

UNA ORGANIZACIÓN
AL SERVICIO DE LA
FRANQUICIA

PROPUESTA DE FRANQUICIA

PREPARAMOS A LAS EMPRESAS
PARA SU CRECIMIENTO EN
FRANQUICIA

Bienvenidos a

TORMO
FRANQUICIAS
Consulting

Introducción – Nuestra propuesta de trabajo

Nuestro objetivo principal es conseguir la inmediata presencia y expansión para la empresa facilitando su desarrollo empresarial en franquicia.

Nuestra propuesta de trabajo consiste en preparar previamente a la empresa para iniciar su crecimiento en franquicia y posteriormente desarrollar, por parte de nuestro equipo, las funciones de expansión y comercialización de la enseña. Por nuestra parte, aportamos todos nuestros medios y recursos para la consecución de los planes establecidos previamente en el Proyecto de Franquicia.

Actualmente, somos la consultora de referencia en el desarrollo de proyectos de franquicia y en la expansión de múltiples empresas franquiciadoras. Contamos con personal altamente especializado y experimentado en consultoría de negocios y en el desarrollo y comercialización de redes de franquicia.

A continuación, exponemos la organización de nuestros servicios



PROGRAMA DE FRANQUICIA

Nuestro enfoque de trabajo es organizar con cada empresa con la que trabajamos los medios, la organización y la adecuada planificación estratégica que le permitan conseguir los logros necesarios para ocupar la mejor posición en su ámbito de actividad.

01 Preparar el modelo de negocio para su adaptación y gestión en franquicia

Incluye:

- Visita inicial al negocio con el objetivo de identificar los aspectos principales que poder transmitir a los futuros franquiciados y optimizar procesos para la gestión de franquicia.
- Plan estratégico del modelo de franquicia
(ver apartado 1.1)
- Modelo económico: franquiciador / franquiciado
(ver apartado 1.2)

02 Objetivos expansión franquicia

- Plan expansión franquicia

03 Soportes legales, operativos y comerciales

- Elaboración de los soportes documentales de franquicia: dossier de franquicia; contrato de franquicia y manual de franquicia.
(ver apartados 3.1, 3.2 y 3.3)

04 Expansión y comercialización

- Preparación soportes para la comercialización.
- Lanzamiento. Incluye Plan de Lanzamiento y Acciones de Comunicación.
(ver apartados 4.1 y 4.2)
- Comercialización y Gestión de candidatos.
(ver apartado 4.3)

05 Consultoría continuada

- Asistencia permanente al franquiciador en todas las acciones de expansión y gestión de la franquicia.
- Reuniones periódicas de seguimiento.
- Soporte general en múltiples actividades.



1

PREPARACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO PARA SU ADAPTACIÓN Y GESTIÓN EN FRANQUICIA

- 1.1. Plan Estratégico del Modelo de Franquicia
- 1.2. Modelo económico: Franquiciador/ Franquiciado

El trabajo de **Tormo Franquicias Consulting** se inicia definiendo los aspectos principales del modelo de negocio a franquiciar, que se convertirán en la base del programa de franquicia y que afectan a la estructura, velocidad de expansión, plan de negocio, marketing, operaciones y soportes legales e informativos que mejor se adapten a la situación del cliente.

Los objetivos principales de esta fase son los siguientes:

- Diseñar el modelo de franquicia.
- Establecer los derechos y obligaciones de cada una de las partes.
- Desarrollar la viabilidad económica del modelo de negocio.
- Garantizar la rentabilidad del franquiciado y central de franquicia.
- Definir un modelo de negocio suficientemente atractivo para todas las partes.
- Definir el potencial de crecimiento de la red y garantizar sus primeros pasos.

** En esta fase de trabajo donde se establecen las principales directrices del proyecto de franquicia participa directamente nuestro equipo directivo.*

1. PREPARACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO PARA SU ADAPTACIÓN Y GESTIÓN EN FRANQUICIA

1.1. PLAN ESTRATÉGICO DEL MODELO DE FRANQUICIA

ANÁLISIS PREVIO Y REVISIÓN MODELO DE NEGOCIO

- Análisis previo del modelo de negocio y revisión de posibles mejoras a establecer para franquiciar.
- Determinación principales aspectos viabilidad.
- Determinar principales valores diferenciales.
- Estrategia de posicionamiento en franquicia.

ANÁLISIS ENTORNO COMPETENCIA EN FRANQUICIA

- Definición de las características del mercado de expansión y entorno competitivo.
- Identificación de aquellas empresas que, estando integradas en el mismo sector de actividad, representen o puedan representar competencia, en el plano de emprendedores e inversores, para la futura red de franquicias.

