Memoria de empresa

mundofranquicia

www.mundofranquicia.com

Nos dedicamos a hacer consultoría de la más alta calidad para todas aquellas organizaciones que ven en la franquicia una fórmula idónea de negocio y crecimiento.

A través de nuestra especial atención al cliente y una metodología ampliamente probada en un gran número de proyectos, trabajamos para desarrollar empresas de éxito en sus procesos expansivos en franquicia, fomentando las habilidades directivas de sus estructuras y colaborando activamente en el ejercicio de sus funciones franquiciadoras.

Basamos nuestra intervención en el diálogo, la observación general de necesidades y objetivos, la innovación, la búsqueda del liderazgo, el espíritu emprendedor y la conducta ética. Nuestra misión se concreta en la transformación y evolución de organizaciones empresariales a esquemas asociativos de franquicia, lo que conseguimos mediante procesos bien definidos que son objeto de una planificación previa y un seguimiento continuado, y ayudando a sus estructuras directivas y ejecutivas a afrontar los cambios y las innovaciones.

Con nuestro trabajo contribuimos al desarrollo de la franquicia en nuestro país haciendo uso para ello de las mejores prácticas de consultoría y de continuas innovaciones e iniciativas comerciales y formativas que la enriquecen y la divulgan.

Conseguimos así hacer realidad una forma de trabajar que por su idoneidad ambicionábamos y que, tras muchos años de experiencia y el asesoramiento a cientos de empresarios, sabemos perfectamente adaptada a las exigencias que hoy en día muestra un proceso de expansión en franquicia.

mundofranquicia

Este documento no es simple publicidad. Está elaborado para darle a conocer con minucioso detalle el potencial de nuestra compañía y aportarle una gran cantidad de información sobre cómo trabajamos y sobre cómo interpretamos nuestras obligaciones. Con él pretendemos transmitirle nuestra forma de entender la consultoría y el papel que llegamos a desempeñar en la creación y desarrollo de una cadena de franquicias. Le servirá para crearse una completa impresión de nosotros mismos e independientemente de que nos elija o no como sus consultores, merece la pena que lo lea con detenimiento. Tras su lectura, estamos convencidos de que verá con más claridad la extraordinaria magnitud de lo que debe representar un proyecto de franquicia y que le ayudará en la selección de la consultora que coordinará la creación de su cadena.

Mensaje del Director General ---- pag. 5
Mensaje del Director General de Operaciones ---- pag. 9
Elementos diferenciales ---- pag. 13
Objetivos corporativos ---- pag. 15
Valor añadido ---- pag. 17

Servicios profesionales ---- pag. 19

Aportando soluciones ---- pag. 20
Proyectos ---- pag. 21
Cogestión ---- pag. 24
Mercados exteriores ---- pag. 26
Diagnóstico ---- pag. 28
Expansión ---- pag. 30
Inversión ---- pag. 32
Intermediación ---- pag. 33
Servicios jurídicos ---- pag. 35
Formación ---- pag. 38
Asesoramiento al franquiciado ---- pag. 40
Financiación de franquicias ---- pag. 42
Marketing y comunicación ---- pag. 44
Gabinete de prensa ---- pag. 49
Adecuación de espacios ---- pag. 50
Soporte informático ---- pag. 52
Encuentros de franquicia ---- pag. 54
Business point ---- pag. 55
Servicios divulgativos ---- pag. 56

www.mundofranquicia.com ---- pag. 59
Oficinas delegadas ---- pag. 63
Clientes ---- pag. 66
Nuestro equipo ---- pag. 69

No creemos que simplemente el término consultor pueda definir bien lo que en realidad debemos representar para el cliente en cuanto a aportaciones cuando se trata de hacer franquicia.

El consultor de franquicia, a diferencia de otros tipos de consultores de empresa, debe mostrar especialización en un mucho más amplio número de disciplinas y facetas operativas. Nuestra labor de hecho no es meramente consultiva, sino en muchas ocasiones ejecutiva, descargando así a la empresa de un amplio número de responsabilidades y obligaciones de estructuración.

Se trata de reiterar experiencias empresariales de éxito y de reproducir empresas integrales, con la totalidad de sus áreas de gestión y actividad. El proyecto de franquicia es multidisciplinar, y así precisamente deberá ser la capacidad, recursos y objetivos que muestre el consultor encargado de desarrollarlo. A nuestro modo de ver, todo consultor de franquicia que se precie ha de responder a una amplia diversidad de facultades consultivas y estar familiarizado con cualquier área operativa de la empresa, pues únicamente así podrá realizar bien su trabajo y estar en condiciones de aportar algo que merezca en verdad la pena.

mundofranquicia

Mensaje del Director General

Mensaje del Director General

Mariano Alonso
Socio Director General
malonso@mundofranquicia.com

Es para mi un verdadero placer presentarle mundoFranquicia y, a través de estas páginas, poder compartir con usted los valores de colaboración empresarial que nuestro despacho promueve en el ámbito de la consultoría especializada en franquicia.

La nuestra es una empresa joven en la que se sintetiza perfectamente la experiencia de un equipo de personas que tuvimos la oportunidad de desarrollar funciones directivas y consultivas en un extenso elenco de empresas franquiciadoras, asesorando a miles de empresarios ávidos de hacer franquicia y que, como nosotros, se mostraron apasionados con esta forma de hacer negocios. Esta intensa actividad nos permitió presenciar en primera línea la vertiginosa evolución de un sector que muestra los ratios de crecimiento más altos de Europa y adquirir una visión y un conocimiento que a la postre constituyeron los pilares sobre los que se asentó la propuesta de consultoría que hoy, desde mundoFranquicia, ofrecemos al mercado. A inicios de la década de los noventa algunos de nosotros vimos en la entonces incipiente franquicia, la que sería una fórmula asociativa empresarial que revolucionaría las estructuras comerciales españolas y decidimos vincular a ella nuestras respectivas trayectorias profesionales. A la vista de lo que hoy representa la franquicia en nuestro país y de las extraordinarias cotas que ha alcanzado en la economía nacional, está claro que estábamos en lo cierto.

"...una visión y un conocimiento como pilares sobre los que se asienta nuestra propuesta de consultoría."

Como también lo estuvimos al crear mundoFranquicia y decidir aprovechar nuestra experiencia poniéndola a disposición de todos aquellos que decidieron otorgarnos lo que sin duda más valoramos: su confianza. Habíamos tenido la oportunidad de ver mucho y conocer mucho más aún. De saber lo que queríamos hacer y de lo que nos queríamos alejar claramente. Lo que merecía un denodado esfuerzo y hacia dónde debíamos encaminar nuestros pasos. De conocer bien lo que el cliente necesita y quiere y de lo que no le servirá absolutamente para nada.

Queríamos hacer una consultoría diferente, de mayor compromiso ético y proximidad al cliente, mucho más involucrada con sus objetivos haciéndolos nuestros. Una consultoría con un componente humano más arraigado, basada en la colaboración permanente y total y estableciendo relaciones que fueran mucho más allá del insuficiente corto plazo. Queríamos ser consultores de franquicia, no simples intermediarios, integrándonos en las empresas de nuestros clientes e interviniendo activa y directamente en la gestión de sus franquicias. Y por desearlo, así lo hicimos.

"...compromiso ético, proximidad al cliente y mayor involucración con los objetivos."

Nuestra propia organización interna, la estructura profesional, nuestros recursos, procedimientos y sistemas de trabajo, las propuestas de colaboración, el posicionamiento de mercado alcanzado y las estrategias de implantación se han dispuesto y desarrollado de manera que las necesidades del cliente tuvieran correcta y eficaz respuesta. Todo se preparó pensando en lo que el mercado requeriría de nosotros y con el objeto de asistir a nuestros clientes. Todo se dispuso para responder a las inquietudes y expectativas de los que nos permitieran trabajar con ellos.

Y no es casualidad que nuestra firma cuente hoy con un claro e incuestionable reconocimiento por parte del mercado y sea contemplada por la totalidad del sector como una de las de mayor crecimiento, dinamismo y proyección. En tan escaso periodo de tiempo conseguimos alcanzar niveles de calidad de servicio y de satisfacción de clientes que otras consultoras no lograron a pesar de sus más amplias trayectorias. Algunos medios incluso nos clasifican como una de las más destacadas consultoras del país, algo que nos enorgullece, agradecemos y nos anima a seguir trabajando, pero a lo que no damos la más mínima importancia. Creemos con sinceridad estar haciendo las cosas de una forma tan diferente, que vanagloriarnos por ocupar un puesto más o menos relevante en una relación de consultores se aleja tanto de nuestra filosofía, como tan alejada está nuestra visión de empresa de la de nuestros competidores más directos. Y puestos a hacer rankings, preferimos formar parte de otro muy diferente que algún día valore a sus miembros en términos de clientes satisfechos y al que esperamos pronto se sumen otros muchos.

Cuando tengo la oportunidad de exponer a empresas, entidades y organismos qué es mundoFranquicia y cómo vemos nuestro papel de consultores externos, me satisface recibir su felicitación y sus ánimos a seguir avanzando por una línea que todos, sin excepción, coinciden en definir como la ideal para la franquicia y la más cercana a sus necesidades y propósitos asociativos. Y es que da igual que se trate de un camino más largo y difícil, si en verdad es el único camino posible para llegar al final correcto. mundoFranquicia dispone de rasgos diferenciadores que cualquiera puede percibir con claridad al entrar en contacto con cualquiera de sus personas.

La complejidad de la función de un consultor de franquicias debe ser asumida por éste y afrontada con rotundidad y absoluta observación de las mejoras a las que está llamado a implementar en la empresa. Su aportación deberá finalmente entenderse, y como tal exigirse, en términos de rentabilidad y generación de valor, aspecto éste que nuestros consultores y ejecutivos tienen claro en todo momento y asumen sin reparos y naturalidad.

Puedo asegurarles que esta presentación de empresa no es un simple elemento publicitario más o menos atractivo. Decidimos realizarla precisamente para transmitir con certeza, amplitud y rigor las principales facetas de nuestra organización y la peculiar forma de trabajar y entender la consultoría que siempre nos caracterizó.

“Nuestra firma cuenta hoy con un claro e incuestionable reconocimiento por parte del mercado y es contemplada como una de las de mayor crecimiento, dinamismo y proyección.”

