

BARBADILLO
ASOCIADOS
asesores en franquicia

Emprender en franquicia: precauciones y recomendaciones



AYUNTAMIENTO DE
GETAFE

GISA
GETAFE INICIATIVAS

21 de marzo de 2013

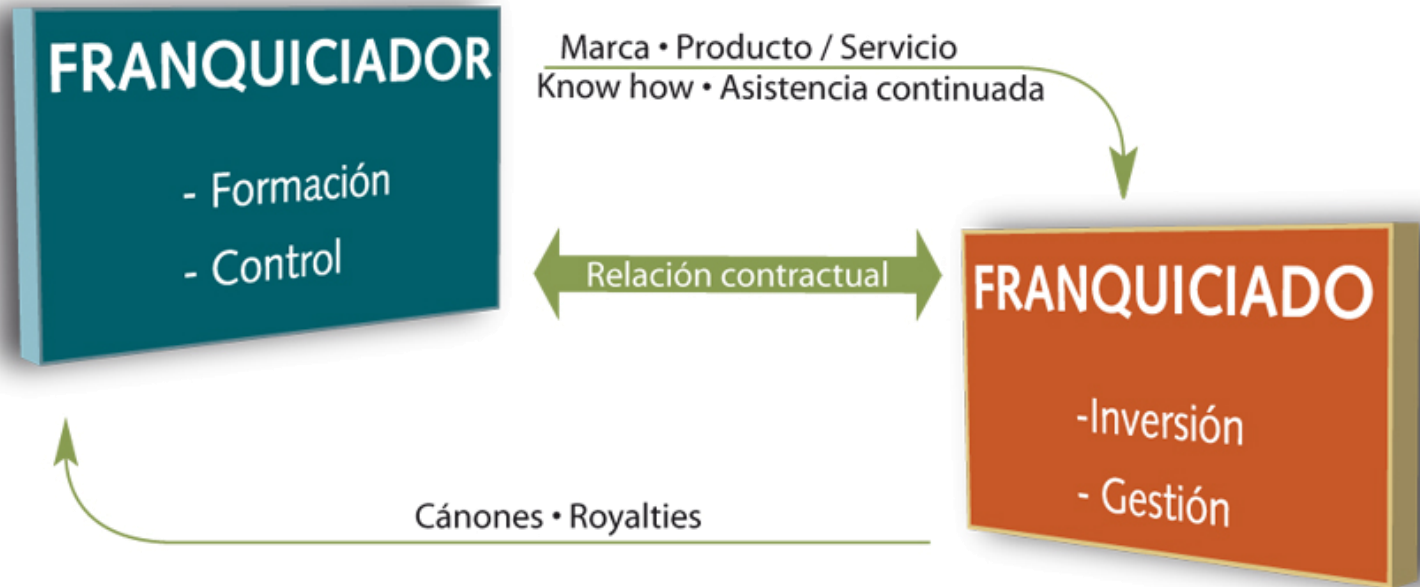
Elementos esenciales

- 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

Fuente: "Invertir en franquicias"



■ **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

■ **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

■ **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

Mensajes a evitar:

¡SIN ROYALTIES!

ÚNETE AHORA Y AHÓRRATE EL 50% DEL CANON DE ENTRADA

BUSCAMOS AL FRANQUICIADO PILOTO

Ventajas e Inconvenientes de la Franquicia

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

Ventajas e Inconvenientes de la Franquicia

Para el franquiciado

Inconvenientes

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



Pasos para montar una franquicia

Autoanálisis

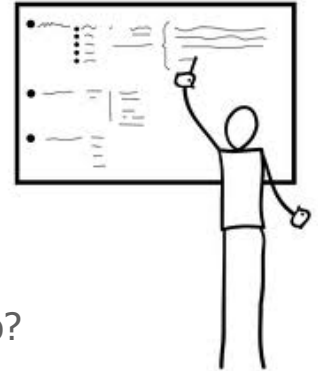
- ¿Sé qué es la franquicia? ¿Conozco cómo funciona?
- ¿Estoy dispuesto a emplear las horas necesarias en mi negocio?
- ¿Lo gestionaré yo o cuento con personas de confianza que lo hagan por mí?
- ¿Tengo respaldo familiar?
- ¿Cuento con las condiciones personales necesarias para organizar y dirigir?
- ¿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

Análisis de sectores de actividad

- 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



Fuentes de información inicial

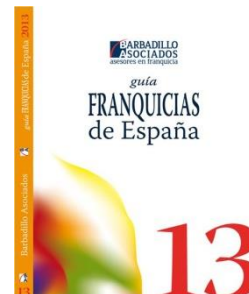


- Revistas especializadas
- Guías de franquicia
- Ferias de franquicia
- Instituciones
- Consultores
- Internet
- Redes sociales



**INVERTIR EN
FRANQUICIAS**

SANTIAGO BARBADILLO
Guía práctica para convertirte
en dueño de tu propio negocio



Qué
franquicia

En franquicia

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





25 años **BARBADILLO**
ASOCIADOS
al servicio de la franquicia

**LA CONSULTORA CON MAYOR EXPERIENCIA
EN EL MERCADO ESPAÑOL**

BARBADILLO Y ASOCIADOS

Alcalá 128 – 28009 Madrid

Tel. 91 309 65 15/ comunica@bya.es

www.bya.es

Síguenos: twitter.com/BarbadilloAsoc

Hazte fan: facebook.com/barbadillo.asociados