DEFINICIÓN DE LAS BASES DE FRANQUICIA

- Revisión aspectos fundamentales del negocio para su desarrollo en franquicia (imagen, oferta, operativa...).
- Definición de los ingresos de la central de franquicia en términos de: derechos de entrada, royalties, publicidad, suministros, ...
- Emplazamiento comercial: planteamientos ubicacionales y características tipo del local.
- Oferta de productos y/o servicios. Características y obligaciones.
- Obligaciones en materia de política comercial: abastecimiento, política de precios, promociones.
- Procesos logísticos y/o de aprovisionamiento.
- Modalidades o variantes de franquicia para la cobertura de mercados específicos.
- Coexistencia de la cadena de franquicias con otras alternativas de distribución.
- Exclusividades zonales y de producto/servicio.
- Análisis de la situación registral de los títulos de propiedad industrial: la marca.
- Obligaciones legales: Información Precontractual y Contrato de Franquicia.

PROPUESTA ORGANIZACIÓN CENTRAL FRANQUICIADORA

- Organización interna y definición de la estructura de soporte y funciones necesarias en la Central Franquiciadora.
- Procedimientos de transmisión de experiencias al franquiciado: plan de formación inicial y continuada del franquiciado.
- Asistencia técnica y comercial.
- Sistemas de información necesarios para el control de la gestión de la red: procedimientos de información y sistemas de comunicación.
- Obligaciones financieras del franquiciado. Derechos de entrada, royalties, otros,...
- Contraprestaciones – sinergias de red.
- Identificación del perfil del franquiciado.
- Acciones a desarrollar para la captación de franquiciados.
- Control y supervisión.

1. PREPARACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO PARA SU ADAPTACIÓN Y GESTIÓN EN FRANQUICIA

1.2. MODELO ECONÓMICO: FRANQUICIADOR/FRANQUICIADO

Una vez definido el modelo de negocio a franquiciar, **Tormo Franquicias Consulting** realizará un análisis de viabilidad económico y financiero en dos direcciones: Franquiciado y Franquiciador.

1.2.1. INFORME ECONÓMICO DEL FRANQUICIADO

En primer lugar, se realizará un análisis que nos garantice que la apertura de una unidad de negocio es una opción rentable y segura para el franquiciado y que cuenta con un mercado amplio, estable y con buenas perspectivas de desarrollo.

Para ello, se analizan los siguientes parámetros, entre otros:

- » Inversión inicial.
- » Canon de entrada y royalties.
- » Estructura de personal.
- » Análisis de la facturación.
- » Estructura de gastos.
- » Cuadro de tesorería.
- » Análisis de resultados de la actividad (margen bruto, EBITDA, beneficio, cash-flow...).
- » Análisis de rentabilidad de la inversión (plazo de recuperación, rentabilidad).

1.2.2. INFORME ECONÓMICO DEL FRANQUICIADOR

En segundo lugar, conociendo las previsiones de explotación de una unidad tipo, y sobre la base de la previsión inicial de aperturas definida, llevaremos a cabo un análisis que nos confirme que el desarrollo a través de franquicias generará al franquiciador una rentabilidad suficiente para mantener la adecuada estructura de soporte, garantizar la correcta difusión de su marca y asegurar el futuro de la red.

** Aportamos nuestras herramientas automatizadas para el posterior uso y adaptación por parte de la central de franquicia en la personalización de los aspectos económicos de cada futuro franquiciado y en el análisis y evolución de la central de franquicia.*



2

OBJETIVOS EXPANSIÓN FRANQUICIA

2.1. Plan expansión franquicia

Nuestro objetivo principal en este apartado es conseguir posicionar a la empresa como **líder en su ámbito de actividad** en un corto espacio de tiempo, frente a potenciales franquiciados e inversores. Y, al mismo tiempo, conseguir un flujo continuado de candidatos interesados en participar de su desarrollo.

Para ello, definimos los objetivos a conseguir y los medios y acciones necesarios para lograrlo.

2. OBJETIVOS EXPANSIÓN FRANQUICIA

2.1. PLAN EXPANSIÓN FRANQUICIA

Consiste en la identificación de aquellas zonas geográficas que cuentan con mayor potencial para el desarrollo de la red de franquicia y en las que, por tanto, deberán centrarse los esfuerzos de comercialización para la captación de franquiciados.

Además, se proporciona información sobre el número de franquicias que la enseña podría contar, esto es, las potenciales aperturas en cada zona geográfica aportando los siguientes datos:

- » **ZONAS DE EXCLUSIVIDAD TERRITORIAL**

Fijando el potencial mínimo de población y número de clientes potenciales requerido para hacer rentable cada nueva implantación en franquicia.