Nos resultaba en verdad complicado transmitir tanto en una conversación. Hacer llegar a nuestro interlocutor lo que sentimos, lo que asumimos y lo que nos mueve. Presentar lo que ofrecemos, cómo lo hacemos y porqué. Pero otra razón de peso por la que decidimos hacer este catálogo corporativo es que en esos encuentros previos, nos incomodaba y no deseábamos hablar tanto de nosotros mismos, sino poder hacerlo de las empresas de los que se plantean ser nuestros clientes, aprovechar ese tiempo para conocer mejor su realidad y situación de partida y poder así disfrutar más del reto que nos proponían. Únicamente vemos en el conocimiento y en el entusiasmo de alcanzar un objetivo la posibilidad real de hacer verdadera consultoría y, por tanto, de hacer bien nuestro trabajo.

Es por ello por lo que desde el primer momento ponemos nuestra atención en ese ansiado objetivo final. Las acciones hacia su consecución no pueden demorarse ni un instante y será preciso aprovechar hasta la más mínima oportunidad que se nos brinde para llegar hasta él. Tan cierto es que nos debemos dar a conocer como profesionales - algo que pretendemos conseguir con el documento que tiene en sus manos -, como que debemos conocer a fondo qué se espera de nosotros y si realmente nuestra capacidad nos permitirá aportar el valor añadido que se nos exige y nosotros mismos nos exigimos.

Mientras otros pueden plantear sus propuestas como una mera acción comercial de captación de un nuevo cliente, tenga por seguro que nosotros no lo haremos así. En mundoFranquicia preferimos nosotros hablar de consultoría preliminar, análisis previos y puesta en común de información y experiencias empresariales de utilidad. Si después de ello, ambas partes, empresario y consultor, vemos posibilidades reales de colaboración, estaremos listos para iniciar el que sabemos será un largo y apasionante camino. Este documento es el primer paso que nosotros podemos dar en su recorrido y lo damos con determinación para presentarnos y ofrecer lo que tenemos. Recoge lo que somos y lo que queremos ser. Lo que hacemos y lo que queremos hacer junto a empresas como la suya, pues sabemos que de esta forma nos aproximaremos aún más a lo que un día deseamos poder llegar a hacer.

Mariano Alonso
Socio Director General

Mensaje del Director General de Operaciones

Mensaje del Director General de Operaciones

Pablo Gutiérrez
Socio Director General de Operaciones
pgutierrez@mundofranquicia.com

Bienvenido a mundoFranquicia. Muchas gracias por dedicar su tiempo a conocer el que esperamos sea su equipo en los próximos años. Será para nosotros un placer trabajar juntos y desarrollar su proyecto de franquicia.

A través de estas líneas espero poder transmitirle los valores fundamentales de nuestro Departamento, los cuales nos han permitido posicionarnos como referente de la consultoría de franquicias en España.

Porque para nosotros consultoría es lograr que gracias a nuestras recomendaciones, consejos prácticos, técnicos y a nuestro trabajo diario, en el que nos enfrentaremos a una multitud de retos, su empresa consiga todos los objetivos propuestos. Sólo así entendemos la consultoría desmarcándonos de métodos basados en la estandarización de documentos, la venta de publicidad o intermediación sin el aporte de un valor añadido al cliente.

Sabemos que el papel que debe desempeñar un consultor va mucho más allá y que el apoyo que debe prestar a un proyecto de franquicia ha de observar facetas de definición estratégica y planificación, una documentación cualificada y específica y la gestión e intervención activa en el seno de la propia organización de funciones franquiciadoras, adquiriendo para ello un compromiso firme e ineludible en la consecución de objetivos y en el progresivo crecimiento de las empresas para las que trabajamos. Y esto sólo se puede conseguir a través de dos aspectos fundamentales que desde el inicio de nuestra actividad nos ha hecho diferenciarnos en el mercado: la calidad profesional y humana de nuestro equipo y el grado de involucración y responsabilidad que alcanzamos con nuestros clientes, convirtiéndonos en pieza clave de su Departamento de Franquicias.

“Para mundoFranquicia consulting cada cliente es único.”

El Departamento de Consultoría de mundoFranquicia está compuesto por consultores con amplia preparación académica y una dilatada experiencia en el desarrollo de franquicias. No en vano, podemos presumir que todos somos Licenciados en Economía y Master en Dirección General de Empresas con alta calificación por las más prestigiosas escuelas de negocio españolas. Y lo que es más importante, hemos intervenido en centenares de proyectos de franquicia a lo largo de nuestra trayectoria profesional.

Para mundoFranquicia cada cliente es único. Es por ello por lo que tras un análisis preliminar a cargo del equipo directivo de la compañía, detectamos las necesidades de su empresa y planificamos exhaustivamente los puntos del trabajo a realizar.

“Somos lo que son nuestros clientes”

Así, en mundoFranquicia le dedicaremos todo el tiempo que onsideremos necesario hasta conocer exactamente sus necesidades y aspiraciones, el resultado: un plan diseñado a su medida, trabajando codo con codo con usted, porque crear una relación duradera es nuestra ambición y el significado de mundoFranquicia consulting.

Una vez diseñado su planning de trabajo, nuestro equipo de consultoría abordará cada punto de trabajo de una forma eminentemente práctica, ya que sólo así podremos cumplir con los objetivos propuestos. Porque nuestro sistema de trabajo va orientado desde el primer momento a la consecución de resultados y a conseguir el crecimiento de su empresa, preparándola rigurosamente para su expansión, tanto nacional como internacional.

Desde el primer momento en que usted comienza a trabajar con nosotros comprobará nuestro grado de compromiso con su proyecto, formando un equipo de trabajo con personal de su compañía y adaptándonos a su filosofía, asumiendo responsabilidades en todas las áreas relativas a la franquicia, actuando con agilidad ante los retos que todo proyecto de franquicia plantea. Porque usted es lo más importante en mundoFranquicia.

Y cuando hablamos del equipo de consultoría nos referimos a todos los integrantes del Departamento, ya que el equipo directivo realizará un seguimiento de los trabajos y estará siempre a su disposición para aquello que crea conveniente.

Por ello, hemos diseñado un sistema de evaluación continua para que usted nos indique su grado de satisfacción con el trabajo realizado. Porque trabajamos día a día en superar sus expectativas.

Así, estamos orgullosos de saber que nuestro método de trabajo es seguido por Escuelas de negocio, Cámaras de Comercio, medios de comunicación, etc. que continuamente nos proponen impartir seminarios, cursos, conferencias, escribir artículos, sobre como desarrollar un proyecto de franquicia. Y lo que es más importante, nos sentimos orgullosos de todos y cada uno de nuestros clientes. Sin ellos mundoFranquicia no tendría sentido.

Gracias a clientes como usted hemos conseguido posicionarnos como líderes en consultoría de franquicias en España. Y esto es debido a que somos lo que son nuestros clientes.

Pablo Gutiérrez
Socio Director General de Operaciones

No vemos mucho interés en competiciones por autoproclamarse la mejor consultora del mercado. Preferimos invertir nuestro esfuerzo en intentar serlo únicamente para nuestros clientes. Es con ellos ante los que sí nos vemos comprometidos a ser la mejor opción, pues eso es lo que esperan de nosotros cuando deciden otorgarnos su confianza. Desde el respeto a cualquier propuesta competidora, lo único que deseamos es ganarnos el de las empresas que ven en nosotros un buen compañero de viaje.

Posicionamiento

Elementos diferenciales

Objetivos corporativos

Valor añadido

Elementos diferenciales

Porque somos así

Los conocimientos técnicos
no son suficientes.
Resulta imprescindible
humanizar nuestra intervención

Una organización sin elitismos y vocación de servicio.

Desde sus inicios, mundoFranquicia ha establecido con claridad sus propios elementos diferenciales como despacho especializado y los resultados alcanzados hasta ahora no han hecho más que ratificarlos.

Más que diferenciaciones con otras empresas consultoras, nos interesa disponer y adecuar nuestras estructuras y recursos a la satisfacción de los clientes y a la cobertura de sus necesidades. Sabemos cómo hacer un proyecto de franquicia y nos hemos preparado para desarrollarlo de forma integral y con absoluta involucración en su realización. Hoy somos muchas las personas que formamos mundoFranquicia y que compartimos este compromiso. En una relación abierta y de confianza mutua, todas ellas han aprendido a convertir visiones en realidades empresariales rentables y a cohesionarse en torno a las metas y misión de la empresa de nuestro cliente en un proceso continuado que observará la progresiva consecución de todos los hitos del proyecto.

Esto es lo que nos hace distintos. Factores de los que disponemos y proponemos. Factores que podremos aplicar en la gestión continuada de su crecimiento en franquicia. Factores que resultan posibles gracias a una estructura profesional, descentralizada y geográficamente próxima a muy diversos mercados de expansión.

Así es mundoFranquicia. Así queremos ser y así somos. Así entendemos la consultoría y así nos esforzaremos por aplicarla y hacerla entender.

Nuestra forma de ver las cosas nos ha hecho claramente diferentes y así lo reconocen quienes nos conocen bien. En un entorno general de anticuados métodos de consultoría, nosotros nos vemos de otra forma, ofreciendo a nuestros clientes no sólo continuas recomendaciones técnicas y buenos consejos prácticos, sino una andadura empresarial llena de retos que compartiremos con responsabilidad.

mundoFranquicia es reconocida en el mercado por su profesionalidad, agilidad y rigor en la prestación de servicios de consultoría especializada. Por su forma diferente y peculiar de trabajar y por alejarse de propuestas únicamente basadas en la estandarización de documentos, en propios intereses publicitarios y en la mera labor de intermediación.

Sabemos que el papel que debe desempeñar un consultor va mucho más allá y que el apoyo que debe prestar a un proyecto de franquicia ha de observar facetas de definición estratégica y planificación, una documentación cualificada y específica y la gestión e intervención activa en el seno de la propia organización de funciones franquiciadoras, adquiriendo para ello un compromiso firme e ineludible en la consecución de objetivos y en el progresivo crecimiento de las empresas para las que trabajamos.

