

Franchise Marketing Insights 2026

We stelden franchisenemers, franchisegevers en leveranciers in de branche dezelfde vragen over lokale marketing. Dit zijn de belangrijkste cijfers.

Waar franchisenemers om vragen

- 51%** kant-en-klare content die ze kunnen aanpassen aan hun eigen markt
- 28%** meer ruimte om lokale keuzes te maken
- 23%** snellere goedkeuring
- 17%** lokaal marketingbudget
- 17%** één plek om bestaand materiaal te vinden

Waar beide kanten uiteenlopen

- 56%** van de franchisegevers is zes uur per week of meer bezig met het aanpassen van bestaand materiaal
- 88%** van de franchisenemers heeft weleens eigen content gemaakt; 4% nooit

Waarom franchisenemers zelf aan de slag gingen

- 29%** het materiaal paste niet bij hun lokale markt
- 25%** de goedkeuring duurde te lang

Wat het hoofdkantoor zegt over merkconsistentie

- 69%** vertrouwt erop dat franchisenemers on-brand materiaal gebruiken
- 42%** ziet regelmatig of voortdurend off-brand content

Waar AI staat

- 16%** van de franchisegevers noemt AI een topprioriteit voor de komende 12 maanden, gelijk met data en analytics

Franchisenemers brengen het zelden ter sprake. Wie het gebruikt, maakt er meestal content mee waarvoor geen template bestond.

Wat ervaring verandert

- 64/100** gemiddelde supportscore van franchisenemers met 10+ jaar ervaring, tegenover 73 van nieuwere ondernemers

Grootste verschillen: algemene ondersteuning, bereikbaarheid van het team, effectiviteit van landelijke marketing.

Lees het volledige rapport: getmarvia.com/nl/franchise-marketing-insights/2026