- » **OBJETIVOS DE DESARROLLO**

Planificando el crecimiento progresivo por localizaciones de implantación. Con el fin de comprobar la rentabilidad del proceso de expansión en franquicia, se definirá un ritmo de aperturas que deberá abarcar un plazo no inferior a los tres primeros ejercicios de funcionamiento de la cadena, estableciendo objetivos geográficos de apertura y su paulatina cobertura en el tiempo.

- » **EMPLAZAMIENTOS DE IMPLANTACIÓN PRIORITARIA**

Localizando los mercados principales donde implantarse en base a criterios logísticos, estratégicos y/o de proximidad.



3

SOPORTES LEGALES, OPERATIVOS Y COMERCIALES

- 3.1. Dossier Informativo de Franquicia
- 3.2. Documentos Contractuales
 - *Contrato de franquicia*
 - *Precontrato de franquicia*
 - *DIP (Documento Información Precontractual)*
- 3.3. Manuales Operativos de Franquicia

Las bases documentales en franquicia vienen derivadas de la obligación formal de facilitar una información veraz y transparente establecida por la Ley de Ordenación del Comercio Minorista y por la propia aplicación del Código Deontológico Europeo de la Franquicia en lo referente a identificar la transmisión del saber hacer.

Por tanto, cualquier empresa que opte por la franquicia como modelo de crecimiento, **debe disponer obligatoriamente** de un **dossier informativo, a modo de propuesta de franquicia, y de una documentación contractual** que se ajuste a las disposiciones legales, nacionales y comunitarias, aplicables a este tipo de acuerdos.

Además, dado que la franquicia es la reiteración del éxito y de la rentabilidad probada de un negocio, el franquiciador debe disponer de adecuados soportes para la transmisión al franquiciado de su saber hacer a través de, por un lado, la formación inicial y continuada y, por otro, mediante la entrega de los **Manuales Operativos de Franquicia**.

3. SOPORTE LEGALES, OPERATIVOS Y COMERCIALES

En resumen, los objetivos que pretendemos cumplir con el desarrollo de los necesarios soportes documentales son los siguientes:

- Garantizar el cumplimiento, por parte de la Central Franquiciadora, de todos los **requisitos legales** establecidos.
- Dotar a la empresa franquiciadora, a través de un **Dossier de Negocio y el Documento de Información Precontractual (DIP)**, de todas las herramientas y soportes informativos y comerciales necesarios.
- Redactar el **Contrato y Precontrato de Franquicia**.
- Elaborar a través de los **Manuales de Franquicia**, los documentos y soportes necesarios para la transmisión del saber hacer del negocio que prueben su carácter sustancial y confidencial, nos permitan un soporte para las etapas formativas y a su vez formen parte del acuerdo de franquicia.

Por nuestra parte desarrollamos todos los documentos necesarios para la presentación de cada empresa como franquicia en el mercado. Estos son los siguientes: documentos informativos, documentos contractuales y manuales de franquicia.

3. SOPORTE LEGALES, OPERATIVOS Y COMERCIALES



Ejemplos Dossier Informativo de Franquicia

3.1. DOSSIER INFORMATIVO DE FRANQUICIA

Es el dossier comercial de la marca y constituye la primera referencia que el potencial franquiciado recibe de la empresa y de su modelo de negocio.

El Dossier Informativo de Franquicia o Dossier de Captación de Franquiciados es una herramienta esencial en la comunicación del negocio a futuros franquiciados y en el mismo queda recogida la estrategia definida en las fases anteriores (es el *equivalente a un cuaderno de venta del negocio*).

En la práctica, se trata de que en su conjunto debe complementar la información exigida en términos de transparencia e información, junto con la información comercial de la empresa.

* En la elaboración del Dossier de Captación de Franquiciados, Tormo Franquicias Consulting desarrolla todos los contenidos y queda incluido el diseño, maquetación y elaboración del mismo por parte de nuestro equipo creativo.

3. SOPORTE LEGALES, OPERATIVOS Y COMERCIALES

3.2. ELABORACIÓN DE LOS DOCUMENTOS CONTRACTUALES

3.2.1. PRECONTRATO U OPCIÓN DE COMPRA

Con la firma de este documento un candidato, sin haber adquirido la condición de franquiciado -ésta sólo se adquiere con la firma del Contrato de Franquicia- puede reservarse, previo desembolso económico, el derecho de la franquicia en una determinada zona de exclusividad, lo que sin duda agilizará las labores de desarrollo de la red por parte de la Central Franquiciadora.

3.2.2. CONTRATO DE FRANQUICIA

El contrato constituye el pilar básico de toda franquicia, ya que regulará la relación entre las partes. Este documento deberá adaptarse a la legislación particular de cada país en materia de franquicia, a la legislación nacional aplicable a esta fórmula de asociacionismo comercial -dispersa, pero existente- y al Código Deontológico de Franquicia aplicable.