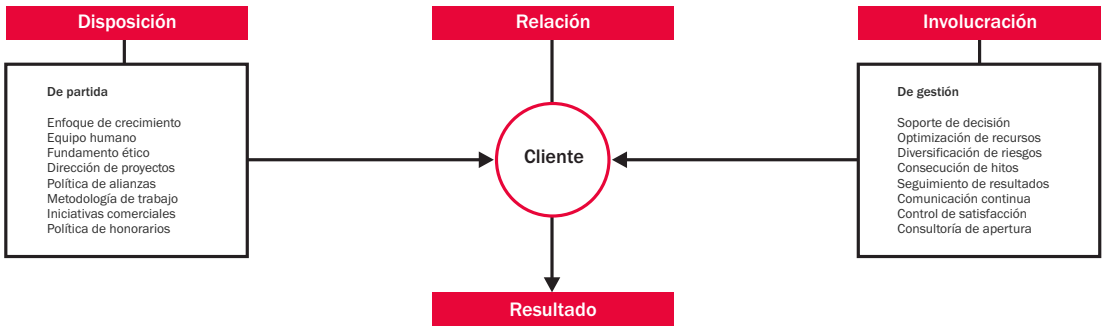
Como hasta ahora, continuaremos investigando procesos de consultoría que, ante todo, nos ayuden a ayudar. Como hasta ahora seguiremos avanzando en la generación de recursos y estructuras que nos posicionen en la línea de lo que debe ser un consultor de franquicias.

FACETAS DE PARTIDA

Enfocamos nuestro trabajo al crecimiento de la empresa cliente, de ahí que contemplemos desde un inicio la fase de expansión y aplicación de las estrategias definidas como una fase más del proyecto a realizar.
La calidad del equipo humano que forma la compañía.
El fundamento ético en el que permanentemente basamos nuestro trabajo y que promovemos ante nuestros clientes y los franquiciados de nuestros clientes.
La asignación de la dirección de proyectos exclusivamente a consultores experimentados que coordinarán los trabajos de principio a fin.
La solidez de nuestra política de alianzas y la especialización de nuestros socios.
Disponibilidad y aplicación de una metodología de trabajo propia de un sistema de consultoría que observa las necesidades del cliente y la consecución de los objetivos del proyecto.
La aportación permanente de programas e iniciativas comerciales con los que contribuir a la expansión de nuestros clientes y a la economización de sus presupuestos de expansión.
Una política de honorarios justa y siempre vinculada a la efectiva evolución de trabajos.

HABILIDADES DE GESTIÓN

La permanente intervención en procesos de decisión de comités directivos de las empresas.
La minimización de los riesgos inherentes a la actividad franquiciadora de nuestros clientes, la detección de posibles carencias y la continua optimización de sus recursos para la cobertura de nuevos mercados.
La firmeza y posibilidades de consolidación de los proyectos que acometemos, unida a una estrategia de diversificación de riesgo y oportunidad de negocio.
El cumplimiento sistemático de los hitos del proyecto que nosotros mismos nos marcamos como si de nuestros propios objetivos se tratase.
Un continuo control de resultados en todas las fases del proyecto.
Un planteamiento de trabajo conjunto y continuo que se manifiesta en un programa de reuniones de trabajo convenientemente planificado y que se observa con rigor a lo largo de toda nuestra intervención.
La percepción de cada operación de apertura de una franquicia como un proyecto específico para el que es preciso realizar un análisis particularizado y profesional, alejándonos así de meras funciones de promoción de la propuesta de franquicia y de intermediación.
La satisfacción de las empresas que integran nuestra cartera de clientes.



Disposición + Relación + Involucración = Resultado

Objetivos corporativos

Claves de un compromiso

El respeto al individuo y sus aspiraciones como bases de una relación profesional

Asumimos el resultado como una obligación ineludible.

Estos son los valores y objetivos corporativos de mundoFranquicia. Una compañía moderna y dinámica. Una compañía que crece con sus clientes y que permanentemente persigue un objetivo de calidad y diferenciación en el mercado por medio de todas las acciones e iniciativas que acomete. Una compañía que encuentra en su equipo humano su más valioso activo y que reconoce la necesidad de fomentar su creatividad y participación como la base del éxito en su aportación al cliente. Estos son nuestros principios y fundamentos más destacados. Los objetivos de todos los que formamos parte de mundoFranquicia y nos sentimos orgullosos por ello. Unos objetivos que sólo podemos alcanzar si trabajamos juntos y lo hacemos junto a nuestros clientes. Poder compartir lo que sabemos es una satisfacción profesional.

Compartir con honestidad lo que queremos llegar a conseguir es la base de nuestro futuro y el más claro valor de nuestra actuación diaria.

Xavier Vallhonrat

Presidente de la Asociación Española de Franquiciadores.

"El sistema de franquicias tiene en las empresas consultoras un aliado muy efectivo para dar a conocer sus características y ayudar a los emprendedores a incorporarse al mismo. En este entorno, mundoFranquicia ocupa un lugar destacado, alcanzado a través de un trabajo serio, profesional, que responde a un planteamiento claro de sus objetivos.

Desde la Asociación Española de Franquiciadores (AEF) no sólo hemos seguido con atención su evolución, sino que hemos contado siempre con el apoyo y la colaboración de mundoFranquicia, muestra evidente de su preocupación por estar presente y dar impulso a cuantas iniciativas redunden en un mayor conocimiento y expansión de la franquicia española ".

El reconocimiento general del mercado sólo es posible alcanzarlo si somos capaces de ganarlo. Somos conscientes de lo que un empresario espera de nosotros y por tanto de las facetas y aptitudes que debemos fomentar para potenciar su propia capacidad de desarrollo. El trabajo en equipo, la habilidad de adaptación a la situación y peculiaridades de la empresa y la aceptación de una diversidad de retos, constituyen las principales bases de nuestra propuesta de colaboración.

VALORES CORPORATIVOS DE LA FIRMA

1. Hacer de los objetivos de nuestros clientes nuestros objetivos más prioritarios.
2. Valorar la calidad de nuestro trabajo únicamente en términos de consecución de objetivos y de los resultados finales alcanzados.
3. Conseguir un alto nivel de logros y contribuciones en el desarrollo diario de nuestras funciones.
4. Trabajar con un alto nivel de profesionalidad, ética e integridad.
5. Alcanzar los objetivos por medio del trabajo en equipo.
6. Mostrar confianza, consideración y respeto hacia todas las personas con y para las que trabajamos.
7. Fomentar la disponibilidad, la atención al cliente, la innovación y la creatividad en nuestra intervención como consultores.
8. Potenciar el conocimiento y la formación técnica del individuo como activo estratégico de nuestra organización y esforzarnos todos por ello.
9. Proporcionar a nuestros clientes servicios y productos de la más alta calidad y que representen para ellos el mayor valor añadido posible, ganando y manteniendo con ello su respeto y confianza.
10. Reforzar nuestro potencial en los servicios tradicionales e innovar permanentemente introduciendo otros nuevos, pero tan sólo cuando sean compatibles con los fines básicos de nuestra actividad y cuando tengamos la certeza de que podemos hacer una contribución al mercado que sea precisa y sustancial.
11. Otorgar siempre a nuestro trabajo señas propias de identidad y distinción frente a nuestros más inmediatos competidores y esforzarnos por hacerlos perceptibles para nuestros clientes y ser apreciados por ello.
12. Condicionar nuestro crecimiento al de las empresas para las que trabajamos.

mundofranquicia

Valor añadido

Involucración con un objetivo

La claridad de quien sabe qué, cómo, cuándo, dónde y por qué.

mundoFranquicia se posiciona en el ámbito de la consultoría de franquicias con una clara disposición de servicio hacia todos aquellos que ven en este enfoque de organización una opción innovadora, efectiva y rentable para el crecimiento de la empresa, abarcando para ello desde la conceptualización de los proyectos, su desarrollo, valoración y documentación, hasta su posterior lanzamiento y progresiva implementación.

Una forma de ver y hacer las cosas que nos ha caracterizado siempre

Su cometido no es otro que el de proyectar eficazmente en la empresa las incuestionables ventajas de estos sistemas de asociación operativa y comercial, y hacerlo con un asesoramiento de calidad basado en el conocimiento real del mercado.

Su estructura profesional está integrada por un equipo con una contrastada experiencia en el campo de la consultoría especializada por su intervención en el análisis y desarrollo de numerosos proyectos estratégicos de expansión empresarial en franquicia.

Su apuesta más ambiciosa ha sido la de integrar desde el principio un amplio grupo multiempresarial capaz de proponer y aplicar verdaderas soluciones en muy diversas materias de interés para las franquicias y desarrollar así una forma de entender la consultoría desde la especialización y el rigor en el cumplimiento de objetivos.

Su deseo más firme, crecer con sus clientes, dando lo mejor de nosotros mismos y haciendo las cosas con un objetivo de productividad.

Su propósito más claro, hacer franquicia, y poner todo nuestro empeño e ilusión en ello.

Tenemos un firme compromiso adquirido con nuestros clientes. Pretendemos ser un oferente de conocimientos y especialización al servicio de una expansión de empresa y perseguimos con entusiasmo convertirnos en un activo de valor en la organización franquiciadora. Nuestro enfoque de trabajo aporta un claro valor añadido al cliente que se manifestará principalmente en lo que resumimos en la aportación de las 4 ees.

Experiencia + Entendimiento + Economías + Especialización

EXPERIENCIA

El equipo directivo de mundoFranquicia cuenta con una dilatada trayectoria en el sector de la franquicia, una experiencia que se remonta a inicios de la década de los 90, lo que supone decir la práctica totalidad del periodo de desarrollo de este sistema de asociación comercial en nuestro país. Tanto desarrollando funciones de dirección de cadenas de franquicia, como prestando servicios especializados de consultoría, las estructuras profesionales de nuestro despacho podrán ofrecer su ya amplia experiencia en la creación de cadenas de franquicias.

De principio a fin, su empresa merece ser atendida por consultores experimentados capaces de aportar al proyecto sus consejos y su visión práctica del mercado.

ENTENDIMIENTO

Un equipo de trabajo que mantenga un contacto permanente y personalizado con su cliente, colabore activamente en la solución de cualquier problema y le dedique todo el tiempo que éste realmente requiera. La permanente atención a nuestros clientes se manifiesta en la totalidad de los procedimientos de trabajo que establecemos y en una obsesión evidente por establecer fluidos canales de comunicación con ellos.

