSED/AMOUNT TO CHARGE $ _____

1. IN WHAT CAPACITY ARE YOU VISITING THE EXPOSITION?

(Check one only)

- ❑ I am Interested in Buying a Franchise
- ❑ I Want to Learn More About Franchising My Current Business
- ❑ I am a Prospective Master Licensee/Area Developer
- ❑ I am a Prospective Multi-Unit Owner
- ❑ I am a Franchisor
- ❑ I am a Franchisee
- ❑ I am a Multi-Unit Owner
- ❑ I am a Master Licensee/Area Developer
- ❑ I am a Franchise Attorney
- ❑ I am a Franchise Consultant
- ❑ I am Allied To The Field

2. WHAT IS YOUR AGE?

- ❑ 30 or under
- ❑ 31 – 40
- ❑ 41 – 50
- ❑ 51 – 60
- ❑ over 60

3. WHAT IS THE MAXIMUM CAPITAL YOU COULD INVEST IN A FRANCHISE?

(Check one only)

- ❑ under $10,000
- ❑ $10,000 – $24,999
- ❑ $25,000 – $49,999
- ❑ $50,000 – $99,999
- ❑ $100,000 – $499,999
- ❑ $500,000 – $999,999
- ❑ $1,000,000 +

4. HAVE YOU EVER OWNED A BUSINESS?

- ❑ Yes
- ❑ No

5. WHAT CATEGORY BEST DESCRIBES YOUR JOB?

(Check one only)

- ❑ Self Employed
- ❑ Sales and Marketing
- ❑ Training/Recruitment
- ❑ Financial
- ❑ Technical
- ❑ Education
- ❑ Administration
- ❑ Legal
- ❑ Management
- ❑ Medical
- ❑ Military
- ❑ Unemployed

6. WHAT TYPE OF BUSINESS INTERESTS YOU?

(Check more than one if necessary)

- ❑ Advertising/Marketing
- ❑ Automotive Products and Services
- ❑ Business Products and Services
- ❑ Beverages
- ❑ Children's Products and Services
- ❑ Computer/Electronics Products & Services
- ❑ Construction: Materials and Services
- ❑ Educational Products and Services
- ❑ Employment Services
- ❑ Fast Food
- ❑ Financial Services
- ❑ General Interest in Franchising
- ❑ Health/Beauty/Nutrition/Fitness
- ❑ Home Improvement/Landscaping
- ❑ Home Retail, Services & Inspection
- ❑ Hotels/Motels
- ❑ Internet/Online Business Services
- ❑ Laundry/Dry Cleaning/Cleaners
- ❑ Maintenance, Cleaning and Sanitation
- ❑ Package Preparation/Mail Services
- ❑ Pet Supplies and Services
- ❑ Printing/Photography/Signs
- ❑ Real Estate Services
- ❑ Recreation Facilities/Equip. & Services
- ❑ Restaurants/Catering
- ❑ Retail/Specialty Stores
- ❑ Senior Care
- ❑ Travel and Leisure Services

MAIL COMPLETED REGISTRATION FORM WITH PAYMENT TO:
H. A. Bruno, LLC, 210 Route 4 East, Suite 204, Paramus, NJ 07652 USA
Tel: +001-201-226-1130

OR YOU MAY FAX IT TO:+001-201-226-1131 (Credit card orders only)
Att: IFE Registration Department

SOLICITING IS PROHIBITED

❑ I prefer NOT to receive information or advertising from companies not affiliated with MFV Expositions

