

Francorp[®]

The Franchising Leader

Franquicias

2011

Una solución concreta para la
expansión de su empresa





- **Experiencia con más de 10.000 clientes**
- **Servicios Integrados**
- **34 años de experiencia en distintos rubros**
- **Franquiciamos negocios en 45 países**
- **Líder mundial en franquicias**

Si una empresa está buscando expandir su negocio, rápidamente, con baja inversión y alta rentabilidad

La respuesta es desarrollar su cadena a través de

FRANQUICIAS

¿Cuál es la definición de un sistema de franquicias?

Un Sistema de Franquicias es una forma de hacer negocios por la cual el **franquiciante** otorga a un tercero, llamado **Franquiciado** el derecho de vender bienes o servicios bajo su **MARCA** y publicidad y a trabajar bajo su **SISTEMA DE OPERACIONES**.

A cambio, el franquiciado paga al franquiciante **DERECHOS Y REGALÍAS**, asumiendo el riesgo comercial y financiero de la operación de la franquicia.

Elementos Fundamentales de un Sistema de franquicias

- **Marca**
 - **Derechos**
 - **Sistema de Operación o “Know How”**
-  Licencia de Marca

¿Qué implica para una empresa franquiciar su negocio?

- **Herramienta de marketing**
Permite desarrollar una Marca y generar más ventas
- **Herramienta de *finanzas***
Permite financiar el crecimiento
- **Herramienta de *operaciones***
Permite estandarizar la operación de un negocio
- **Herramienta de *Recursos Humanos***
Es mejor gerenciar un negocio con un dueño

Algunos comentarios de empresarios

- **No tengo marca**
- **Mi empresa es pequeña**
- **Mi empresa no esta organizada**
- **Mi empresa no esta estandarizada**
- **Es fácil de copiar**
- **Tengo competidores muy fuertes o más grandes**

Fuentes de Ingreso para el Franquiciante



\$ Derecho Inicial

El franquiciante ofrece:

- ✓ un negocio probado,
- ✓ una imagen y una marca,
- ✓ experiencia,
- ✓ donde colocar el negocio,
- ✓ como operarlo,
- ✓ negocia con los proveedores,
- ✓ óptima inversión inicial,
- ✓ mayor volumen de compra

Fuentes de Ingreso para el Franquiciante



\$ Derecho Inicial

- ✓ **NO** es una fuente de utilidades
- ✓ Si vendo 10 franquicias a \$25,000 recaudo \$250,000 y me gasto 249,999 en vender las 10 franquicias
- ✓ Sirve para financiar el crecimiento

Fuentes de Ingreso para el Franquiciante



\$ Regalía

La regalía es única para cada negocio y puede ser:

- ✓ Fija
- ✓ Variable
- ✓ Mixta
- ✓ "0"

Fuentes de Ingreso para el Franquiciante

\$ Venta de productos

- ✓ En la provisión del stock inicial tiene un “derecho inicial adicional”
- ✓ No hay regalías y en algunos casos tampoco fee de publicidad porque esta incluido en el margen de los productos



Fuentes de Ingreso para el Franquiciante

\$ Fee de publicidad

El fee de publicidad puede ser:

- ✓ Fijo
- ✓ Variable
- ✓ Mixto
- ✓ "0"

El fondo de publicidad potencia las ventas de la cadena con un costo "individual" menor



Fuentes de Ingreso para el Franquiciante

\$ Esponsorización

- Es el dinero proveniente de los proveedores
- ✓ por única vez o, mensualmente
 - ✓ en dinero, productos o descuentos
 - ✓ o a un menor precio de compra de los productos



Fuentes de Ingreso para el Franquiciante



\$ Alquiler o subalquiler

- ✓ Compro la propiedad y la alquilo (Mc Donald's)
- ✓ Alquilo y subalquilo
- ✓ Cláusula en el contrato de alquiler
- ✓ Comodato

Fuentes de Ingreso para el Franquiciante

- \$ **Derecho Inicial**
- \$ **Regalías**
- \$ **Venta de Productos**
- \$ **Fondo de Publicidad**
- \$ **Esponsorización**
- \$ **Alquiler o Subalquiler**
- \$ **Servicios**



Tipos de Contratos y Estrategias de crecimiento

- Franquicia Individual (nuevas)
- Franquicia Individual (conversión)
- Franquicia Multi-Unidad
- Franquicia de Desarrollo de Área
- Franquicia Maestra



¿Por qué Franquiciar su Negocio?

