

Francorp[®]

The Franchising Leader

LÍDER MUNDIAL EN EL DESARROLLO
DE CADENAS DE FRANQUICIAS

Haga crecer su negocio sin invertir en nuevas
sucursales creando su propia cadena de
FRANQUICIAS

El Método Francorp un sistema probado más de 3 mil veces en el mundo

Certeza en la administración de su cadena de franquicias en sólo 5 pasos.

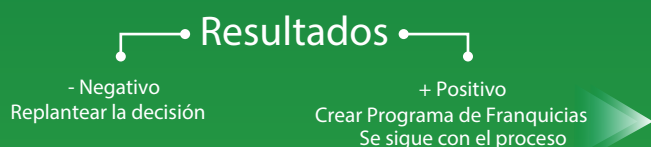
1 Certeza Estratégica: Diagnóstico de Franquiciabilidad

El proceso de diagnóstico debe contestar 10 o 12 preguntas para determinar la capacidad del negocio de desarrollar un programa de franquicias exitoso en el tiempo. Entre estas preguntas hay 4 factores que son críticos para asegurar la franquiciabilidad de su negocio.

1. Viabilidad económica
2. Reproducibilidad del modelo de negocio
3. Capacidad de la empresa para transferir tecnología y dar servicio a su cadena
4. Competitividad de la propuesta de negocio en el mercado de franquicias

Preguntas complementarias:

- Posición relativa de mercado
- Características operacionales
- FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)
- Análisis financiero
- Valor de la cuota de franquicia
- Valor de las regalías y otras cuotas
- Proyección de crecimiento de la cadena a corto, mediano y largo plazo
- Otros factores de éxito del negocio según sus características



2 Certeza Estratégica: Planeamiento Estratégico y Estructura del Programa de Franquicias

El Planeamiento Estratégico y la Estructura del Programa de Franquicias, son la base para la creación de todo el sistema de franquicias de su negocio.

Las decisiones en este proceso marcarán la pauta para el desarrollo de los documentos legales como contratos de franquicia, la transferencia de tecnología a través de manuales de operación y la mercadotecnia y comercialización de franquicias como negocio y como opción de inversión en el mercado abierto. En este proceso, típicamente se debe tomar entre 50 y 60 decisiones en todos los aspectos del negocio para asegurar la mayor medida posible, el éxito de la cadena.

Francorp responde con su experiencia de 40 años y miles de franquicias creadas alrededor del mundo con la más avanzada tecnología de punta en la industria de franquicias los siguientes aspectos:

- Perfil de Franquiciado
- Tipo de Franquicia
- Cuota Inicial de Franquicia
- Regalías
- Cuotas de publicidad
- Alcance y costo de la capacitación
- Alcance y costo de los servicios a la cadena
- Alcance y duración del contrato de franquicias
- Cómo proteger las fuentes de negocio
- Alcance y costo del servicio de abastecimientos
- Alcance de la comercialización
- Internacionalización
- Administración de la cadena
- Staff del corporativo franquiciante

Contar con las decisiones adecuadas le permite al franquiciante:

- Decisiones analizadas y calculadas.
- Reclutamiento de los franquiciados adecuados
- Protección adecuada de las marcas y su permanencia en el punto de la venta
- Ingresos económicos adecuados en base al cálculo de los costos reales de implementación del programa.
- Éxito en el otorgamiento y administración efectiva de su franquicia.



Diagnóstico

El Método Francorp un sistema probado más de 3 mil veces en el mundo

Certeza en la administración de su cadena de franquicias en sólo 5 pasos.

3 Certeza Jurídica: Documentación Legal

Los contratos y toda la documentación legal de un programa de franquicias, se diseña en base al planeamiento estratégico ya que es ahí donde se establecen las decisiones fundamentales que determinan la estructura de la franquicia, tales como duración, regalías, cuotas de publicidad, servicios, frecuencia de visitas, territorios, protección del punto de venta y en general todos los aspectos que proporcionen certeza jurídica.

De acuerdo a la estructura definida para su programa de franquicias y a sus intenciones y posibilidades de expansión Francorp elaborará diferentes tipos de contratos de franquicia.

La documentación legal de la franquicia debe contener los siguientes atributos, entre muchos otros:

- Proteger la marca.
- Proteger la tecnología.
- Proteger los puntos de venta y las fuentes de negocio de la cadena, a favor del franquiciante.
- Establecer las bases para un manejo fiscal que ofrezca las mayores ventajas dentro del marco legal existente.
- Ser didáctico.
- Evitar conflictos.
- Prevenir litigios.
- Ser una efectiva herramienta para la venta de franquicias.

Documentación legal:

- Contrato de Franquicia
- Circular de Oferta de Franquicia (COF)
- Contrato de comodato (software, identificaciones, etc.)
- Contrato de proveeduría
- Otros según necesidades estratégicas (franquicia maestra, desarrollo de área, multiunidades, conversión, re conversión, etc.)



4 Certeza Operativa: Manual de Operaciones

Francorp desarrollará un manual de operaciones detallado de todas las tareas requeridas para operar la empresa, desde el momento de la inauguración hasta el cierre de unidad. El manual de operaciones es una herramienta de referencia esencial para los franquiciados una vez que el entrenamiento está terminado.

Francorp creará un manual personalizado, exhaustivo, incluyendo la información esencial para la operación de la franquicia. Su contenido estará basado en los datos obtenidos en las reuniones con el cliente, la observación de la empresa, los documentos de la franquicia finales preparados para el programa y la experiencia de Francorp.