Please note: all registrations are non-refundable

PLEASE ADVISE AT THE TIME OF REGISTERING IF YOU HAVE A DISABILITY AND MAY REQUIRE SPECIAL ACCOMMODATIONS

2015 INTERNATIONAL FRANCHISE EXPO – EXHIBITORS LIST*

5th Avenue Leads, LLC
9Round Kickboxing
AAMCO Transmissions
Aaron's
Amada Senior Care
America's Taco Shop
Anago Cleaning Systems
Arooga's Grille House & Sports Bar
Bach to Rock
Batteries Plus Bulbs
BeaverTails Canada Inc.
Beef Jerky Outlet
Bennigan's
Benseron Information Technology
Betson Enterprises
BizBuySell
BrightStar Care
Bruster's Real Ice Cream
Burger 21
Business Exchange
C House Café
Caffe Bene
Camille Albane Paris
Capital One Small Business Card - Spark Business
Carl's Jr.
Cartridge World - Ink & Toner Cartridges
Carvel
Cellairis Franchise Inc.
CertaPro Painters
Checkers Drive-In Restaurants
Chem-Dry
Chillbox Greek Frozen Yogurt
Chronic Tacos
Cinnabon
Closets By Design
Creamistry
Crestcom International
Cruise Planners / American Express
CruiseOne
Crunch Fitness
Del Taco
Denny's, Inc.
Duraclean International, Inc.
Dynamic Performance Systems
Einbinder & Dunn, LLP
Electrobike USA
EmbroidMe
Entrepreneur Media
Entrepreneur Media Inc.
Envie Fitness for Women
ERSOP.com/SD Cooper
Expedia CruiseShipCenters
Experimac
Express Employment Professionals
F.C. Dadson SIB, LLC
Fast-Fix Jewelry and Watch Repairs
FASTSIGNS International, Inc.
Firehouse Subs
Fisher Zucker, LLC
Floor Coverings International
Franchise Business Review
Franchise Development Services, Ltd.
Franchise Foundry
Franchise Gator
Franchise Marketing Systems
Franchise MBA
Franchise Solutions
Franchise Times
Franchise Update Media
Franchise.com
FranchiseGrade.com
Franchiselawsource.com
Franchiseresales.com
Franchising USA
Francorp, Inc.
FRANdata
FranFund Inc.
Freddo S.A.
French Fry Heaven
Garcia & Milas
Geese Chasers, LLC
Giordano's Famous Stuffed Pizza
Goddard Systems
Golden Corral Buffet & Grill
Gray Plant Mooty
Great American Cookies
Ground Round Grill & Bar
Growler University
Happy & Healthy Products, Inc.
Hardee's
Harold L. Kestenbaum, PC
HigherVisibility.com
HomeVestors of America
Hooters of America, LLC
iFranchise Group, Inc.
International Franchise Association
International Vapor Group
Island of Treats
Jani-King International
Jersey Mike's Subs
Jimboy's Tacos
Jimmy John's
Johnny Rockets
Kids 'R' Kids Learning Academies
Kono Pizza
Lapels Dry Cleaning
LashDip
Lasky Architect P.A.
Law Offices of Lisa A. Biase, P.C.
LearningRx
LearningZen
Liberty Tax Service
Lightbridge Academy
Liquid Capital of America Corp
Little Caesars Pizza
LivePOS Inc.
Ilaollao Natural Frozen Yogurt
Marco's Pizza
Maui Wowi Hawaiian Coffees & Smoothies
MOOYAH Burgers • Fries • Shakes
Mosquito Joe
Mosquito Shield
NYS Collection Eyewear
Oxi Fresh Carpet Cleaning
OXXO Care Cleaners
Pace University Small Business Development Center
Painting with a Twist, LLC
Pet Supplies Plus
Pillar To Post Home Inspectors
Pinot's Palette
Pita Pit
Planet Beach Franchising Corporation
PostNet International Franchise Corporation
Power Train Sports & Fitness™
Pretzelmaker
PrimoHoagies
Primrose School Franchise Company
Process Peak LLC
Proven Match Powered by FranNet
Pudgie's Naked Chicken Co.
RBZ Franchise Services Group
Real Property Management
Relax The Back
Retro Fitness
Rita's Franchise Company
RMH Business Solutions, Inc.
ROCKIN' JUMP - The Ultimate Trampoline Park
Rosati's Pizza
Sbarro
Schlotzsky's
SCORE
Senior Helpers
Sharps MD
Shelton & Power, LLC - Franchise Law Firm
SIGNARAMA
Snap Fitness
Sociallybuzz
Spadea, Lanard & Lignana
Sport Clips
Stark & Stark, Attorneys At Law
Steak 'n Shake
Stewart's
Super Green Solutions
Taste of Mediterranean
Tenet Financial Group
The Brass Tap
The File Depot
The Joint - the chiropractic place
The Melting Pot
The Spice & Tea Exchange
The Vision Times
TONI&GUY
Tropical Smoothie Cafe
TSS Photography
UFG Master Partners
Uncle Louie G Italian Ices & Ice cream
Uptown Cheapskate, LLC
USA TODAY
Villa Fresh Italian Kitchen
Wayback Burgers
WebiMax
Which Wich Superior Sandwiches
Wink
Wireless Zone
Xpresso Delight
YogaFit Studios
Yogurt Zone
Zaxby's Franchising, Inc.
ZorSource