- **CAPITAL**

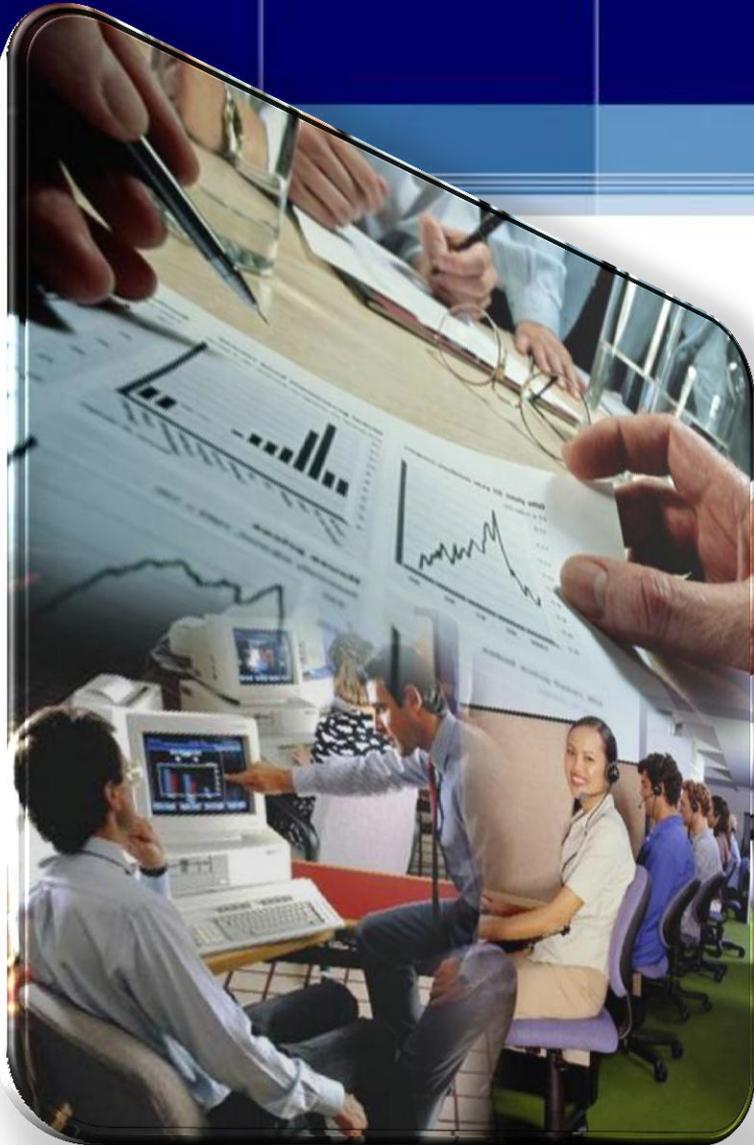
No contar con grandes recursos financieros, o tener otras prioridades que entren en conflicto con los objetivos de expansión

- **RECURSOS HUMANOS**

Problemas para reclutar o motivar a buenos gerentes y a su staff, o manejar demasiado personal a distancia de la casa matriz

- **TIEMPO**

Necesidad de expandirse más rápido de lo que los métodos tradicionales lo permiten