Entendemos que es el diálogo, la discusión racional y muchas horas de conversación lo que facilita nuestra aproximación a la empresa y el conocimiento máximo de la misma por parte de los equipos asignados. Sólo así podremos ser en verdad útiles, desarrollar con éxito nuestra labor de consultores externos y sentirnos satisfechos por el trabajo realizado.

ECONOMÍAS

Nuestra idea de grupo de profesionales especializados en diversas áreas garantiza firmes posibilidades de servicio y propuestas de honorarios acordes a los trabajos realizados. Aplicamos un sistema de honorarios profesionales acorde a nuestra dedicación de estructuras y efectivos y totalmente ajustada a las perspectivas de nuestros clientes y a la progresividad de resultados y evolución que todo proyecto de franquicias requiere.

Somos conscientes de que debemos ser una de las mejores inversiones del cliente y que debemos contribuir de una forma efectiva a la generación de ingresos. Pero nuestro compromiso con la rentabilidad del proyecto comienza en el establecimiento de unos honorarios profesionales justos y razonables que observen las posibilidades de nuestros clientes.

ESPECIALIZACIÓN

El capital profesional de mundoFranquicia y su política de alianzas se ha organizado para aportarle soluciones adecuadas en las diversas fases de su proyecto y así alcanzar un simple y exclusivo objetivo: la expansión y mejora de su organización.

No nos basta con decir lo que podemos llegar a hacer. Queremos hacer tan sólo lo que nuestra capacidad, posibilidades y criterio nos permite proponer y garantizar.

Queremos ser una empresa de servicios a la empresa. Un grupo de personas trabajando con otras personas para así, unidas por sus experiencias y aspiraciones, alcanzar conjuntamente objetivos. Nos interesa hacer de los individuos la clave del éxito de toda organización y el elemento fundamental de su razón de ser.

Servicios profesionales

mundofranquicia

Un servicio multidisciplinar basado en la especialización y la experiencia real.

Servicios profesionales

Aportando soluciones

Conseguimos crear valor administrando recursos con ética y responsabilidad

Hemos organizado nuestra propuesta de servicios a modo de soluciones eficaces a todas y cada una de las necesidades que el proceso de franquicia planteará en su desarrollo, resultando de utilidad tanto para nuevos proyectos como en enlaces a proyectos ya iniciados o en curso de realización. Esta relación de servicios se identifica por tanto con las diversas etapas por las que transcurrirá un proyecto realizado con nuestro particular método de trabajo. No podemos dejar de observar cualquier faceta relacionada con el proyecto. Entendemos que es la forma más adecuada de coordinarlas todas ellas en torno a una misma estrategia previamente definida.

- Proyectos.
- Cogestión.
- Mercados exteriores
- Diagnóstico.
- Expansión.
- Inversión
- Intermediación.
- Servicios jurídicos.
- Formación.
- Asesoramiento al franquiciado.
- Financiación de franquicias.
- Marketing y comunicación.
- Gabinete de prensa.
- Adecuación de espacios profesionales.
- Soporte informático
- Encuentros de franquicia.
- Bussines Point.
- Servicios divulgativos.

Servicios profesionales

Proyectos de franquicia

Si un emprendedor dispone de una idea de negocio en franquicia, podemos ayudarle a convertir esa idea en realidad. Para ello disponemos de un equipo experto en la conceptualización, desarrollo, lanzamiento y monitorización de redes en franquicia y de una metodología de trabajo orientada a potenciar estratégicamente el modelo de negocio con el fin de asegurar el éxito del proyecto y maximizar su rentabilidad.

Desde el momento en que podemos verificar la viabilidad del proyecto y éste ha sido seleccionado para su desarrollo, nos convertimos en aliados y socios estratégicos del emprendedor. Por esta razón, mundoFranquicia ofrece soporte en todas las áreas necesarias para el éxito de los proyectos de franquicia que acomete. Operaremos directamente a través de nuestras propias estructuras profesionales y/o coordinando la acción de profesionales externos especializados en numerosas materias y cuya intervención a buen seguro resultará necesaria.

Este planteamiento de desarrollo integral del proyecto de franquicia, la metodología que aplicamos en su realización y las obligaciones que asumimos en la posterior expansión y gestión de la cadena, nos aproxima a la realidad de los conceptos de negocio de nuestros clientes e involucra definitivamente con sus necesidades y objetivos finales.

Análisis y anteproyecto
Definición y planificación estratégica
Manualización de proyectos e imagen
Consultoría jurídica

Pablo Gutiérrez
Socio y Director General de Operaciones

"Todo proceso de expansión nos obliga a conocer la empresa en profundidad. Sus estructuras, su organización, su propuesta comercial, su mercado, pero también sus expectativas y su capacidad real para reiterar el modelo de negocio en muy diversos entornos geográficos. Sin duda, un proyecto apasionante que abordamos integrándonos en la empresa como si de un departamento de franquicias se tratase".

El proyecto de franquicia ha de concebirse como una estrategia de crecimiento de la empresa y adecuarse a sus posibilidades y objetivos

Desde el inicio de nuestra actividad como consultores, mundoFranquicia ha asesorado a más de 800 empresarios franquiciadores e intervenido en la apertura de más de un millar de nuevos negocios franquiciados.

Lo hicimos siempre aportando nuestra visión del funcionamiento de una franquicia y mirando por los intereses de los empresarios franquiciados como mejor forma de proteger los de nuestros propios clientes.

ANÁLISIS Y ANTEPROYECTO

Estudio de posicionamiento y organización empresarial. Test de franquiciabilidad.
Valoración del entorno de expansión. Análisis de situación del sector de actividad objetivo y del potencial de demanda del mercado.
Estudio de precedentes de otras cadenas especializadas, cualquiera que fuera su dimensionamiento y sistema expansivo.
Predefinición de las bases generales de negocio y previsiones económicas de su explotación. Predefinición de los aspectos clave de la relación empresarial en franquicia.
Estimación inicial de la secuencia de expansión de la cadena.
Previsión de la rentabilidad del proceso de crecimiento.

DEFINICIÓN Y PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Definición del modelo de negocio. Concreción de la actividad empresarial a franquiciar en sus diversas alternativas.
Desarrollo del business plan.
Acciones de experimentación del modelo y definición del programa de pilotaje de la actividad.
Apertura y/o selección de unidades piloto de negocio.
Sistema de franquicia. Planificación estratégica de la asociación empresarial.
Esquema organizativo y operativo de la central de franquicia.
Planes de asistencia a la red y establecimiento de obligaciones financieras.
Análisis de sensibilidad. Valoración económica y financiera del sistema de franquicia.
Emisión de Informe Estratégico Global de Expansión en Franquicia y de Plan General de Acciones.
Consultoría continuada para la permanente mejora y evolución del sistema definido.

MANUALIZACIÓN DE PROYECTOS E IMAGEN

Identificación de soportes operativos y estructuración de sus contenidos.
Elaboración de bases documentales previas (procesos e imagen) para la implantación y explotación de unidades piloto.
Redacción de manuales de negocio y franquicia: operativos, formativos, relacionales y de imagen.
Seguimiento y supervisión de unidades piloto. Plasmación documental de experiencias de gestión y actualización continua de manuales.
Preparación del pack de manuales del franquiciado. Adaptaciones específicas.

CONSULTORÍA JURÍDICA

Redacción del Dossier de Información Precontractual de Franquicia (DIP).
Redacción de la documentación precontractual (opción de compra de franquicia) y contractual del proyecto.
Revisión y actualización de documentos jurídicos.
Asesoramiento jurídico en las negociaciones previas a la concesión y adaptación de borradores contractuales.
Inscripción de la nueva franquicia en el Registro Especial de Franquiciadores.
Análisis de situación de derechos de propiedad industrial y formalización en el Registro de Patentes y Marcas.
Constitución de sociedades franquiciadoras y redacción de estatutos.

Esquema de un proyecto de franquicia

ANÁLISIS	**Estudio de empresa**	Organización y posicionamiento
	Análisis de mercado	Capacidad, competencia y precedentes
	Análisis de viabilidad	Anteproyecto de negocio y franquicia
	Estructuración de proyecto	Planing de desarrollo Presupuesto de realización
DEFINICIÓN Y PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	**Definición del modelo de negocio** **Plan financiero de explotación**	Anteproyecto de negocio y franquicia
		Previsiones de explotación Soporte de simulaciones
	Experimentación de negocio	Normas de imagen corporativa Proyecto de local de negocio Planteamientos operativos de explotación Plan de aperturas de unidades piloto Aperturas y supervisión de la gestión Adaptación del modelo
	Definición del sistema de franquicia	Plan organizativo de la central Plan de asistencia Plan de formación Plan de obligaciones financieras Plan de animación de la cadena Plan de control
	Plan financiero de expansión	Previsiones de crecimiento Rentabilidad del proyecto de franquicia
DOCUMENTACIÓN JURÍDICA	**Documentación informativa**	Folleto informativo de propuesta de franquicia Dossier de Información Precontractual Otros soportes de información
	Documentación contractual	Precontrato de franquicia Contrato de franquicia
DOCUMENTACIÓN OPERATIVA	**Manuales operativos**	De negocio De sistema De imagen

Servicios profesionales

Cogestión de redes

No podemos mostrar mejor el compromiso que adquirimos con nuestros clientes, que trabajando con ellos en el día a día y haciéndonos partícipes de la gestión de la franquicia

En mundoFranquicia estamos especializados en la identificación, lanzamiento, consolidación y expansión de proyectos de franquicia. En la etapa inicial de diseño de un proyecto, intervenimos como staff externo de un comité directivo de la empresa al que asiste en la definición, la planificación y la concreción de sus programas de expansión en el marco de las condiciones de viabilidad que mejor se ajusten a la situación y expectativas de la organización. De esta forma, conseguimos dotar al núcleo directivo de una central franquiciadora de un soporte consultivo profesional especialmente dirigido a la adopción de decisiones de carácter estratégico y le aportamos un asesoramiento cualificado y práctico en cualquier faceta relativa a la creación, el desarrollo, la organización y el control de su nueva red comercial.

