



Asociación de Franquiciadores
de Aragón

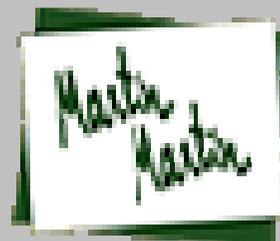


ASOCIADOS

Imaginarium[®] ItsMagical[®]



PIVOT
POINT



MI NEGOCIO – ¿FRANQUICIABLE?

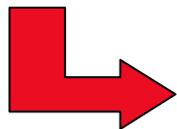
14 de Enero de 2.008



PONENTE : LUIS ROMERO COLAS

1. ¿NUESTRAS EMPRESAS SON FRANQUICIABLES?
2. ¿QUÉ NECESITO PARA SER UNA EMPRESA FRANQUICIADORA?
3. ¿VENTAJAS QUE PRESENTA PARA MI EMPRESA UN DESARROLLO EN FRANQUICIA?

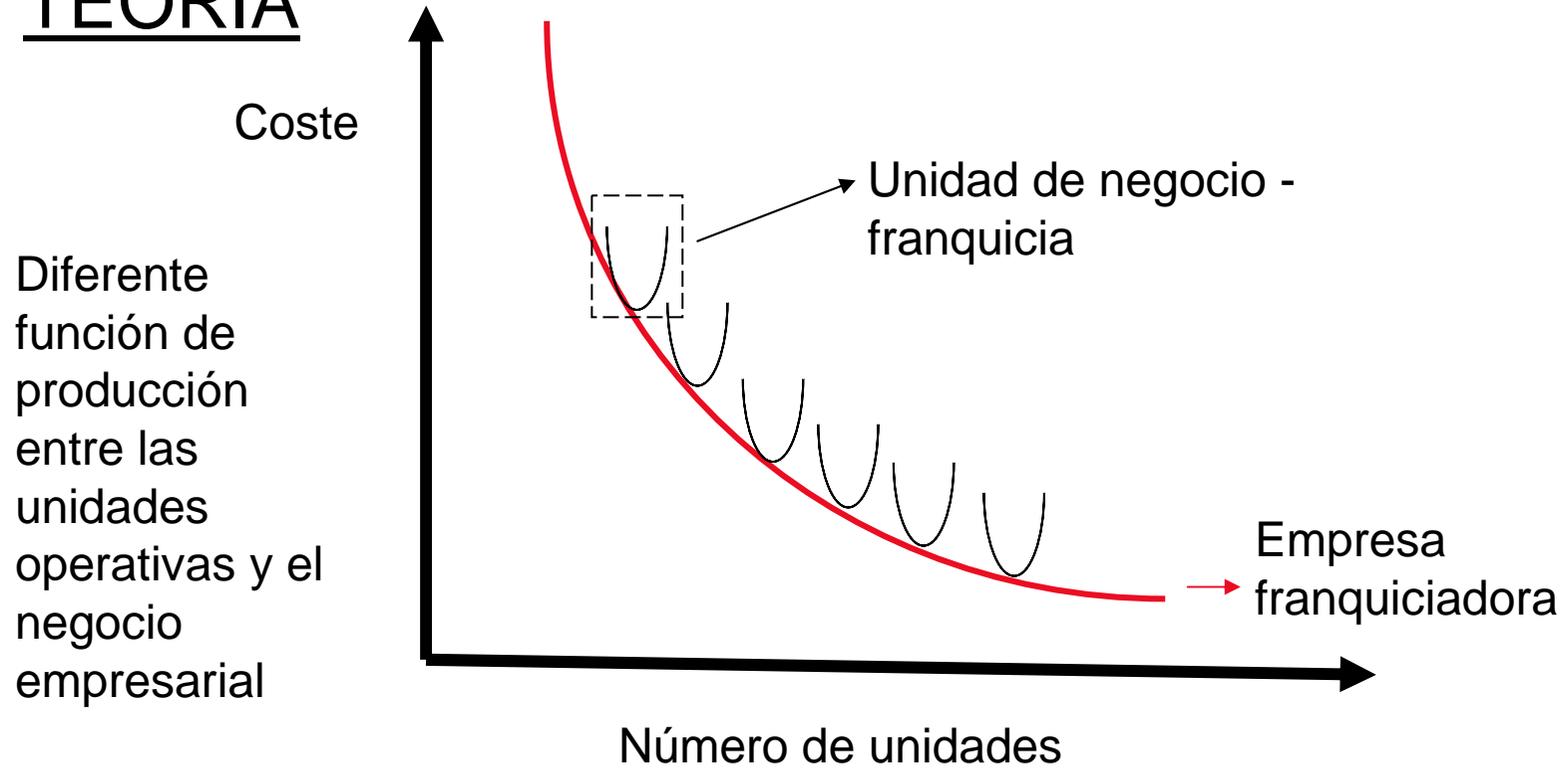
PREMISA CLAVE PARA LA FRANQUICIA

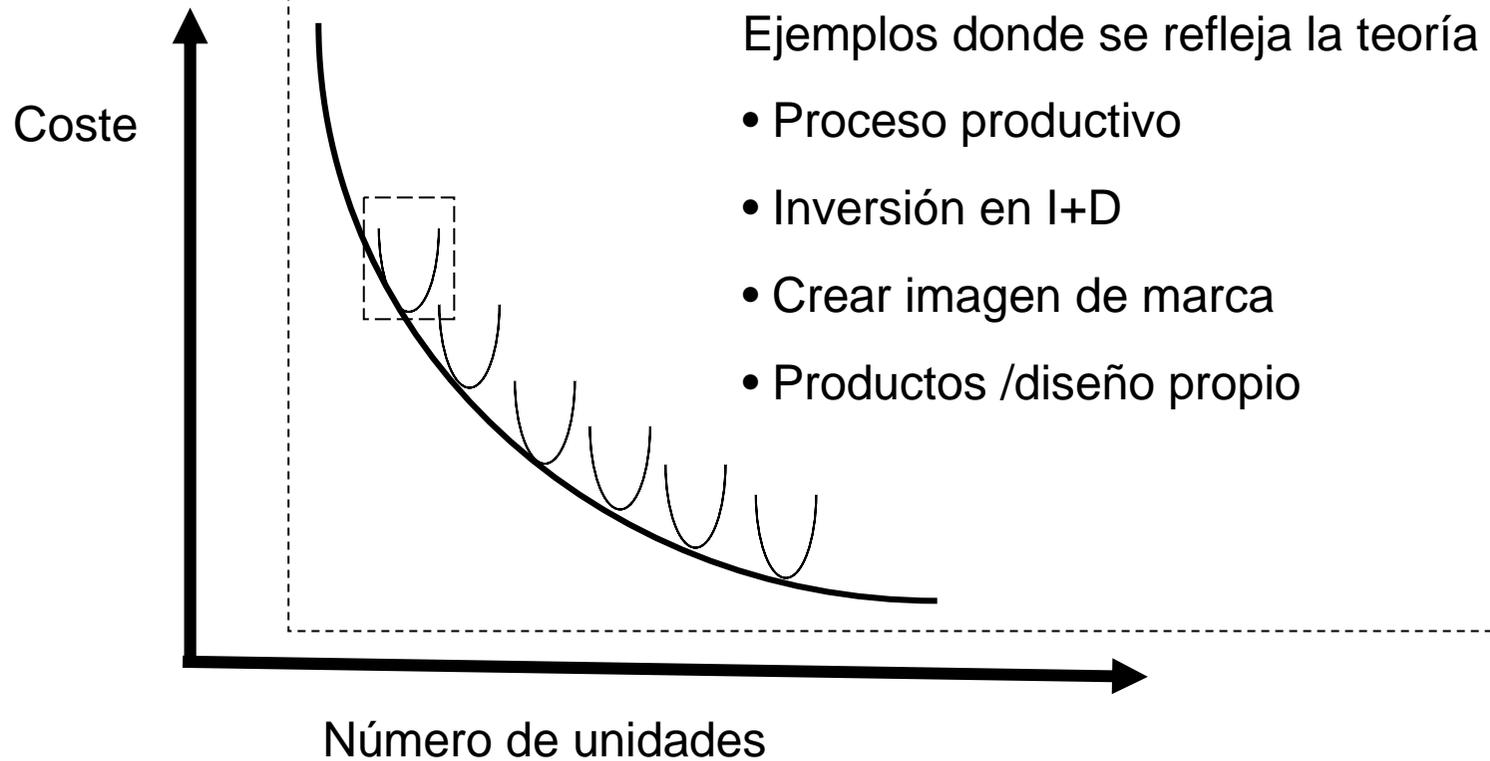


NEGOCIO EXITOSO

1. CONOCE EL MERCADO – POSEE KNOW HOW PROPIO
2. EL MERCADO RECONOCE EL PRODUCTO DE LA EMPRESA – VALORES DIFERENCIALES
3. LA EMPRESA POSEE LIDERAZGO INTERNO
4. ES UN NEGOCIO COMPETITIVO
5. ES UN NEGOCIO RENTABLE
6. ES UNA ACTIVIDAD SOSTENIBLE

TEORIA





Ventajas Franquiciado

Acceso a recursos inalcanzables individualmente

Estudios de mercado

Investigación + Desarrollo

Instalaciones / Licencias

Acceso conocimientos y procesos de negocio

No preocuparse de temas estratégicos.

**ACCESO AL
¿CÓMO?**

Obligaciones

Ejecutar y adaptar el modelo de negocio a su propio mercado.

Ventajas Franquiciador

- Diversifica y comparte riesgos
- Incremento de volumen de negocio
- Alcance de volúmenes críticos de negociación