**¿Cómo organizar,
implementar y
controlar su programa
de Franquicias?**



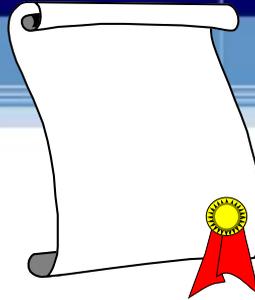
Programa de franquicias



Planeamiento Estratégico



- **Determinar fuentes de ingreso:**
 - Derecho inicial,
 - Regalías y
 - Fee de publicidad
 - Venta de producto
- **Estrategias de crecimiento.**
- **Staff de soporte.**
- **Territorio de cada franquicia. Lista de territorios.**
- **Servicios y beneficios a los franquiciados.**
- **Cash Flow de una franquicia y del franquiciante.**
- **Definición del perfil de franquiciado.**

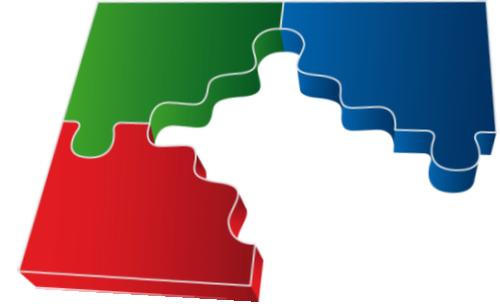


Contrato



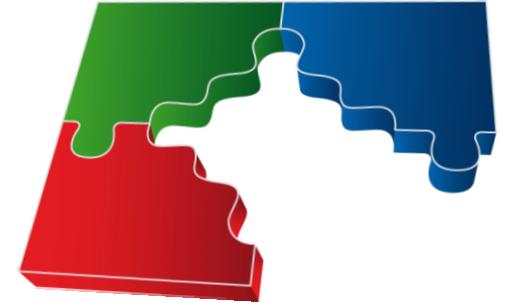
