

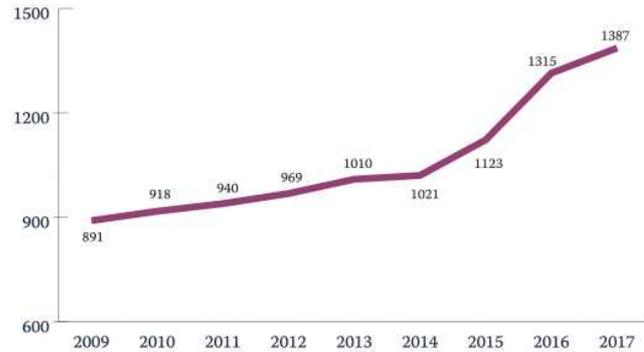


Ayuntamiento de
TORREJÓN DE ARDOZ

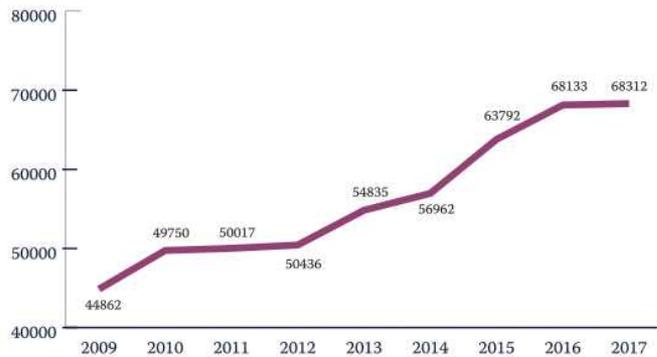
Quiero ser franquiciado de una marca: derechos, obligaciones , contrato y recomendaciones

14 de junio de 2018

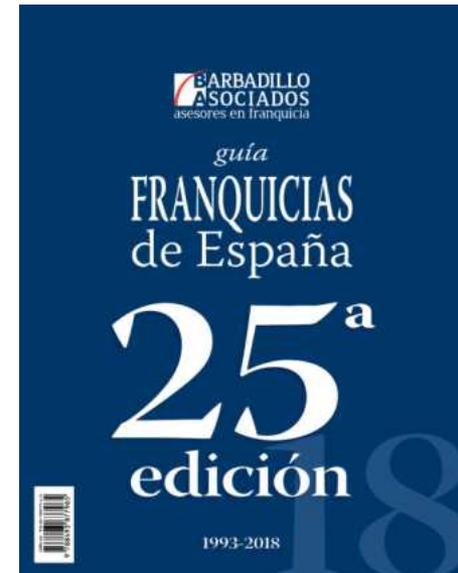
¡LA FRANQUICIA ES UN SISTEMA!, NO UN SECTOR



Evolución del número de centrales de franquicia



Evolución del número de unidades operativas



Elementos esenciales

- El franquiciador y el franquiciado
- Independencia jurídica y financiera
- Relación "intuitio personae"
- Concepto empresarial completo y probado
- Verificación del modelo (unidades piloto)
- Transmisión de conocimientos (formación)
- Apoyo al franquiciado
- Control de la red
- Formalización de un contrato escrito



Relación de franquicias



Cánones y Royalty

■ Canon de entrada

Pago inicial que el franquiciado realiza al franquiciador en el momento de su incorporación a la cadena.

- Utilización de una marca
- Transmisión del *saber-hacer*
- Operar de forma exclusiva en un territorio pactado
- Compensar parcialmente las inversiones iniciales realizadas por el franquiciador

Cánones y Royalty

■ **Canon de publicidad / Fondo de Marketing**

Pagos periódicos que los franquiciados realizan al franquiciador y cuya finalidad es la de constituir fondos comunes para la inversión en acciones de comunicación y publicitarias.