- Desarrollo rápido del negocio con recursos ajenos
- Centra su organización en las acciones de mayor valor añadido

La buena empresa franquiciadora se centra en la realización de una buena ejecución estratégica de desarrollo de negocio, creación nuevos productos, potenciación de la marca y su posicionamiento en el mercado

CONCLUSIONES

1.- ¿Poseen sus empresas alguna de las particularidades expuestas?

2.- El crecimiento de la empresa se puede hacer con recursos propios o ajenos (franquiciados) - ¿Qué queremos?

Mayor presencia en el mercado

Incrementar crecimiento

3.- En Franquicia hay que aprender nuevas habilidades –
Cooperación y no imposición

CONCLUSIONES

4.- Entrar en el mercado de las franquicias, es un nuevo mercado, el mercado de oportunidades de negocio. Nuevos competidores (resto de las franquicias). Nuevas habilidades.

Contrato y dossier de franquicia

Manuales de Franquiciado

Condiciones de franquicia

Seguimiento y apoyo continuo de la red

5.- Inversores sin conocimiento del mercado siguiendo las indicaciones de la Franquicia (manuales) pueden acceder a ese sector de la actividad económica).

CONCLUSIONES

6.- Se sacrifica margen al incorporar a los franquiciados en la cadena de valor.

El menor margen viene compensado por una estructura menor pero más cualificada y un mayor volumen de producción.