- Regula la relación entre mi empresa y el franquiciado
- Cada negocio tiene cláusulas particulares
- El contrato esta relacionado con el manual de operaciones
- ¿Renovación automática?
- ¿Penalidades?
- ¿Cobro automático de las regalías?

Manual de Operaciones



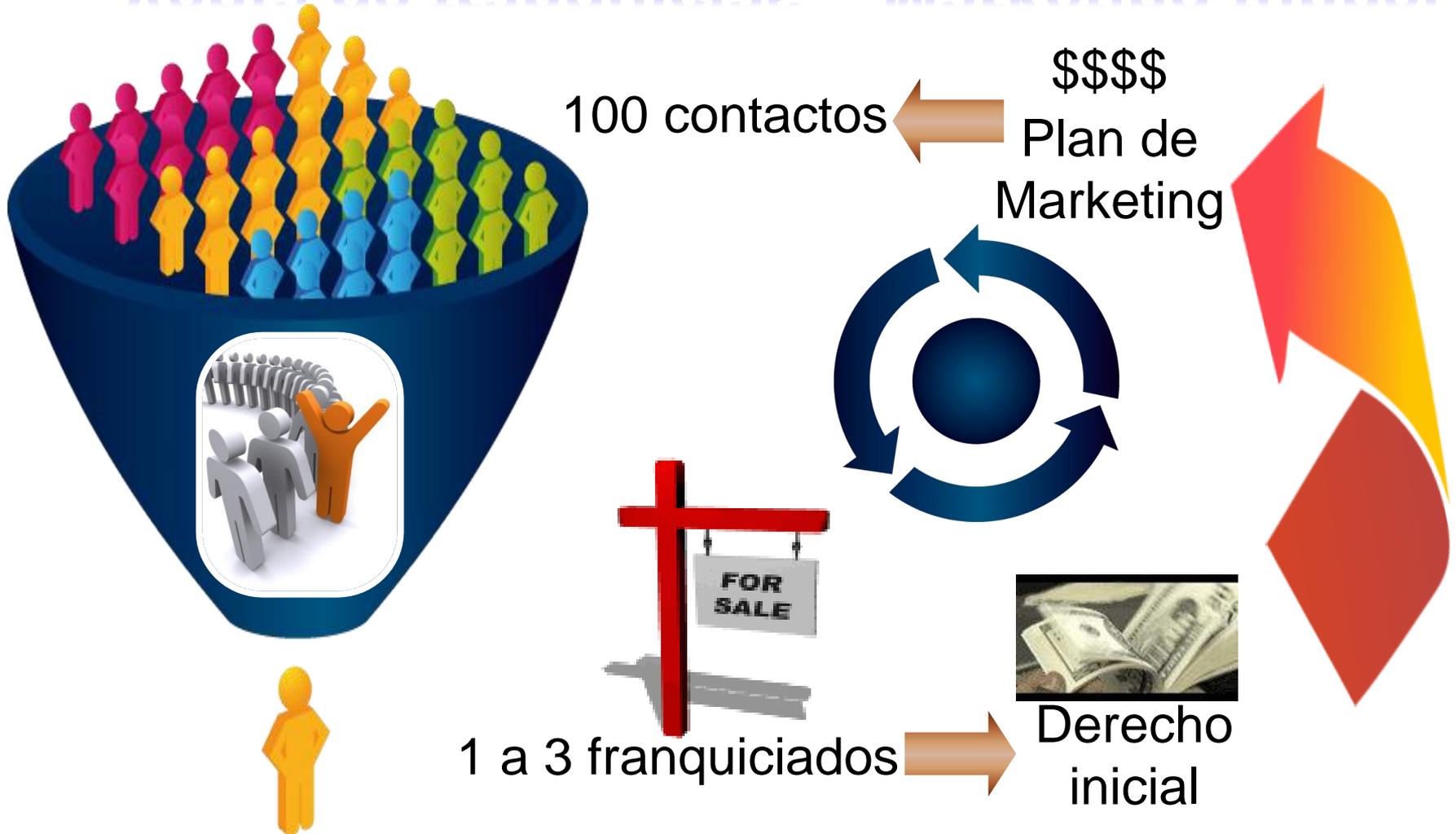
- **Es el conocimiento y experiencias a proveer al franquiciado**
- **Es el elemento fundamental para entrenar a:**
 - El franquiciado
 - Los empleados del franquiciado
 - Los empleados de la empresa franquiciante
- **Es una herramienta para la venta de la franquicia**
- **La aplicación de los manuales de operaciones producen una mejoría en los procesos internos**