Proceso de creación del Manual de Operaciones:

- Levantamiento de información operacional
- Temario Preliminar del Manual de Operaciones
- Visita y validación de Temario Preliminar
- Temario Final del Manual de Operaciones
- Redacción del Manual de Operaciones

Típicamente un Manual de Operaciones requiere de unas 300 a 400 horas de investigación y redacción por personal altamente especializado.

Virtudes que debe satisfacer el Manual de Operaciones:

- Alcance del manual (todo el conocimiento)
- Estilo del manual (accesible, organizado, confiable)



El Método Francorp un sistema probado más de 3 mil veces en el mundo

Certeza en la administración de su cadena de franquicias en sólo 5 pasos.

5 Certeza Comercial: Marketing de Franquicias

Habiendo determinado dónde se quieren vender franquicias en el proceso de planificación y una vez definido el perfil del posible franquiciado se debe determinar cuál va a ser el mensaje para los potenciales compradores. Algunas de las maneras de contactar a potenciales compradores de franquicias incluyen publicidad en distintos medios, exposiciones de franquicias, seminarios, publicidad por correo o Internet. También se crean los materiales que contendrán ese mensaje, incluyendo anuncios, un brochure o folleto institucional de la franquicia y un video.

Plan de Marketing:

Francorp desarrollará un plan detallado cuyo objetivo principal es generar potenciales compradores de la franquicia. Este plan, basado en los objetivos de expansión del cliente y del perfil del potencial franquiciado recomendará las actividades específicas de marketing, como correo directo y avisos de ventas de la franquicia que pueden ser utilizados en la campaña de ventas de la franquicia. El plan de marketing incluirá sugerencias sobre los medios a utilizar, un presupuesto de la campaña de medios y un cronograma para la puesta en marcha. También contendrá información útil sobre cómo obtener prensa, dirigir seminarios o participar ferias comerciales.

Francorp prepara, redacta y diseña, entre otros, los siguientes elementos de comercialización:

- Plan de mercadotecnia
- Plan de medios publicitarios
- Folleto principal de franquicia
- Mini folletos de franquicia
- Cartas
- Anuncios
- Folleto de preguntas y respuestas
- Conceptuación de la página web de franquicias del cliente
- Otros elementos según necesidades (videos, presentaciones audiovisuales, etc.)
- Estrategia de marketing por internet para venta de franquicias



Entrenamiento para ejecutivos especializado en franquicias.

Entrenamiento en venta de franquicias

Francorp provee el entrenamiento en ventas de la franquicia a nuevos franquiciantes. Los asistentes, reciben un manual de cómo hacerlo e instrucción personalizada sobre cómo vender eficazmente. También provee asistencia para poner en práctica, las lecciones aprendidas en el aula, para lograr que trabajen eficazmente y consigan ventas.

Entrenamiento en administración de franquicias

Francorp dicta un seminario sobre administración de cadenas de franquicias de dos días diseñados para entrenar al equipo directivo del cliente sobre la complejidad de operar y dirigir una organización franquiciante en crecimiento. A cada asistente del curso se le entregarán Manuales detallados:

- Construyendo la organización del franquiciante
- Entrenamiento a sus franquiciados
- Proveyendo soporte de campo
- Marketing como empresa franquiciante
- Relación con los franquiciados



Entrenamiento

FRANQUICIE Y HAGA CRECER SU NEGOCIO

Éxito Probado:

Hemos creado más de 3,000 cadenas de franquicias desde 1976.



ESTAMOS EN UNA POSICIÓN DE PRIVILEGIO PARA INCREMENTAR LAS POSIBILIDADES DE ÉXITO DE NUESTROS CLIENTES EN UNA ACTIVIDAD DE MUY ALTA PRECISIÓN COMPETITIVA.

Ofrecemos servicios con cobertura mundial mediante nuestras oficinas permanentes en:
Estados Unidos, México, Centroamérica, Argentina, Chile, Bélgica, Holanda, Letonia, Egipto, Dubai, Kuwait
Arabia Saudita, Líbano, Emiratos Árabes Unidos, Pakistán, India, Malasia, Tailandia, Singapur, Filipinas y Japón.

NUESTROS SERVICIOS



ESTRATEGIA



LEGAL



OPERACIONES



MERCADEO



VENTAS



ENTRENAMIENTO

Atendemos a 55 países desde nuestras 22 oficinas regionales.



Servicios de Francorp:

- Diagnósticos de Franquiciabilidad
- Estudios de factibilidad y Planes de Negocio
- Planeamiento Estratégico de Franquicias
- Estructura del Programa de Franquicias
- Contratos de Franquicia
- Manuales de Operación
- Mercadotecnia de Franquicias
- Publicidad especializada en Franquicias
- Programas de Comercialización de Franquicias
- Entrenamiento especializado en Management de Franquicias
- Internacionalización de Franquicias
- Reingeniería de Franquicias
- Operación y Administración de Cadenas de Franquicias
- Supervisión y Control de Franquicias
- The Francorp Franchise University
- Entrenamiento especializado en ventas de Franquicias
- Proyectos de Franquicias Maestras



Búsquenos en redes sociales:



Contáctanos: info@francorplatam.com - Sitio web: www.francorplatam.com



10 Avenida 35-21, Paseo Cayala, Z.16
Distrito Moda - Torre J - Oficina 302
Ciudad de Guatemala, C.A.
Tel: +502 2493-8824



2o. piso - Plaza Mundo,
Guachipelín, Costa Rica
Tel: +506 2228-3325



Bogotá, Colombia
Tel: +57 1 508 9091



La paz número 11,
Los Ríos, Santo Domingo,
República Dominicana
Tel: +809 412 1160