Es en el Contrato de Franquicia donde quedarán establecidos los derechos y obligaciones de las partes y, en definitiva, las directrices que condicionarán la relación entre franquiciador y franquiciado a lo largo de la vigencia del acuerdo.

3.2.3. DOCUMENTO DE INFORMACIÓN PRECONTRACTUAL (DIP)

Es el documento que relaciona la información que deberá entregarse a un potencial franquiciado con una antelación mínima de 20 días a la firma de cualquier documento contractual o entrega de importe económico al franquiciador.

3. SOPORTE LEGALES, OPERATIVOS Y COMERCIALES

3.3. MANUALES OPERATIVOS DE FRANQUICIA

Los Manuales Operativos de Franquicia permiten reproducir y transmitir el saber hacer del negocio para cedérselo a los futuros franquiciados al tiempo que hacen posible homogeneizar las unidades de negocio.

A modo de orientación, se organizan a través de Manuales Operativos de Franquicia:

**Esta propuesta es modificada, adaptada y desarrollada en función de las necesidades de cada empresa. A continuación indicamos algunos de los más habituales.*



**MANUAL DE
GESTIÓN
COMERCIAL**

Su objetivo es transmitir la filosofía de negocio en relación a cómo realizar la gestión y atención comercial del cliente, así como presentar y especificar todo tipo de acciones comerciales a desarrollar, como las realizadas para potenciar las ventas de la unidad de negocio franquiciada.



**MANUAL DE
OPERATIVA
INTERNA**

El objetivo de este manual es definir y detallar los procedimientos que a nivel interno el franquiciado ha de seguir en relación con su actividad y su correcta operativa. En el mismo se detalla la estructura de personal, definiendo perfiles y funcionalidades de cada uno.



**MANUAL
TÉCNICO
DE OFERTA**

Este manual incorpora la descripción técnica de la oferta completa de productos y/o servicios que se comercializan en la unidad franquiciada, las técnicas de venta y el argumentario comercial a utilizar, así como los protocolos a seguir.



**MANUAL DE
SUMINISTRO
Y LOGÍSTICA**

La finalidad de este manual es recoger todos los temas relacionados con la operativa de aprovisionamiento de las unidades franquiciadas, los proveedores homologados para la red, las condiciones negociadas y los procesos de suministro.



**MANUAL DE
CONTROL Y
SUPERVISIÓN**

Con este manual se informa al franquiciado del procedimiento que seguirá la Central para llevar a cabo la supervisión y control y así realizar las labores de asistencia. Está integrado, por un Check List que recogerá los principales puntos objeto de control, para detectar los aspectos críticos.



**MANUAL DE
IMAGEN
CORPORATIVA**

Este manual tiene como objetivo dar una visión clara del uso y las diferentes aplicaciones de la imagen de marca en distintos formatos y medios de implantación gráfica, siendo de gran utilidad para los franquiciados.



**MANUAL DE
ADECUACIÓN Y
DECORACIÓN**

Este manual aporta al franquiciado las especificaciones en cuanto a adecuación y decoración que se han de aplicar en el acondicionamiento de su local, de forma que los locales de la red presenten una imagen homogénea.



EXPANSIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

- 4.1. Preparación soportes para la comercialización
- 4.2. Plan de Lanzamiento y Acciones de Comunicación
- 4.3. Gestión de candidatos

Nuestra propuesta de trabajo en esta fase es desarrollar las labores de marketing y comercialización de la empresa en su inmediato desarrollo en franquicia, mediante la incorporación de nuestro equipo. **Contamos con personal altamente especializado y experimentado en la expansión de redes de franquicia.**

Aportamos principalmente nuestra experiencia en la comercialización y venta de franquicias. Nos encargamos profesionalmente de la generación de referencias y de la gestión de los candidatos hasta la comercialización de la enseña.

Como departamento externo de expansión proporcionamos la estructura y tecnología comerciales necesaria, generando interesados en abrir una franquicia, determinando candidatos cualificados y facilitando su acompañamiento hasta la posterior firma del contrato.

4. EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO DE LA RED

La presentación en el mercado y el inicio de la expansión es una de las fases más críticas para la mayor parte de las empresas franquiciadoras en sus fases iniciales.

A diferencia de otras actividades empresariales es difícil conocer de antemano dónde se encuentran los futuros franquiciados, pero todas las empresas franquiciadoras han pasado por ello y han sido capaces de superar esta etapa.