Manual de Operaciones

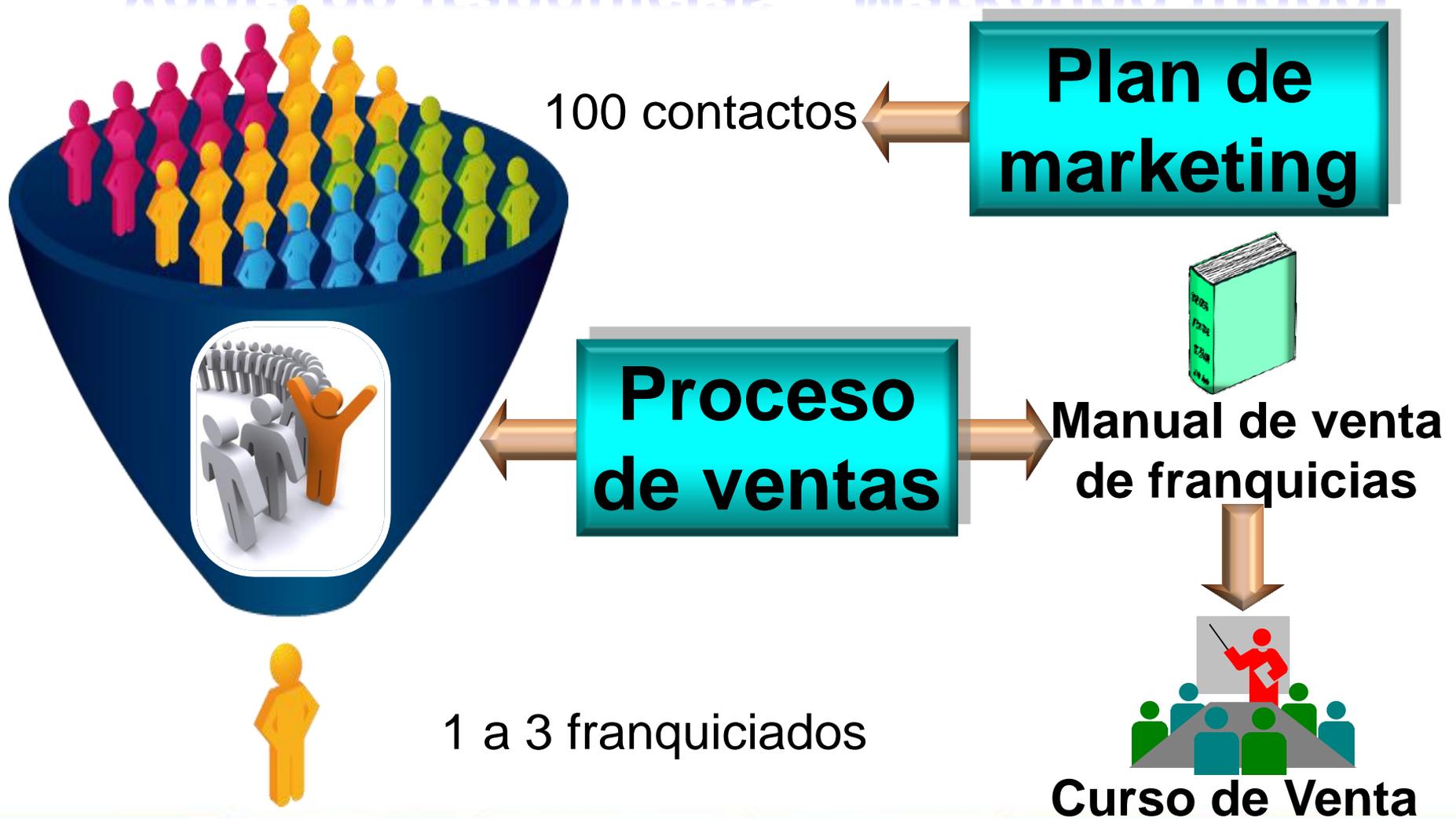


- Manual de puesta en marcha
- Manual de personal
- Manual de procedimientos diarios
- Manual de producto
- Manual de marketing y ventas
- Manual de sistemas
- Manual de control de gestión