*As of Press Time.
Check www.IFEinfo.com for the most current exhibitor list.

For details on showcasing your brand to the world, contact **Katharine Rosalen** at **201.881.1666** or **EXHIBIT@MFVEXPO.COM**

TRAVEL & HOTEL INFORMATION

NEAREST AIRPORTS

LaGuardia Airport is 9.8 miles and approximately 21 minutes from the Center. Newark Airport is 16.8 miles or approximately 27 minutes drive to the Center. And JFK Airport is 17.8 miles or approximately 28 minutes from the Center.

FERRY SERVICE

The NY Waterway operates a ferry from Weehawken, NJ to just one block from the Javits Center. Just park at the convenient lot adjacent to the ferry terminal in Weehawken and take a ferry which leaves every 10 - 15 minutes during peak hours.*

PUBLIC TRANSPORTATION

There are bus stops right in front of the Javits Center and trains/subways will bring you within a few blocks.*

PARKING

There is no parking at the Javits Center. However, there are a variety of lots open nearby.*

*For further information on airports, ferry service, public transportation and parking, visit www.ifeinfo.com/travel-hotel.cfm.

OFFICIAL HOTEL AGENT

EXPO TRAVEL, INC
40 Tillman Street
Westwood, NJ 07675 USA

Tel: +001-201-722-9731, Fax: +001-201-722-9735, www.expotravel.com
Hours: 9:00 am to 5:00 pm EST, Monday - Friday

DISCOUNTED HOTEL RATES

Special discounted hotel rates are available for IFE visitors through Expo Travel, Inc. Reservations should be made as early as possible. Reservations can be made online at www.expotravel.com; then click to reserve hotel for IFE. If you wish to speak to a representative you may call between 9am and 5pm ET at +001-201-722-9731.These discounted rates are only available through Expo Travel Inc. and are in effect until approximately May 19, 2015, based on availability.

Please provide the following information when making a reservation:

1. Mention the International Franchise Expo.
2. Names of persons in party, arrival and departure dates, type of room sgl/dd. 1st 2nd 3rd choice of hotel.
3. Company name, address and phone, e-mail, and credit card number including expiration date.

Please advise if you will need any special requirements at time of booking.

OFFICIAL HOTELS

HOTEL	*STANDARD RATES:* (Single / Double)
Courtyard New York Manhattan, 135 East 35th Street, 9 blocks	***$237***
Fairfield Inn and Suites-Times Square, 330 West 40th Street, 5 blocks	***$289 / $309***
Le Parker Meridien, 119 West 56th Street, 25 blocks	***$369***
Marriott Marquis Times Square, 1535 Broadway at 45th Street, 11 blocks	***$309 / $309***
Millenium Broadway Hotel, 145 Broadway 44th Street, 9 blocks	***$279 / $309***
Renaissance Time Square, 714 7th Avenue at 48th Street, 13 blocks	***$309 / $309***
Staybridge, 340 West 40th Street, 5 blocks	***$289 / $319***
Yotel New York, 570 10th Avenue at 42nd Street, 5 blocks	***$215***
Wyndham New Yorker, 481 8th Avenue at 34 Street, 5 block	***$249 / $269***

Note: Rates shown do not reflect taxes, currently 13.25%. Special rates shown are per room, per night, and are in effect until approximately May 19, 2015 (providing rooms are available). Rates subject to change after May 19, 2015, check with Expo Travel at time of booking. Credit Card information is necessary to guarantee reservations.

