



# Franquiciar un negocio

## Requisitos para que sea viable

26 de septiembre de 2019

# Las 10 condiciones del éxito



# 1º Partir de un modelo franquiciable

- No todos los negocios son duplicables



- No todos los negocios son suficientemente sencillos



- No todos los negocios disponen de los necesarios factores de fidelización



## 2º Realizar un buen diseño

- Condiciones económicas
- Condiciones jurídicas
- Condiciones relacionales
- Condiciones estructurales
- Estrategias de expansión

### 3º Realizar la base documental necesaria

- Manuales
- Contrato de franquicia
- Dossier comercial
- Manual de Identidad Visual Corporativa
- Manual de adecuación de locales

## 4º Proceso de expansión exigente

- No sólo selecciona el candidato
- Solvencia del candidato
- Perfil personal y técnico
- Ubicación, ubicación, ubicación

## 5º Formación inicial teórico-práctica

- Detallada y completa
- A quienes lo requieran
- En unidades piloto del franquiciador

## 6º Apoyo en la apertura

- Esencial para garantizar los niveles de calidad



- Aspecto más valorado por el franquiciado





## 7º Cuidar los aspectos relacionales

- Asistencia al franquiciado fomentando su propia implicación
- Formación continua
- Convenciones, etc.

8º Trasladar al franquiciado parte de los beneficios de las economías de escala



## 9º Control sistemático de la actividad

- Sistema Informático de Gestión
- Estructura para controlar las desviaciones antes de que resulten peligrosas
- Control de la opinión de los clientes finales

## 10º Inversiones en I+D+i para mejora del modelo

- El franquiciador es el único que puede ejercer dicha función



# Ventajas de la Franquicia para el franquiciador

- Aprovechamiento máximo de las economías de escala
- Reducción de la estructura y costes de personal
- Menor inversión en el proceso de expansión
- Mayor ritmo de aperturas
- Fidelización del canal
- Motivación del franquiciado

# Inconvenientes de la Franquicia para el franquiciador

- Mayor riesgo de causar daños al prestigio de la marca
- Afán de independencia del franquiciado
- Menor capacidad de imposición de criterios propios
- Dificultad para compaginar otros sistemas de distribución



- Menor rentabilidad por unidad

## Conclusión

La franquicia es un extraordinario sistema para la implantación de negocios con una clara reducción del riesgo de fracaso para quien se acoge a ella, pero exige preparación, formación y método por parte del franquiciador.



<http://www.linkedin.com/company/barbadillo-y-asociados-consultores-s.l.>



<https://twitter.com/BarbadilloAsoc>



<https://www.facebook.com/barbadilloyasociados>



**TERESA ZAMORA**

**Directora de Marketing**

Alcalá 128 – 28009 Madrid

Tel. 91 444 95 82 / [teresa.zamora@bya.es](mailto:teresa.zamora@bya.es)

[www.bya.es](http://www.bya.es)