Nuestra especialización en el sector franquicia, nos permite ser la consultora de referencia en proyectos de franquicias y en el desarrollo y expansión de redes de franquicia

78%

De nuestros clientes crecen y desarrollan sus negocios en franquicia de acuerdo con los planes establecidos

93%

De nuestras marcas consiguen candidatos desde el primer mes

1 de cada 4

Consigue su primer franquiciado durante los 3 primeros meses

4. EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO DE LA RED

4.1. PREPARACIÓN SOPORTES PARA LA COMERCIALIZACIÓN

Este es uno de los pasos más importantes para asegurar, facilitar y multiplicar las ventas de nuestra franquicia en los próximos meses y sucesivos.

Cuando Tormo Franquicias se asocia a una nueva marca creamos una amplia selección de piezas de marketing específicamente creadas, diseñadas y desarrolladas profesionalmente para la generación de candidatos que se conviertan en franquiciados, acortando además sus tiempos de decisión.

El objetivo con todos los materiales que enumeramos a continuación es facilitar a la empresa todos los procesos necesarios para garantizar el crecimiento de forma inmediata.

En qué materiales nos concentramos:

- Web específica para el desarrollo de franquicias*
- Elaboración de videos (mínimo 2)*
- Preparación del dossier de franquicia incorporando contenidos de alto valor.
- Presentación del dossier económico incorporando aspectos enunciados.
- Crear diferentes formatos de mails y estructurar los mismos para poder ser gestionados por CRM.
- Creación de anuncios para Google (según plan) y redes sociales (según plan).
- Diseño plan de comunicación: organización comunicados de prensa, entrevistas y reportajes.

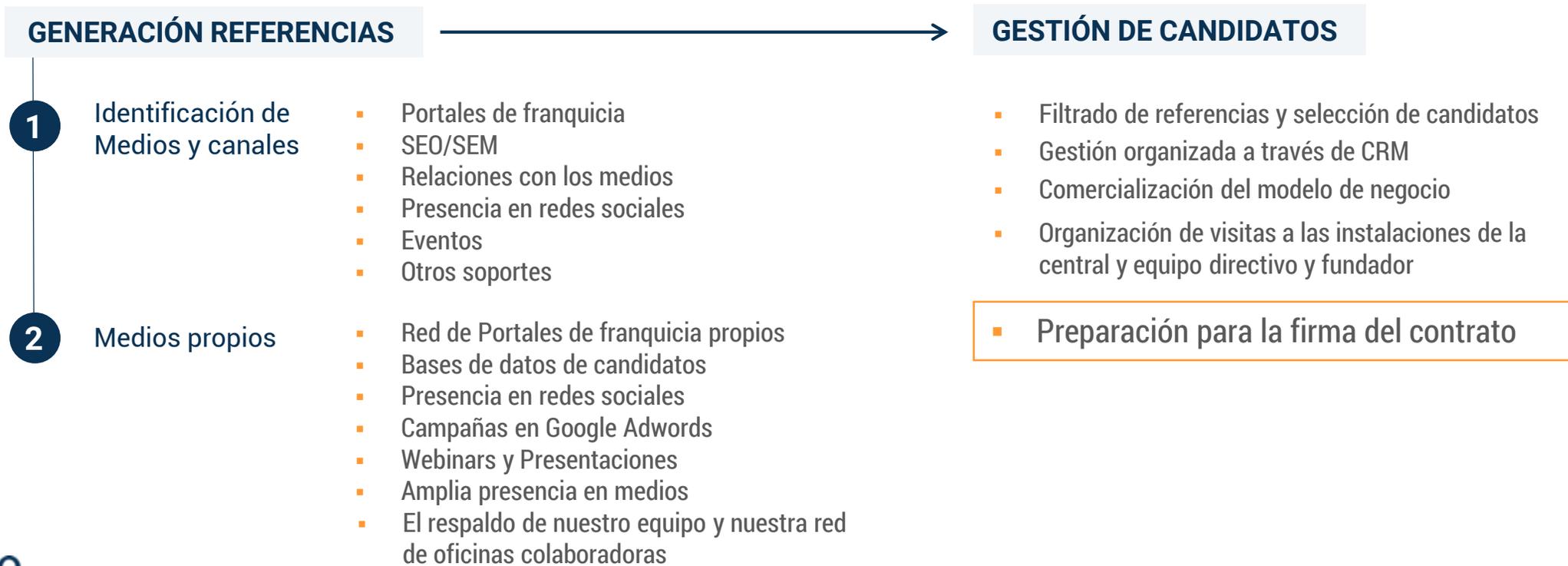
** No incluido*

4. EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO DE LA RED

4.2. LANZAMIENTO INCLUYE PLAN DE LANZAMIENTO Y ACCIONES DE COMUNICACIÓN

En esta fase impulsamos simultáneamente un conjunto de acciones que nos van a permitir dar a conocer la enseña y generar el adecuado número de candidatos cualificados. Un mayor número de candidatos acelerará nuestros ingresos y nuestra rentabilidad.