Posteriormente, en la fase de implementación del proyecto, nuestra intervención es la equivalente a la del propio departamento de franquicia de la empresa cliente, realizando funciones de apoyo a la futura central en el ejercicio de todas sus obligaciones franquiciadoras y acometiéndolas directamente cuando fuera necesario. Para ello, configuramos un esquema organizativo global, interno y en outsourcing, capaz de abordar con garantías las diversas funciones en que se concrete el planteamiento realizado y que se sustente tanto en las estructuras propias de la empresa como en todas aquellas empresas y profesionales especializados asociados a nuestra firma.

(...) No creemos que el término consultor pueda definir por sí solo lo que en realidad debe representar para el cliente cuando se trata de hacer franquicia. El consultor de franquicia, a diferencia de otros tipos de consultores de empresas, debe mostrar especialización en un mucho más amplio número de disciplinas y facetas operativas. Nuestra labor de hecho no es meramente consultiva, sino en muchas ocasiones ejecutiva, descargando así a la empresa de un amplio número de responsabilidades y obligaciones de estructuración.

Se trata de reiterar experiencias empresariales de éxito y de reproducir integralmente una empresa, con la totalidad de sus áreas de gestión y actividad. El proyecto de franquicia es multidisciplinar, y así precisamente deberá ser la capacidad, recursos y objetivos que muestre el consultor encargado de desarrollarlo.

Tampoco puede pensarse que un consultor no se equivoca y que todo será perfecto con su ayuda. Que con un consultor el éxito está asegurado. Tampoco será bueno ver así las cosas. Bastará con que el consultor tenga muy claro qué debe hacer y se alíe adecuadamente con su cliente para conseguirlo. Así, el éxito no podrá garantizarse, pero nos encontraremos en el mejor camino para conseguirlo. Siempre aconsejaré a un empresario que, en su selección de consultor, no admita intervenciones a medias, funciones no acometidas, incumplimientos de plannings, deficiencias de cualificación profesional, insuficiencia de equipos, la no observación de objetivos y la falta de compromiso de los consultores con los resultados empresariales.

A nuestros consultores les exigimos conocimientos, planificación estratégica de acciones, visión de negocio, disciplina e involucración, adopción de decisiones cuya eficacia pueda medirse en términos de consecución de resultados, cumplimiento de los objetivos de nuestros clientes, atención continua a los mismos, transmisión de confianza y permanente verificación de su satisfacción. Pero también nos mostramos exigentes en cuanto a la capacidad de autoformación que siempre será precisa en un consultor de nuestro equipo. Ver como todos estos aspectos se materializan en los proyectos que realizamos y su ratificación por parte del cliente, es nuestra mayor satisfacción.

mundoFranquicia

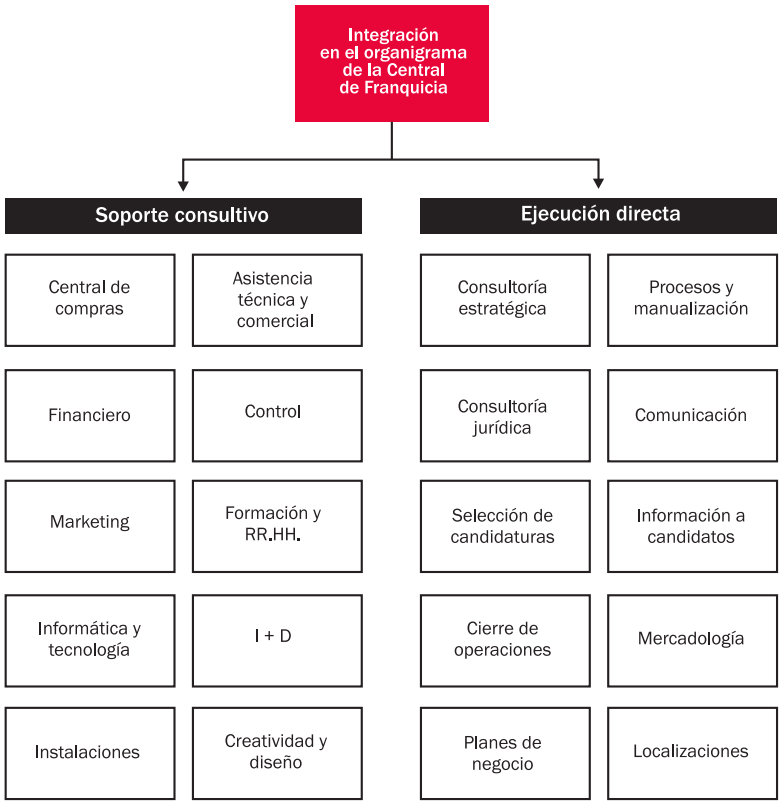
Extracto del artículo "Confesiones de un Consultor". Publicado en Expertos en Franquicia 2004

mundoFranquicia adquiere una labor de staff asesor y ejecutivo de la propia Central de Franquicias, acometiendo o apoyando un gran número de sus funciones.

El organigrama operativo de la Central quedará integrado por las estructuras propias y externas de la empresa, pero también por nuestros equipos consultivos y las numerosas empresas y profesionales en las que hemos asentado nuestra política de alianzas.

De esta forma, una amplia relación de las tareas de creación, organización, coordinación y control de la red, así como de las obligaciones asumidas por el franquiciador ante sus franquiciados, serán directamente atendidas por nuestra propia estructura. En el resto de las funciones franquiciadoras, nuestro despacho aportará a su cliente un soporte consultivo permanente y la amplia experiencia.

El crecimiento ha de ser sólido y ello requiere organización, asistencia y control.



Servicios profesionales

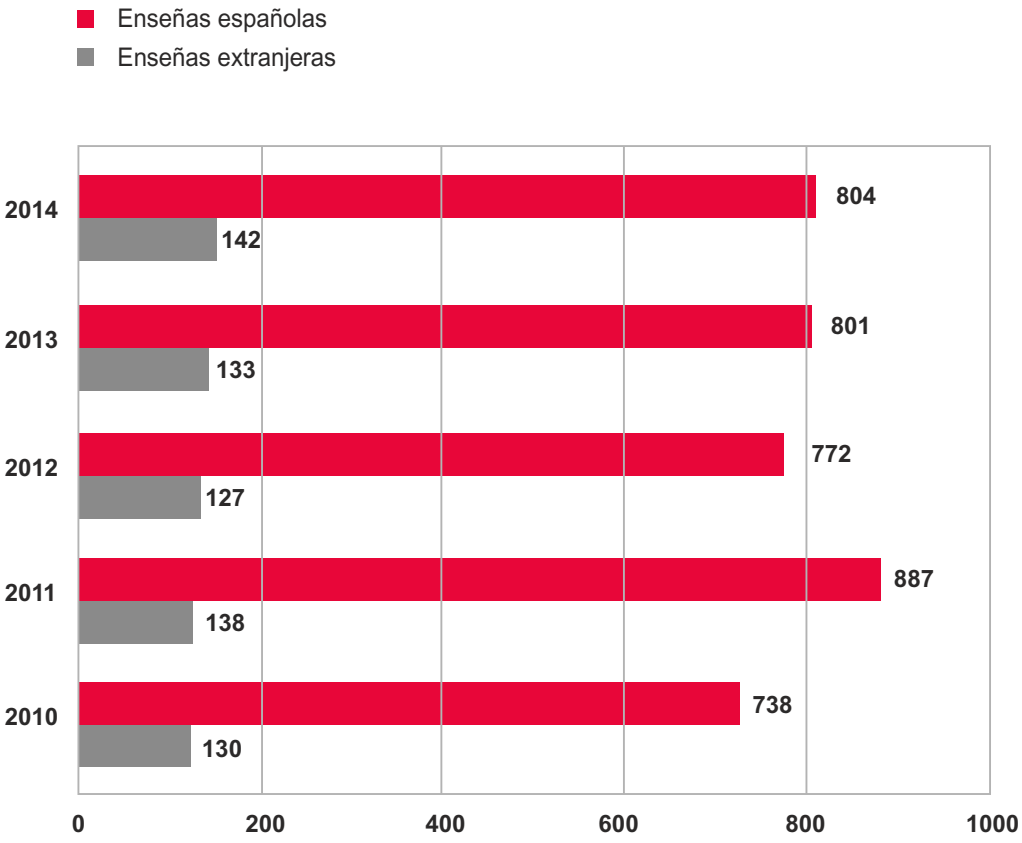
Mercados exteriores

La internacionalización de una franquicia presenta un componente estratégico que es preciso definir de antemano.

La franquicia no conoce fronteras en su desarrollo y la realización de procesos de internacionalización de empresas mediante sistema franquiciados queda contemplada en nuestra oferta de servicios. La propia naturaleza de la franquicia la convierte en una opción ideal en la internacionalización de propuestas comerciales. Cadenas de franquicia de muy diversos orígenes que desean implantar sus redes de venta en España y enseñas españolas que se disponen a cruzar nuestras fronteras en sus procesos expansivos.

mundoFranquicia ha asesorado a varios empresarios en sus procesos de adquisición e implantación de franquicias master. También ha realizado trabajos de consultoría para empresas extranjeras en sus desarrollos de cadenas de franquicia en el mercado español.

Mantenemos relaciones con varias consultoras extranjeras que facilitan cualquier gestión que precisemos realizar en mercados de destino. Este potencial y la capacidad de trabajo nos hacen pensar en nuestras posibilidades internacionales de expansión y en la apertura de despachos fuera de nuestras fronteras.