SPECIAL AIRLINE SAVINGS

Special arrangements have been made with **United Airlines**. Travel from June 15-25, 2015 and you will receive a discount off published fares of 2% to 10% or zone fares. To avoid a service fee and receive an additional 3% discount* book your own reservations on line at **www.united.com**. Enter both your Z-code and Agreement code (without a space) in the Offer Code Box - **ZTMU155988**.

Or you can call your professional travel agency or United Meetings at 800-426-1122 for reservations. Refer to Z Code **ZTMU** and Agreement Code: **155988**. There will be a $20 service fee collected, per ticket, for all tickets issued through United Meetings reservations or any United Airlines ticketing facility. The service fee is non refundable and applies to all itineraries, one-way or roundtrip. Travel agencies must list the Z Code in the Tour Code Box on the ticket.

*Additional 3% discount applies to published fares only.

SPECIAL CAR RENTAL SAVINGS

Special arrangements have been made with **Hertz Rent-A-Car**. Rent any size vehicle from June 11 - 27, 2015. See the attached document to review more details about the special meeting rates. To reserve your special meeting rates, you can book online at www.hertz.com, call Hertz at 800-654-2240, or call your corporate travel department or travel agent. To receive your special show rates provide the **CV# 03B70014**, along with the name and date of the event. At the time of reservation, the meeting rates will be automatically compared to other Hertz rates and you'll be quoted the best comparable rate available.

DEADLINE FOR HOTEL DISCOUNTED RATE: MAY 19, 2015

FRANÇAIS:

Tarifs hôteliers réduits

Note: Les prix donnés ne tiennent pas compte des taxes s'élevant actuellement à 13.25%. Les prix spéciaux donnés sont valables par chambre, par nuit et le sont jusqu'au 19 mai 2015 environ (aussi longtemps que des chambres sont disponibles). Les prix peuvent être modifiés après le 19 mai 2015 veuillez vérifier auprès de Expo Travel au moment de la réservation. Des informations de carte de crédit ou un chèque couvrant le prix de la première nuit sont nécessaires pour garantir la réservation.

Offres spéciales pour votre billet d'avion:

Nous avons un accord spécial avec **United Airlines**. Voyagez entre le 15.-25. juin 2015 et vous recevrez de United Airlines une remise sur les prix des vols publiés de 2 à 10% ou sur les prix zone. Appelez votre agence de voyage ou United Meetings au numéro 1-800-426-1122 pour toute réservation. Donnez le code Z **ZTMU** et le code d'accord: **188955**. Vous pouvez aussi recevoir une remise supplémentaire de 3% en faisant vous mêmes vos réservations sur www.united.com. Choisissez vos heures de vol et obtenez les remises prévues pour cette réunion en inscrivant **ZTMU188955** dans la zone Code de l'offre (Offer Code).

Offres spéciales pour les locations de voiture:

Nous avons un accord spécial avec **Hertz** pour vous rendre à IFE. Voyagez entre le 11-27 juin 2015. Pour les réservations internationales, appelez le centre de réservation Hertz le plus proche ou le +001-405-749-4434. Lors de la réservation chez Hertz, veuillez donner la référence du numéro de réunion (Meeting Number) **CV# 03B70014** ou donnez le nom de votre groupe à la personne responsable de la réservation. Les remises sont garanties d'une semaine avant la réunion jusqu'à une semaine après la réunion et dépendent de la disponibilité des véhicules.

DEUTSCH:

Billig-Hoteltarife

Hinweis: Die angegebenen Preise verstehen sich zuzüglich Steuern, gegenwärtig 13.25%. Angegebene Sonderpreise beziehen sich auf das Zimmer pro Nacht und sind gültig bis ca. 19. Mai, 2015 (vorausgesetzt, dass Zimmer verfügbar sind). Danach können sich die Preise ändern. Bitte erfragen Sie aktuelle Preise bei Expo Travel zum Zeitpunkt der Buchung. Die Angabe von Kreditkarten-Informationen oder die Bezahlung der ersten Nacht per Scheck ist Voraussetzung für eine bestätigte Reservierung.