Ventajas

- Despreocupación en las acciones de comunicación necesarias para la mejora de las ventas
- Unificación del mensaje
- Aprovechamiento de las economías de escala
- Reserva de fondos por anticipado

Cánones y Royalty

■ Canon de Mantenimiento o Royalty

Pagos periódicos que realiza el franquiciado al franquiciador en contraprestación por el apoyo y formación continua, la supervisión y mejora del concepto de negocio.

- Porcentaje sobre ventas
- Porcentaje sobre compras
- Margen sobre el producto suministrado
- Importe fijo

¿QUÉ OS SUGIERE?

1. UNA FRANQUICIA QUE OS DICE "¡SIN ROYALTIES!"
2. EL MENSAJE: ÚNETE AHORA Y AHÓRRATE EL 50% DEL CANON DE ENTRADA
3. UN CANON DE ENTRADA MUY ALTO Y ROYALTIES INEXISTENTES
4. EL CLAIM: "BUSCAMOS AL FRANQUICIAO PILOTO"

Ventajas e inconvenientes para el franquiciado

Para el franquiciado

Ventajas

- Disminución del riesgo de fracaso
- Aprovechamiento de las economías de escala
- Formación inicial basada en la experiencia
- Derecho de uso de una marca con prestigio
- Mayor concentración en la actividad
- Acceso a una comunicación mayor
- Condición de empresario independiente



LAURA ASHLEY



Ventajas e inconvenientes para el franquiciado

Para el franquiciado

Inconvenientes

- Dependencia operativa
- Influencia negativa de los problemas del franquiciador
- Contraprestación económica al franquiciador

Pasos para montar una franquicia

Autoanálisis

- ¿Sé qué es la franquicia? ¿Conozco cómo funciona?
- ¿Estoy dispuesto a emplear las horas necesarias en mi negocio?
- ¿Lo gestionaré yo o cuento con personas de confianza que lo hagan por mí?
- ¿Tengo respaldo familiar?
- ¿Cuento con las condiciones personales necesarias para organizar y dirigir?
- ¿Tengo carácter abierto y me gusta el trato con la gente?
- ¿Soy flexible para adaptarme a una cierta disciplina y normas externas?
- ¿Soy capaz de actuar sin que alguien me dirija?
- ¿Me gusta la idea de constituirme como empresario?
- ¿Estoy dispuesto a asumir el riesgo que ello comporta?
- ¿Tengo capacidad económica para comenzar sin depender excesivamente de financiación externa?

Pasos para montar una franquicia

Elección del sector

- El sector seleccionado, ¿es un sector con demanda creciente?
- ¿Es necesario o aconsejable un nivel de conocimientos inicial mínimo?
- ¿Es una actividad que me gusta?
- ¿Se trata de un producto contrastado y de éxito probado?
- ¿Es un producto competitivo en calidad y precio?
- ¿Incorpora avances tecnológicos con respecto a la competencia?
- ¿Se trata de una moda pasajera?
- ¿Es un producto estacional?
- ¿Dispongo de la capacidad económico-financiera precisa para llevar a cabo la inversión media que precisa el sector?

Pasos para montar una franquicia

Selección de la franquicia

- Primer contacto con el franquiciador
- Recepción de la información escrita
- El formulario de selección
- La entrevista con el franquiciador
- Solicitud de información al franquiciador:
 1. Verificación del modelo
 2. Aspectos económicos, legales y administrativos
 3. Aspectos relacionados la expansión y su situación actual
 4. Estructura empresarial del franquiciador
 5. Aspectos operativos
 6. Disponibilidad de la base documental adecuada

Pasos para montar una franquicia

- ❖ Revistas especializadas
- ❖ Guías de franquicia
- ❖ Ferias de franquicia
- ❖ Instituciones y Asociaciones
- ❖ Consultores
- ❖ Internet
- ❖ Redes sociales



HABLAR CON QUIEN YA ESTÁ EN LA RED

Pocos como ellos para ofrecer una opinión sólida y con criterio sobre la franquicia y sus posibilidades de cara a los franquiciados





<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. 91 309 65 15/ s.barbadillo@bya.es

www.bya.es