Franquicia extranjera. *En un mercado nacional, enseña franquiciadora foránea que, dentro de su proceso de internacionalización, se expande en el mismo. Normalmente, este tipo de enseñas opera bien a través de un masterfranquiciado o, bien, mediante una sociedad mixta con un socio del país de implantación. También es habitual la creación de delegaciones que desarrollen directamente las funciones franquiciadoras en el mercado de destino.*

Masterfranquicia internacional. *Se establece cuando un acuerdo de franquicia entre empresas de diferentes países conlleva la creación de una red comercial en el país de destino por parte de la empresa franquiciada, empleándose para ello también un sistema de relación franquiciada con el detallista (subfranquiciado). Entre el franquiciador (empresa nacional) y el franquiciado (detallista local) existe, por tanto, una figura intermedia, el franquiciado principal (empresa extranjera), que desarrollará las funciones de franquiciador en el país de destino.*

Franquicia internacional. *Firma de un acuerdo de asociación con una empresa local, jurídicamente independiente, en virtud del cual se concederá a la misma una licencia exclusiva de marca, una exclusividad de distribución de bienes o de prestación de servicios -o en su caso de utilización de patentes de fabricación-, se transmitirán las experiencias industriales y/o comerciales adquiridas en los mercados de origen y se prestará una asistencia permanente para favorecer la consecución de los objetivos previamente establecidos.*

Los servicios que mundoFranquicia puede prestar en materia de expansión internacional o de implantación de franquicias extranjetras en España son los siguientes:

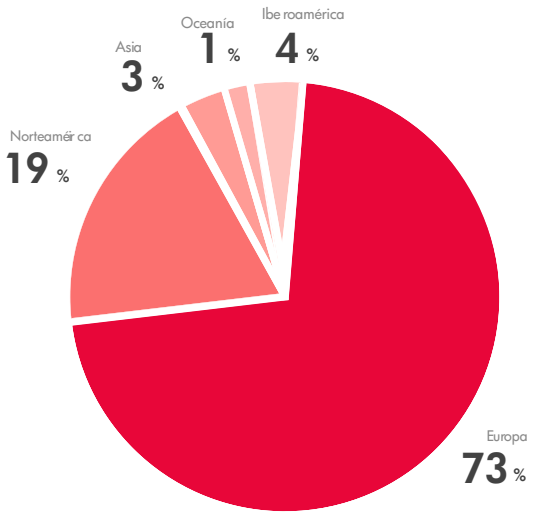
INTERNACIONALIZACIÓN DE PROYECTOS

Determinación y análisis de viabilidad de los nuevos mercados de implantación.
Valoración y selección de sistemas de internacionalización.
Evaluación de dimensionamiento de la cadena y de potenciales emplazamientos.
Plan financiero.
Proyecto de internacionalización empresarial.
Redacción de business plan y documentos contractuales.
Desarrollo del Partner Book y elaboración/adaptación de manuales de negocio.
Plan de acciones para la localización de inversores en mercados de destino.

ADQUISICIÓN DE MASTERFRANQUICIAS

Análisis de viabilidad del modelo de negocio en el mercado nacional.
Estudio de la central franquiciadora: Organización y desarrollo internacional.
Estudio de la propuesta de master franquicia: Contenidos, programas, estructuras y condiciones de adquisición.
Valoración de derechos master por expectativas de expansión.
Revisión del Contrato de Franquicia Master.
Soporte y asesoramiento en los procesos de negociación.

El 73% de las enseñas extranjeras son de origen europeo y el 19% norteamericano. Más en concreto, de las 142 enseñas de origen extranjero que operan en nuestro país, el 70% está representado por tan solo cuatro naciones: Estados Unidos, Alemania, Francia e Italia.



Servicios profesionales

Diagnóstico de redes

Organizaciones en permanente evolución requieren una supervisión periódica que optimice su funcionamiento

El mundo de la franquicia está repleto de empresas que en un corto período de tiempo han experimentado un rápido crecimiento debido fundamentalmente al carácter innovador y atractivo del modelo de negocio objeto de franquiciamiento. Estas etapas expansivas normalmente, y de manera natural, conllevan una serie de inconvenientes que se pueden agrupar en tres niveles distintos: en la propia central de franquicias, en las relaciones de ésta con los franquiciados y en los mercados en los que operan. Fruto de esta situación es una amplia diversidad de tensiones con diferente grado de intensidad que es necesario solucionar adecuadamente para consolidar este crecimiento y asentarlo convenientemente para garantizar la continuidad del sistema.

Desde nuestro punto de vista, un diagnóstico de redes es una herramienta ideal para conseguir este objetivo y normalizar todos los procesos y actividades de la empresa franquiciadora. Se trata de la búsqueda continua de los mejores procedimientos, procesos y prácticas que se producen en el mercado con el fin establecer unos objetivos de mejora escalonados que paso a paso se deben traducir en una mayor rentabilidad para franquiciador y franquiciados. Esta reorientación debe estar basada en unos patrones de funcionamiento que afecten a todas las áreas de la empresa y a todas las actividades en las que está implicada y que, además, le proporcionen fiabilidad y seguridad ante el mercado marcándole el camino a seguir para apuntalar un desarrollo exitoso.

Al referirnos a un sistema de franquicia, resulta cada vez más evidente la necesidad de contar con planteamientos estratégicos que determinen el correcto funcionamiento y evolución de la red de distribución y servicio. Al fin y al cabo, al ser la franquicia un proyecto estratégico de expansión empresarial, precisaremos de una respuesta adecuada e inmediata a cuantas cuestiones pueda plantear la creación de la cadena y la relación con los empresarios independientes que la integran.

Nuestra experiencia en el desarrollo de proyectos estratégicos de franquicia nos ha permitido observar numerosas anomalías de planteamiento y gestión que se muestran con frecuencia incluso en las cadenas de mayor posicionamiento y expansión. Las más importantes son las siguientes:

- *Dificultades en el cobro de royalties.*
- *Litigios crecientes.*
- *Desarrollo insuficiente.*
- *Imposición de precios de venta.*
- *Existencia de restricciones de compra.*
- *Inadecuados canales de aprovisionamiento del franquiciado.*
- *Discriminaciones financieras entre franquiciados.*
- *Falta de recursos en las centrales franquiciadoras.*
- *Defectos de selección y formación de franquiciados.*
- *Dificultades en el control de los franquiciados.*
- *Errónea asignación de derechos de exclusividad zonal.*
- *Falta de posicionamiento de la marca.*
- *Asistencia insuficiente.*
- *Carencia de planes estratégicos de desarrollo*
- *Errores en la realización de previsiones de negocio...*

Nuestra intervención en el análisis y establecimiento de acciones de mejora ante posibles anomalías y deficiencias se desarrolla en cuatro etapas claramente diferenciadas:

DIAGNÓSTICO DE REDES

Detección de anomalías de planteamiento y gestión.
Posicionamiento, competitividad y valores diferenciales de negocio.
Enfoque de marketing.
Sistemas de aprovisionamiento y factores logísticos.
Foco estratégico de franquicia.
Funciones franquiciadoras.
Estructuración y organización de la central.
Procedimientos internos.
Planes financieros.
Programas de desarrollo.
Aspectos jurídicos.
Identificación de procesos.
Funcionamiento de unidades de negocio.

VALORACIÓN DE RELACIONES CON LA RED

Elaboración de test de opinión.
Preselección razonada de franquiciados por tipologías.
Realización de encuestas.
Entrevistas directas.

PLANIFICACIÓN DE ACCIONES DE MEJORA Y ANÁLISIS DE INCREMENTOS DERENTABILIDAD

Mejora de procesos.
Funciones y responsabilidades.
Grupos de trabajo.
Formación.
Evaluaciones.

MEJORA CONTINUA.

Seguimiento de resultados.
Análisis de nuevas necesidades y oportunidades.
Prestación de servicios de consultoría continua.

Servicios profesionales

Expansión de redes

Un crecimiento sostenido basado en la concesión racional y analítica de derechos al franquiciado

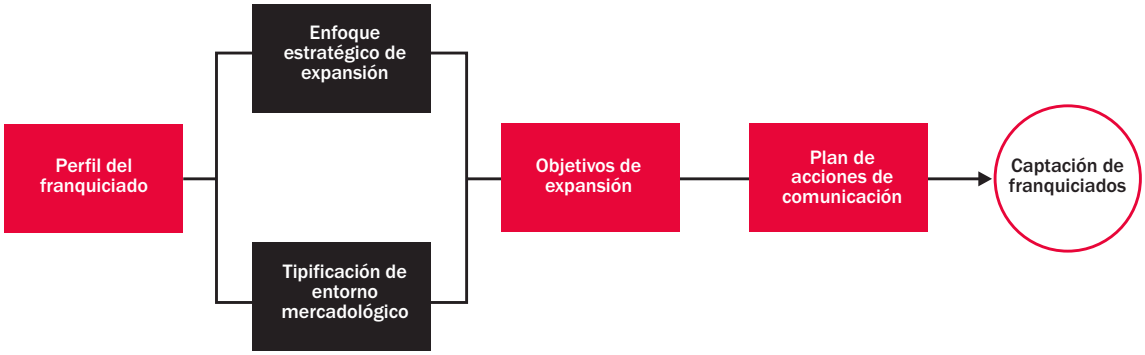
La gestión de una red de franquicia requiere una continua dedicación que facilite su progresiva expansión de acuerdo a un plan de aperturas previamente definido. La disposición de una estrategia de crecimiento de la red y su puesta en práctica observando objetivos y presupuestos son aspectos fundamentales para garantizar su éxito.

Difícilmente podrá expandirse una red de franquicias sin una estrategia coherente de desarrollo, pero mucho menos, sin darla a conocer adecuadamente a colectivos de potenciales franquiciados. Será preciso un plan global y diversificado de comunicación para la correcta presentación, promoción y difusión de la propuesta de franquicia. Un plan de acciones financieramente controlado y siempre dirigido al perfil de franquiciado ideal y a los mercados de implantación prioritaria.

mundoFranquicia aplica un sistema de expansión demoninado Consultoría de Gestión de Aperturas que basa el crecimiento de la cadena en la prestación de servicios particularizados de consultoría en cada operación de integración de un nuevo franquiciado, contemplando la totalidad de las gestiones precisas para la apertura de la nueva unidad de negocio y, en definitiva, abordando de forma directa las funciones franquiciadoras en materia de creación de la red.

Estos son los principios básicos de nuestro servicio de asistencia a la expansión de redes. Un servicio que aporta al franquiciador los elementos suficientes para crear y desarrollar con éxito su mejor estrategia de crecimiento.

Planificación de expansión
Estrategias de comunicación
Gestión de operaciones de apertura



"Limitarse a definir estrategias de crecimiento no es suficiente para nuestros equipos. Pretendemos implantarlas y llevar a cabo el desarrollo de las franquicias. Nuestra verdadera capacidad la demostramos participando muy activamente en la expansión de nuestros clientes y liderando sus crecimientos. Hablamos con los empresarios franquiciados únicamente en términos de viabilidad de incorporación y de apertura de negocios. Únicamente así podemos ser eficaces en nuestro trabajo, y lo sabemos".