Venta de franquicias – Marketing funnel



Venta de franquicias – Marketing funnel



Venta de franquicias – Marketing funnel



100 contactos

Plan de marketing

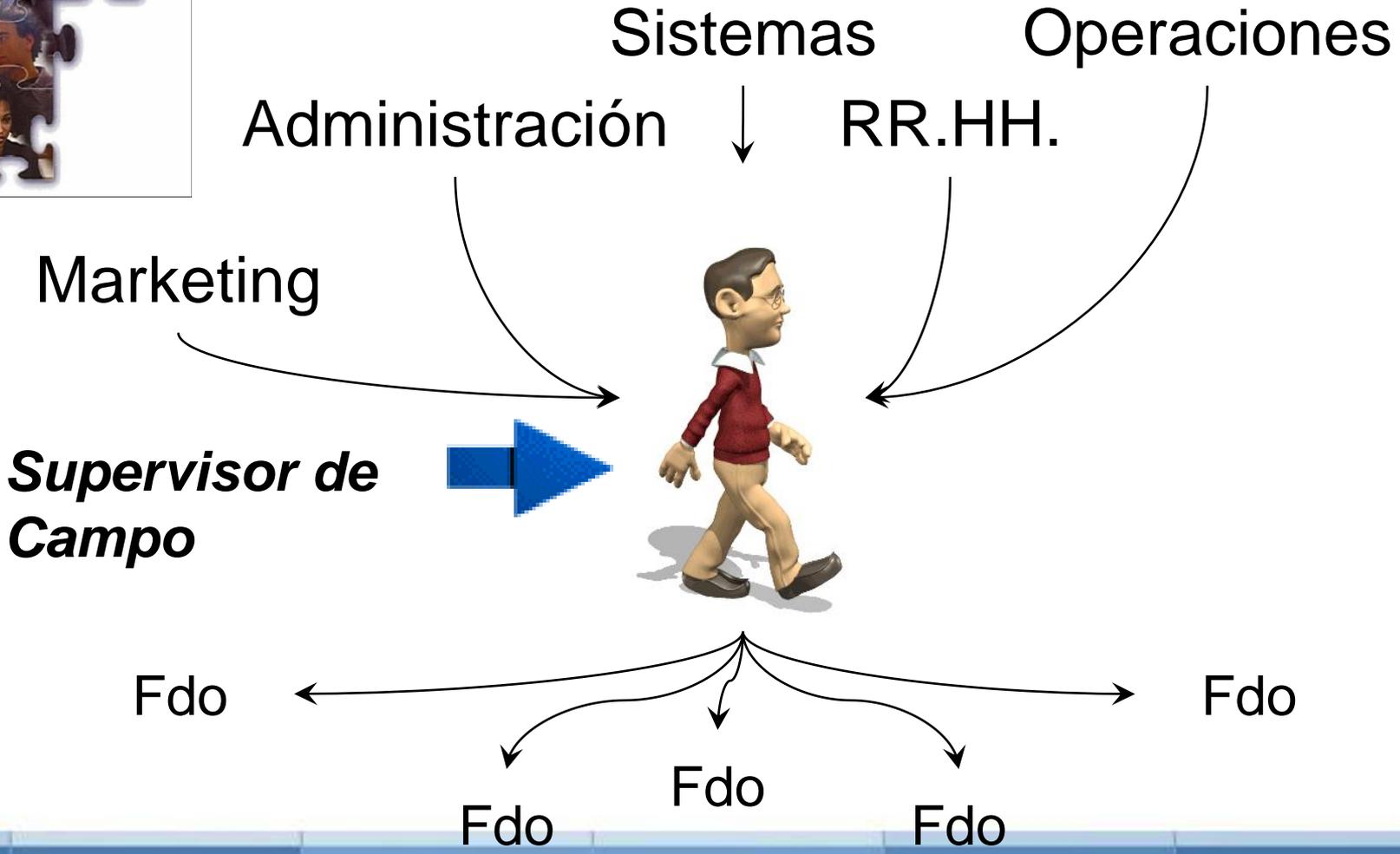
Acciones para atraer a potenciales compradores de franquicias

- *Clientes*
- *Página web + Adwords*
- *Avisos (diarios, revistas)*
- *Prensa*
- *Expo franquicias*
- *Base de datos de Francorp*
- *Contactos personales*
- *En algunos casos: conversión*
- *Head hunting*

1 a 3 franquiciados



Empresa Franquiciante



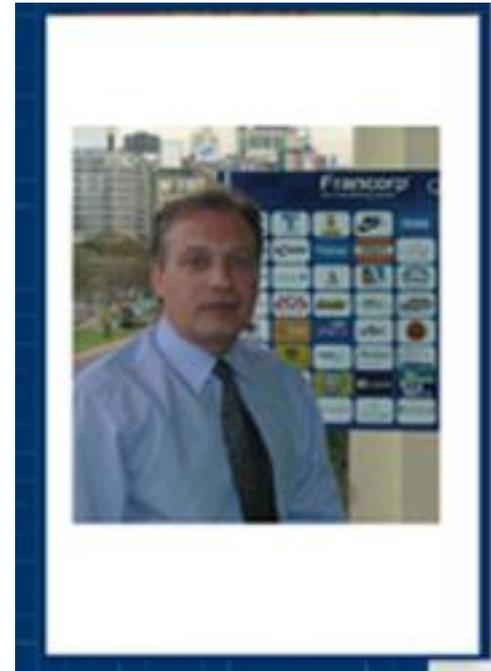
Mario Comi
Gerente Comercial

11 de Septiembre 2173, 6º piso
Buenos Aires - Argentina

mcomi@francorp.com.ar

Tel (+5411) 4780-3500

Cel (+54911) 5801-0817



www.francorp.com.ar
www.franquicias.com
www.francorpconnect.com