Las acciones que Tormo Franquicias realiza en los inicios se adaptan en función de cada empresa y dependen siempre de los objetivos iniciales a conseguir. Se inicia una estrategia multicanal en función de obtener dichos resultados.



4. EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO DE LA RED

4.2. LANZAMIENTO. INCLUYE PLAN DE LANZAMIENTO Y ACCIONES DE COMUNICACIÓN

A continuación exponemos los medios aportados por Tormo Franquicias Consulting para la empresa. Todos ellos quedan incluidos en nuestra propuesta. Invertimos directamente en la marca y garantizamos una amplia cobertura y presencia.

Generación de candidatos

Publicidad

Presencia destacada en medios propios y concertados con la mayor difusión.

Google Adwords

Invertimos directamente en las principales palabras clave.

Redes Sociales

La mayor presencia social en el ámbito de la franquicia. Invertimos directamente en Redes Sociales.

Bases de Datos

Más de 40.000 candidatos en permanente revisión y actualización para tu franquicia.

Nuevos Candidatos

Entre 2.200 y 2.800 nuevos candidatos mensuales que son gestionados y seleccionados directamente por nuestro equipo.

Servicios al Franquiciado

A través de nuestros servicios de Asesor Personal y al amplio número de consultas mensuales que recibimos.

Comunicación

Email marketing

Comunicación continua sobre Bases de Datos de potenciales candidatos gestionados directamente y segmentados a través de nuestro CRM.

Comunicados de Prensa

Difusión general de comunicados de prensa y presencia garantizada en nuestros medios a través de entrevistas, videos y reportajes.

Gestión

CRM Gestión

Gestión de la Base de Datos a través de nuestro CRM.

Calendario de Acciones

En el momento de inicio, se elabora un Plan de Acción que se revisa mes a mes, analizando las acciones llevadas a cabo y los resultados obtenidos.

Webinars y Presentaciones

Dirigidos en presentaciones agrupadas que celebramos periódicamente y también a candidatos directos.

Ferias y Eventos

Acompañamiento y presencia de la marca en todos aquellos eventos donde tenemos presencia.

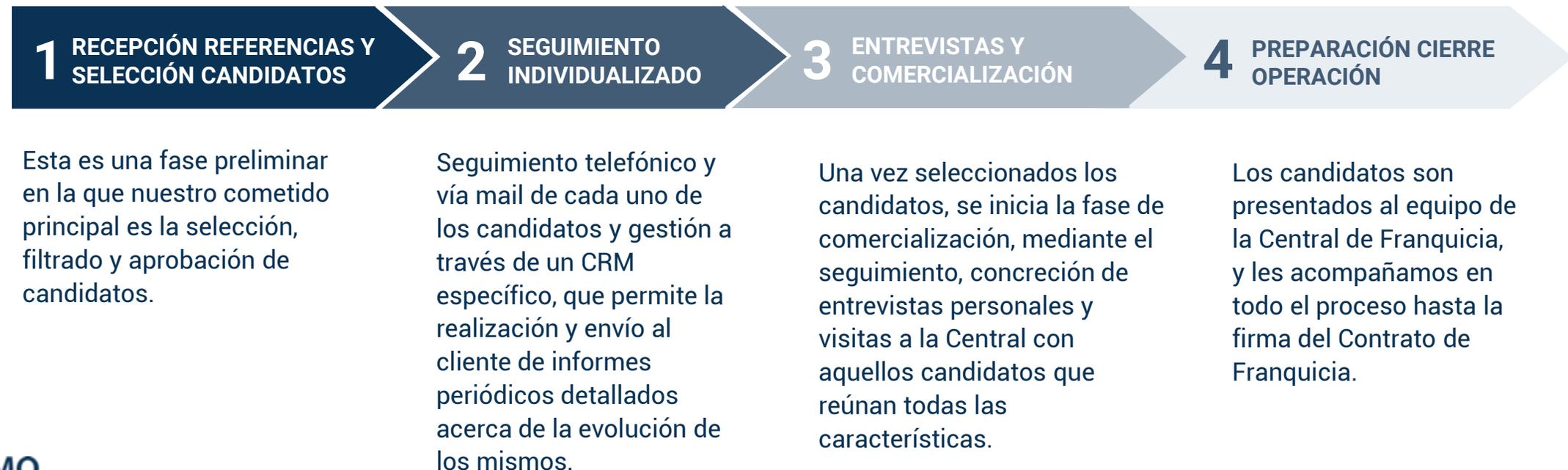
4. EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO DE LA RED

4.3. COMERCIALIZACIÓN Y GESTIÓN DE CANDIDATOS

Uno de los aspectos más importantes en la gestión de candidatos es la velocidad de respuesta y la calidad de interlocución. Ambos aspectos son gestionados por nuestro equipo al dar respuesta a cada candidato en un plazo inferior a 24 horas y tener un pleno conocimiento de la marca.