PLANIFICACIÓN DE EXPANSIÓN

Definición del perfil del franquiciado. Análisis e identificación de colectivos.
Planificación de crecimiento. Emplazamientos prioritarios y establecimiento de objetivos de expansión.
Definición de procedimientos de información a franquiciados y de cierre de operaciones.
Planificación del proceso de concesión de la franquicia y de apertura de una nueva unidad de la red.
Definición de target del público objetivo y localización de sus núcleos de concentración.
Ranking de localidades. Asignación de coeficientes de prioridad de cobertura de mercados.
Determinación del nivel poblacional estimado para la rentabilización de la actividad empresarial.
Especificación del área de influencia.
Parametrización del espacio de exclusiva de una unidad de negocio.
Informe mercadológico para la localización de emplazamientos.
Estudios mediante Sistemas de Información Geográfica (SIG).

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

Consultoría en marketing y comunicación.
Definición del plan de acciones de comunicación de acuerdo a objetivos.
Selección de medios.
Dotación de soportes corporativos de información.
Agenda de actividades.
Valoración de partidas y definición de presupuestos de expansión.
Intervención directa en el desarrollo de acciones de comunicación planificadas.
Control de resultados y seguimiento de la efectividad de las acciones de comunicación programadas.

Estas acciones podrán ser realizadas por nuestro propio Departamento de Comunicación en colaboración directa con el Departamento de Consultoría.

GESTIÓN DE OPERACIONES DE APERTURA (*)

Procesos estructurados de información a potenciales franquiciados.
Soporte en la selección de candidaturas.
Apoyo en la negociación de condiciones de integración.
Planificación económica y financiera particularizada para cada concesión.
Análisis mercadológico del entorno de implantación.
Identificación de zonas específicas de exclusividad territorial.
Adaptación de documentos contractuales a las negociaciones mantenidas y a los acuerdos alcanzados.
Asistencia en la búsqueda del local de negocio.
Apoyo en la búsqueda de financiación para la cobertura de inversiones de establecimiento (bancaria, subvenciones, créditos comerciales,...).
Informe de viabilidad técnica del local de negocio y desarrollo de proyectos de adecuación.
Localización de equipos de obra. Dirección y supervisión técnica.
Apoyo en la búsqueda de personal.

(*) Consultoría de Gestión de Aperturas

En mundoFranquicia no vemos nuestra aportación a la expansiónde la red limitándonos simplemente a presentar cadidaturas de potenciales franquiciados generadas con medios propios de comunicación. Nuestra función va mucho más allá de la intermediación y la venta al cliente de recursos publicitarios que le permitan presentar su propuesta de franquicia. En nuestra función de soporte al crecimiento de la cadena, emplearemos los medios, propios y ajenos, que resulten más adecuados en la generación de referencias, pero también las gestionaremos de una forma integral para transformar en aperturas las más adecuadas.
No creemos en una aportación basada exclusivamente en la captación de candidatos. Preferimos hablar de firmas de contratos de franquicia y de apertura de nuevas unidades de negocio, desarrollando directamente las numerosas funciones que el franquiciador deberá abordar en una operación de concesión de franquicia y asegurando la viabilidad de las diversas operaciones de apertura.
Cada nueva apertura de franquicia debe observarse como un proyecto independiente y único. Es esencial analizar con rigor la conveniencia del candidato y del mercado de implantación y plantear cada operación mediante minuciosas y muy particularizadas gestiones que garanticen la apertura en las mejores condiciones de explotación.
¿Cómo si no podemos asegurar el crecimiento y la estabilidad de una red de franquicias?

Servicios profesionales

Fondo de Cogestión de Franquicias

El Fondo de Cogestión de Franquicias (FCF) es una de las iniciativas más ambiciosas y apasionantes de cuantas nuestra compañía ha podido desarrollar.

Las cosas han cambiado mucho y hoy se requiere una forma muy diferente de hacer consultoría de franquicias. En mundoFranquicia siempre hemos mostrado una indudable inquietud por mejorar nuestros sistemas y procedimientos de trabajo, lo que nos ha supuesto tener que realizar importantes inversiones en infraestructuras, tecnología y posicionamiento. Contamos con medios equipos, relaciones y procesos de calidad que ninguna otra consultora de franquicias puede ofrecer a sus clientes y eso es algo que se nos reconoce claramente por parte del mercado en su globalidad.

Pero aun así, vemos como empresarios y emprendedores requieren de nosotros algo más:

Una mayor involucración en el devenir de sus proyectos de expansión, un mayor y mejor aprovechamiento de nuestra capacidad y potencial para apalancar sus crecimientos, una mayor integración en sus propios organigramas e incluso la adopción directa de decisiones.

Esta y no otra es la finalidad del Fondo de Cogestión de Franquicias, asociarnos para gestionar directamente y en exclusiva la expansión de franquicias y poder compartir con ellas los réditos de este crecimiento.

¿Qué es el Fondo de Cogestión de Franquicias?

FCF (Fondo de Cogestión de Franquicias) es una nueva división de mundoFranquicia a través de la cual nuestra firma afronta la cogestión de una relación de proyectos de franquicia. Proyectos que hayan sido realizados por nuestro equipo de consultores, que muestren excelentes perspectivas de negocio y crecimiento y nos sean planteados por empresarios que vean en nuestra propuesta cogestora una forma profesional y cualificada de estructurar su futura organización franquiciadora. Nuestra compañía interviene en este caso como un departamento externo de la empresa cliente encargándose íntegramente de la expansión (captación, estrategia, planificación y documentación), sino encargándose íntegramente de la expansión (captación, información, selección, concesión e integración de franquiciados) y de coordinar cualquier acción y decisión relacionada con la organización y funcionamiento de la cadena.

Cogestión = Expansión + Organización

Tanto el proyecto de franquicia, en una etapa preliminar, como la expansión de la cadena, en la etapa de cogestión, se desarrollarán de acuerdo a nuestros procedimientos de calidad certificados en la norma ISO 9001.

Servicios profesionales

Intermediación

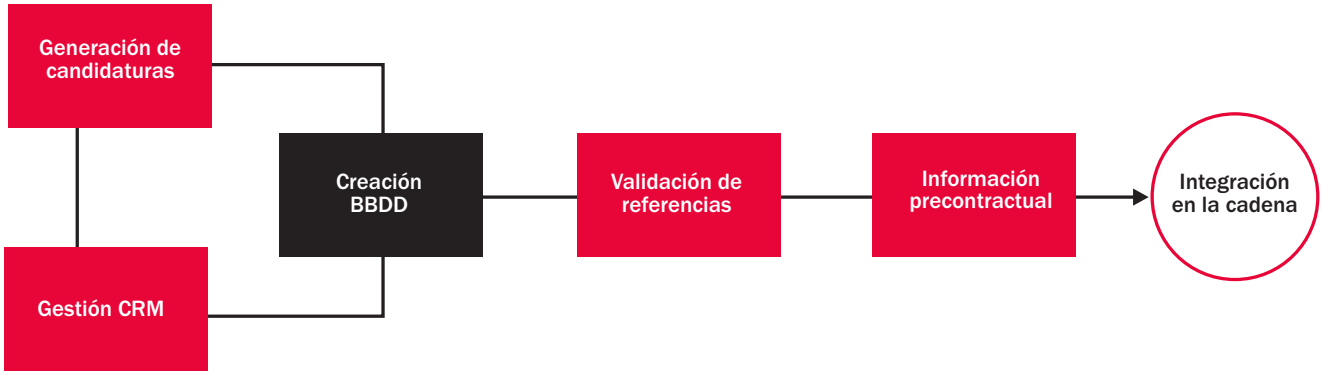
La interconexión de la oferta de negocios y la demanda de franquicias requiere un meticuloso análisis de oportunidades y perfiles

Son muy variadas las líneas de colaboración y de servicio que mundoFranquicia puede establecer con sus clientes en lo que se refiere a la expansión de sus cadenas de franquicias.

Una de ellas es la difusión de sus propuestas de negocio a través de las numerosas iniciativas y programas comerciales que nuestra compañía realiza, así como por medio de nuestros propios medios de comunicación, físicos y virtuales, especializados en franquicia.

La planificación de estas acciones de presentación de la franquicia nos permite realizar una aportación continuada de referencias de potenciales franquiciados sobre las que el franquiciador pueda posteriormente realizar las oportunas gestiones de ampliación de información, selección, análisis y estudios, así como la correspondiente prestación de servicios precontractuales de apertura.

Nuestra intervención de soporte en este servicio contemplará acciones de recepción de solicitudes, elaboración de bases de datos y la gestión de referencias mediante la apertura de líneas informativas y de atención de consultas.



RECEPCIÓN DE SOLICITUDES

Generación de candidaturas por medio de nuestros propios medios divulgativos:

Guía Virtual de www.mundofranquicia.com.
Encuentros de Franquicia.
Departamento de Asesoramiento a Franquiciados.
Directorio de Franquicias y Comercio.
Publicaciones de ferias y foros de franquicia.

BASES DE DATOS

Elaboración de fichas de identificación.
Creación y actualización de bases de datos.

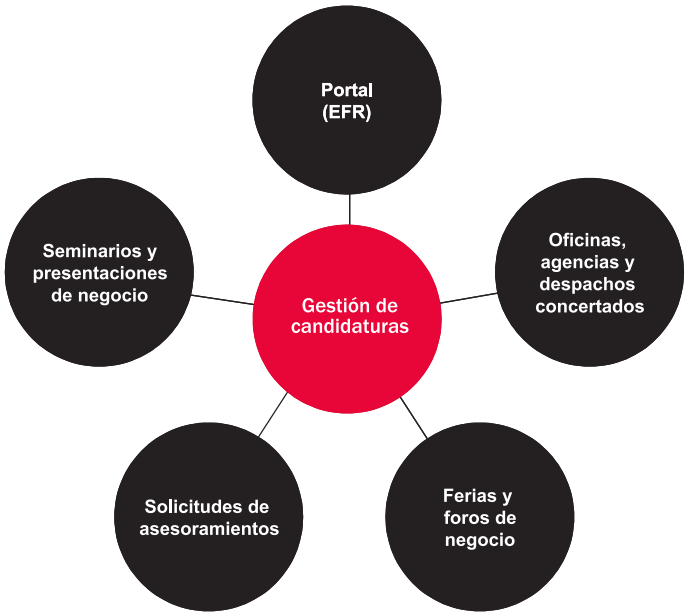
ATENCIÓN DE REFERENCIAS

Recepción y estudio de documentación precontractual.
Envío de documentación informativa a potenciales franquiciados.
Apertura de una línea de atención de dudas.
Mantenimiento de reuniones personales con candidatos.
Presentación de candidaturas para firma.