Einsparmöglichkeiten bei der Flugbuchung:

Wir haben spezielle Vereinbarungen mit **United Airlines** getroffen. Sofern Sie zwischen dem 15. - 25. juni 2015. Fliegen, offeriert Ihnen United Airlines Rabatte von 2% bis 10% der veröffentlichten Flug- oder Zonenpreise. Für Reservierungen rufen Sie Ihr Reisebüro an oder United Meetings at 1-800-426-1122. Verweisen Sie auf Z Code **ZTMU** und Agreement Code **188955**. Oder sparen Sie zusätzliche 3%, indem Sie Ihre Reservierung selbst bei www.united.com vornehmen. Wählen Sie Ihre Flugzeiten und rufen Sie Ihre Meetingrabatte ab, indem Sie **ZTMU188955** in das Angebots-Code-Kästchen eintragen.

Einsparmöglichkeiten bei der Autovermietung:

Wir haben spezielle Vereinbarungen getroffen mit **Hertz** sofern Sie zwischen dem 11. - 27. Juni 2015. zur IFE fahren. Im internationalen Ausland rufen Sie Ihr nächstliegendes Hertz Reservierungszentrum an oder +001-405-749-4434. Sofern Sie über Hertz-Reservierung buchen, erwähnen Sie bitte die Meeting Nummer **CV# 03B70014** oder den Namen Ihrer Gruppe bei unserer Buchungsstelle. Die Rabatte sind während der Dauer von jeweils einer Woche vor und nach dem Veranstaltungsdatum garantiert, vorbehaltlich der Verfügbarkeit von Mietwagen.

ESPAÑOL:

Tarifas de hotel con descuento

Nota: Las tarifas mostradas no reflejan los impuestos, actualmente del 13,25%. Las tarifas especiales que se presentan son por habitación cada noche, y son efectivas hasta aproximadamente el 19 de mayo de 2015 (siempre que haya habitaciones disponibles). Las tarifas pueden cambiar después del 19 de Mayo de 2015, verifíquelas con Expo Travel al momento de hacer la reservación. Para garantizar las reservaciones es necesaria la información de la tarjeta de crédito o el depósito por cheque de la primera noche.

Ahorros especiales con la línea aérea:

Se han hecho arreglos especiales con **United Airlines**. Para viajes entre el 15 - 25 de junio de 2015, United Airlines ofrece descuentos del 2% al 10% con respecto a los precios publicados o a los precios de la zona. Llame a su agencia de viajes o a United Meetings al 1-800-426-1122 para las reservaciones Refiera al código Z **ZTMU** y al Código de Acuerdo: **188955**. Además, puede ahorrar un 3% adicional haciendo sus propias reservaciones en www.united.com. Elija sus horarios de vuelo y aceda a sus descuentos por la reunión insertando **ZTMU188955** en la caja Código de la Oferta.

Ahorros especiales en el alquiler de automóviles:

Se han hecho arreglos especiales con **Hertz** para viajar a IFE. Viaje entre el 11 - 27 de junio de 2015. En localidades internacionales, llame a su centro de reservaciones Hertz más cercano o al +001-405-749-4434. Al hacer las reservaciones a través de reservaciones Hertz por favor refiera el Número de reunión **CV# 03B70014** o identifique su grupo por nombre a nuestros agentes de reservaciones. Los descuentos están garantizados desde una semana antes o hasta una semana después de las fechas de la reunión y están sujetos a la disponibilidad del vehículo.

Visit us at booth #205

Own Your City

not just a corner

You are here...with other franchise opportunities.

As a Jani-King Master Franchise Owner, you'll have exclusive rights to a designated metropolitan area, not just a corner of the block, and an opportunity to sell unit franchises. In fact, you will have multiple revenue streams including franchise sales, monthly service contract royalties, equipment leasing and more. Imagine the possibilities and experience the opportunities that come with being selected for Jani-King's newest exclusive master franchise.

Jani-King is the world's largest commercial cleaning franchise company with regional support offices in 13 countries. The commercial cleaning industry is one of the most stable and fastest growing businesses in which to invest. From offices to hotels, from hospitals to stadiums, buildings will always need to be cleaned.

Contact Jani-King today to see if you qualify to be our next Master Franchisee. International and United States territories available.

Jani King®

The King of Clean®

Master Franchise Opportunities

1.800.JANIKING | www.janiking.com

© 2014 Jani-King International, Inc.

CD1214-0187