Nuestra forma de trabajo es la siguiente:

GESTIÓN DE REFERENCIAS





5

CONSULTORÍA CONTINUADA

- Asistencia permanente al franquiciador en todas las acciones de expansión y gestión de la franquicia.
- Reuniones periódicas de seguimiento.
- Soporte general en múltiples actividades.

Nuestro objetivo en esta fase es brindar **apoyo constante a la central franquiciadora** en todos aquellos aspectos relacionados con la gestión de la franquicia. Nos involucramos en la planificación de iniciativas y actividades adicionales para mejorar los resultados de la expansión y participamos en las negociaciones con terceros.

Establecemos **reuniones periódicas** con el equipo directivo para evaluar la evolución de la red de franquicias.

Ofrecemos **asesoramiento continuado** en todas aquellas áreas que afecten a la expansión de la red y a la estrategia de crecimiento de la empresa franquiciadora.

5. CONSULTORÍA CONTINUADA

Además de la involucración en la comercialización del concepto de negocio, apoyamos de manera continua a la central de franquicia en todas las actividades relacionadas con la gestión de la red y con su comercialización.

Las prestaciones son las siguientes:

» **Asistencia permanente al franquiciador**

Preparación y planificación de nuevas acciones complementarias que busquen mejorar los resultados de la expansión. Soporte en las diferentes actividades de la central de franquicia. Soporte en las negociaciones de contratos con terceros.

» **Reuniones periódicas de seguimiento**

Donde se evalúa la evolución observada, se analizan los aspectos funcionales y organizativos y se definen pautas de actuación para mejorar los procesos.

» **Soporte general**

En actividades relacionadas con la expansión y que sean distintas de las ya comentadas en los apartados anteriores de la presente propuesta:

- Asesoramiento continuado en todas las áreas estratégicas y de expansión.
- Asesoramiento jurídico.
- Estudio presupuestario y económico de las unidades franquiciadas.
- Facilitamos los trámites en la concesión de financiación a través de múltiples acuerdos con las principales entidades financieras.
- Soporte en la búsqueda y negociación de ubicaciones.

Nota: se establece un límite de horas mensuales de acuerdo con los honorarios establecidos

FORMA DE TRABAJO

Tormo Franquicias Consulting asigna un equipo de trabajo multidisciplinar integrado por Consultores de Franquicia, Legal, Marketing, Gestión y Expansión, con una dilatada experiencia en la elaboración de proyectos y en la creación y expansión de redes.

Este equipo será presentado al cliente en el inicio de nuestra relación, así como las diversas funciones asignadas a cada uno de sus responsables.

De igual forma se presentará el calendario de trabajo previsto y un responsable de proyecto, encargado de mantener un contacto permanente con la central franquiciadora.

Los plazos de tiempo previstos para cada una de las fases son los que se exponen a continuación.

PROYECTO DE FRANQUICIA: ETAPAS

01

PREPARAR MODELO FRANQUICIA

- Visita inicial al negocio para identificar aspectos principales
- Plan estratégico del modelo de franquicia
- Modelo económico: franquiciador / franquiciado

02

OBJETIVOS EXPANSIÓN

- Plan expansión franquicia
- Plan de medios, acciones necesarias y recursos para lograrlo

03

SOPORTES LEGALES, OPERATIVOS Y COMERCIALES

- Elaboración dossier de franquicia, contrato de franquicia y manual de franquicia

04

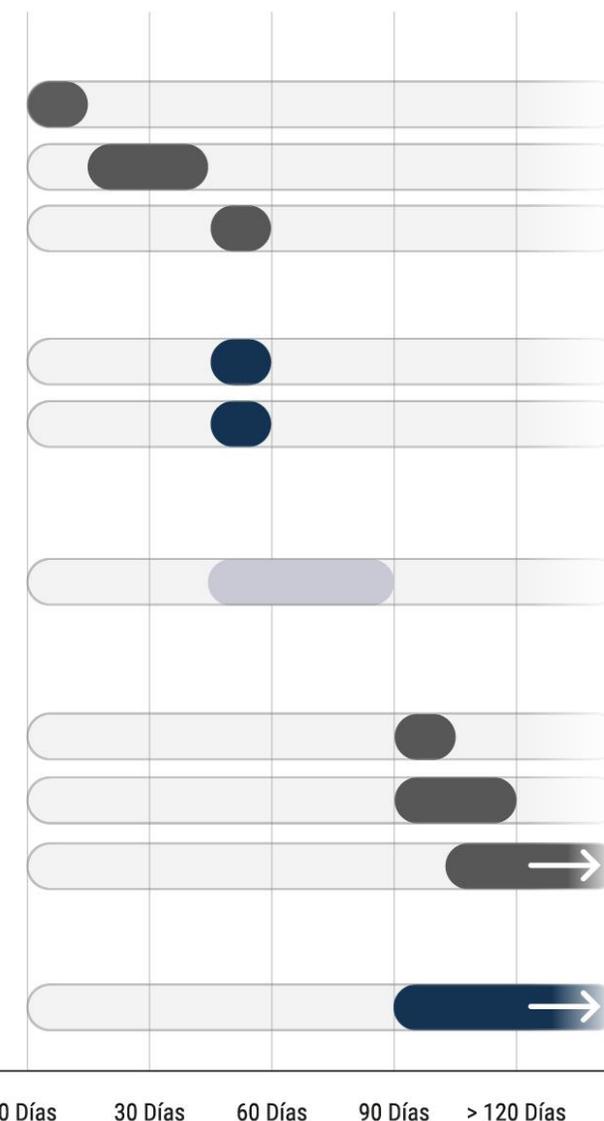
EXPANSIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

- Preparación soportes para la comercialización
- Lanzamiento. Incluye Plan de Lanzamiento y Acciones de Comunicación
- Comercialización y gestión de candidatos

05

CONSULTORÍA CONTINUADA

- Asistencia y soporte general en múltiples actividades a la central de franquicia



METODOLOGÍA DE TRABAJO

Tormo Franquicias Consulting presenta, a continuación, la metodología de trabajo que propone, de cara a dar cumplimiento a los objetivos de trabajo propuestos en las diferentes fases.

1. Inicio

Con el objetivo de conocer todos los aspectos relevantes del proyecto, proponemos realizar dos o tres reuniones iniciales donde se traslada la filosofía del modelo de negocio por parte del equipo fundador y se exponen los aspectos principales del mismo. Previamente se solicitan aspectos económicos relativos a la inversión y detalle de ingresos y gastos de la futura/s unidad/es de negocio.

2. Desarrollo del proyecto

Durante el desarrollo del proyecto se mantienen diferentes comunicaciones temáticas en función de los diferentes grados de avance del mismo. Estas serán presenciales, por videollamada, telefónicas y/o a través de mail, en función de los requerimientos necesarios.

Los principales hitos son: aprobación de la propuesta estratégica y valoración económica; entrega del dossier de franquicia y contrato de franquicia; desarrollo del manual operativo y concreción del inicio de las actuaciones del plan de expansión.

3. Seguimiento

Durante la fase posterior a la finalización del proyecto mantenemos un soporte continuado sin coste adicional, durante noventa días, en función de las múltiples necesidades que irán surgiendo para la correcta implementación, seguimiento y puesta en marcha del desarrollo del modelo de franquicia.

ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES

Y más de 800 proyectos realizados. Más información sobre nuestra experiencia y clientes en nuestra web www.tormofranquicias.es/clientes





Un **equipo multidisciplinar** con una **amplia formación** práctica y **experiencia** en el análisis y desarrollo de negocio en múltiples empresas y sectores de actividad.



El **compromiso directo** con cada uno de nuestros clientes, en cada una de nuestras diferentes áreas y con una clara orientación hacia la consecución de resultados.



Una **metodología de trabajo propia y única** que facilita a cada empresa poder planificar cada una de sus acciones con las mayores garantías de éxito.



Una **gran experiencia**, habiendo participado en el desarrollo de **más de 800 proyectos** de franquicia en múltiples sectores y ayudando a **cerca de 4.000 personas** a integrarse en redes de franquicia.

EXPERIENCIA • CALIDAD

METODOLOGÍA PROPIA Y EXCLUSIVA

TALENTO • ÉXITO

GRAN EXPERIENCIA

Más de 20 años participando en el desarrollo del sector franquicia y sus empresas

+ de 800 PROYECTOS

Desarrollados en empresas franquiciadoras, en múltiples sectores de actividad

+ de 3.000 PERSONAS

Hemos ayudado a cerca de 4.000 personas a integrarse en redes de franquicia

The logo for TORMO FRANQUICIAS Consulting. It features the word "TORMO" in a bold, dark blue sans-serif font, with a vertical orange bar to its left. Below "TORMO" is the word "FRANQUICIAS" in a similar bold, dark blue sans-serif font. Underneath "FRANQUICIAS" is the word "Consulting" in a smaller, italicized, dark blue sans-serif font.

TORMO
FRANQUICIAS
Consulting

Pº de la Castellana 139
28046 Madrid

Teléfono:+34 911 592 558
lacosta@tormofranquicias.es
www.tormofranquicias.es