Este servicio no conlleva la realización por parte de mundoFranquicia de estudios financieros, análisis de mercado, asignación de zonas de exclusiva, búsqueda de locales o cualquier otro servicio precontractual. En este caso la intervención de mundoFranquicia consulting se limita a la difusión de la enseña y a la exposición preliminar de la propuesta de franquicia.

mundoFranquicia dispone de acuerdos de Intermediación firmados con medio centenar de franquicias, entre las que se encuentran las principales enseñas del sector.

En esta cartera se encuentran representados la práctica totalidad de los segmentos de actividad que franquician en España, lo que nos permite ofrecer opciones de negocio a todos los emprendedores que nos solicitan información sobre franquicias de éxito.



Nuestro servicio de intermediación nos permite realizar un cruce de oferta y demanda, por un lado la amplia oferta de franquicias que operan en nuestro país y por otro las muchas solicitudes de franquicia que reciben nuestros despachos.

La recepción de solicitudes la realizamos a través de numerosos y muy variados medios, aunque si bien es nuestro portal el que adquiere un papel protagonista en este sentido en tanto aporta centenares de solicitudes diarias. Es a través de este site, y en concreto a través de su Espacio de Franquiciadores Registrados, el que nos permite ofrecer a los franquiciadores españoles un amplio número de candidaturas y contribuir así de una forma efectiva a su expansión.

Una amplia red de despachos cercanos a los emprendedores locales, numerosos eventos divulgativos y presentaciones de negocio que organizamos en muchas ciudades españolas, nuestra presencia en los principales certámenes de franquicia que se organizan en nuestro país y la acción propia de un equipo de consultores que asesoran a cientos de posibles franquiciados, complementan extraordinariamente el potencial que ya de por sí tiene nuestro portal.

Servicios jurídicos

Asistencia legal

Buscamos el equilibrio de un acuerdo de intereses entre franquiciador y franquiciados

La franquicia contará con el asesoramiento jurídico especializado de abogados con una gran experiencia en el mundo empresarial y en el sector de la franquicia.

En mundoFranquicia acompañamos a la empresa desde el primer momento, respaldando a nivel jurídico cada etapa del proyecto. Siendo conscientes de la importancia de los asuntos legales en la buena marcha de un negocio, hemos decidido contar con un asesoramiento de garantías, especializado en el sector de la franquicia.

Proporcionaremos al franquiciado todo el asesoramiento necesario para operar bajo este sistema.

SERVICIOS PARA LA EMPRESA FRANQUICIADORA

1. INICIACIÓN DEL PROYECTO

- Redacción del dossier precontractual.
- Redacción del precontrato y del contrato de franquicia. Negociación del clausulado del contrato de franquicia y sus anexos. Reuniones presenciales, atención telefónica, y resolución de consultas con respecto al alcance del propio contrato.
- Propiedad Industrial. Cumplimiento de obligaciones legales. Registro de marca, signos distintivos, etc.
- Registro de franquiciadores.
- Cumplimiento del requisito de confidencialidad franquiciador – franquiciado (Ley Orgánica de protección de datos).
- Licencias necesarias para la puesta en marcha y funcionamiento del negocio.

2. DESARROLLO DEL PROYECTO

En la fase de desarrollo, mundoFranquicia actúa como un departamento jurídico interno, dentro de la propia empresa, llevando a cabo un asesoramiento jurídico recurrente, y haciendo de interlocutor entre la central y los distintos franquiciados, de manera que se centraliza en mundoFranquicia cualquier tipo de consulta, queja o asunto jurídico que se desprenda de la relación del día a día entre franquiciador-franquiciado.

1 **Intermediación entre la central y sus distintos franquiciados.** Interlocución directa del despacho con los distintos franquiciados. Negociaciones extrajudiciales y procedimientos para el adecuado cumplimiento de sus obligaciones. Remisión de información puntual y escrita con las principales novedades legislativas. Protocolización de la empresa en materia mercantil. Revisión y puesta a punto de los distintos contratos mercantiles que la empresa tiene en los que intervengan en la actividad empresarial. Reclamación extrajudicial de cantidades derivadas de contrato. Asesoramiento frente de la rescisión de contrato a iniciativa del franquiciado o a iniciativa del franquiciador.

2 **El franquiciador y sus trabajadores.** Redacción de contratos de trabajo y convenios colectivos. Reclamaciones de cantidad y derechos. Despidos y sanciones. Planificación del régimen disciplinario laboral. Expedientes de regulación de empleo. Conflictos colectivos. Asesoramiento sobre acoso laboral o mobbing. Auditorías Laborales a medida (LQR). Elaboración de las nóminas de la empresa y coordinación de las relaciones con la Seguridad Social.

3 **El franquiciador bajo la razón social bajo la que opera.** Creación de toda clase de sociedades mercantiles. Redacción de estatutos sociales y contratos mercantiles. Asesoramiento. Reclamaciones de deudas ante los juzgados mercantiles. Concurso de empresas. Adquisición y venta de empresas. Reestructuración de sociedades en crisis. Contratos financieros. Regulación de las entidades financieras. Derecho y operaciones de seguro. Asesoramiento en arbitrajes mercantiles. Protocolos familiares.

4 **La protección de la marca del franquiciador.** Asesoramiento y elaboración para la protección,defensa y reconocimiento de las diversas modalidades de derechos de Propiedad Industrial e Intelectual. Estudio y posteriores recomendaciones en la creación y desarrollo de sistemas de contratación y comercio electrónico. Protección ante ataques al derecho a la intimidad, honor y propia imagen, en Internet. Redacción de contratos de todo tipo. Requerimientos y negociaciones previas a la vía judicial.
Redacción y presentación de todo tipo de registros ante las oficinas nacionales o internacionales.

5 **Asesoramiento fiscal. Asesoramiento fiscal global de la franquicia.** Asistencia letrada para actuaciones específicas de índole fiscal. Planificación fiscal de la empresa. Traspaso de empresas familiares. Planificación fiscal de inversiones extranjeras en España y de inversiones españolas en el extranjero. Tributación de no residentes. Derecho Tributario de la empresa familiar. Impuestos sobre la renta y el patrimonio, sucesiones y donaciones. Planificación de los procesos sucesorios. Impuesto sobre sociedades y el valor añadido. Impuestos especiales y locales. Tasas. Asesoramiento y gestión contable y tributaria.

3. ACCIONES JUDICIALES

Resolución extrajudicial / actuaciones en sede extrajudicial relativas a la resolución del contrato. Asesoramiento tendente al inicio de acciones judiciales relativas a dicha resolución. Procedimientos judiciales actuando como demandantes o demandados. Acciones necesarias para la preservación de la marca y los “signos distintivos” de la franquicia. Acciones tendentes a la protección de su know how. Asesoramiento y ejecución en los casos de traspasos o cesión de negocio por parte del franquiciado (aportando el soporte documental necesario para su tramitación). Procesos administrativos de cualquier índole y naturaleza.

SERVICIOS PARA LOS FRANQUICIADOS

CONSTITUCIÓN DE SOCIEDADES

Prestamos asesoramiento sobre la mejor forma jurídica mediante la que iniciar un proyecto, tramitando todo el proceso de constitución de la sociedad, brindando un asesoramiento mercantil y fiscal a medida.

Asesoramiento y realización de todos los trámites necesarios para la constitución de todo tipo de sociedades.

ASESORAMIENTOS CONTABLE, LABORAL Y FISCAL

Llevanza de la contabilidad del franquiciado. Presentación y legalización de los libros contables.
Revisión periódica de la contabilidad en caso de hacerla el propio franquiciado.
Presentación de impuestos de obligado cumplimiento para el franquiciado trimestrales y anuales. Especiales y locales (retenciones de trabajadores, retenciones de alquileres, IVA, módulos, impuesto de sociedades, impuesto de la renta sobre las personas físicas IRPF).
Planificación fiscal.
Derecho Tributario de la empresa familiar.
Asesoramiento y presentación de impuestos sobre la renta y el patrimonio.
Asesoramiento y presentación del impuesto sobre sucesiones y donaciones.
Gestión de las nóminas de la empresa. Elaboración y envío mensual a la empresa.
Variación de datos en la seguridad social. Altas, bajas.
Asesoramiento y ejecución sobre finiquitos. Cálculo de indemnizaciones.
Asesoramiento y gestión de todo tipo de actuaciones ante la Seguridad Social en el Régimen General.
Asesoramiento y gestión de autónomos. Acciones derivadas del alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

CONTRATO DE FRANQUICIA

Revisión de contratos central – franquiciado.
Revisión de contratos de reserva de franquicia.
Duración y renovación.
Derechos del franquiciado.
Obligaciones del franquiciador, posibles incumplimientos.
Reclamación extrajudicial de cantidades derivadas de contrato.
Condiciones resolutorias.
Posibles incumplimientos contractuales por parte del franquiciador. Negociaciones extrajudiciales y procedimientos para el adecuado cumplimiento de dichas obligaciones.
Cláusulas de exclusividad geográfica.
Cláusulas de aprovisionamiento exclusivo.
Cláusulas de prohibición de competencia. Cláusulas de indemnización de daños y perjuicios.
Cumplimiento de la LOPD.
Estipulación de royalties y cánones.
Publicidad local, acciones y campañas unificadas e independientes.
Causas de cancelación anticipada.
Rescisión de contrato a iniciativa del franquiciador.

COBERTURA JURÍDICA INTEGRAL

Asesoramiento jurídico laboral
Asesoramiento mercantil
Asesoramiento fiscal
Asesoramiento administrativo
Resoluciones contractuales y asuntos procesales

COMPLIANCE PENAL Y RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA PARA FRANQUICIADOR Y FRANQUICIADO

Dada la demanda y las nuevas necesidades tanto de la empresa franquiciadora, como del franquiciado, recientemente hemos incorporado un nuevo servicio para ambos que incluye:

- Asesoramiento jurídico en prevención de la comisión de delitos por personas jurídicas (franquiciadores y franquiciados)
- Implantación de un sistema de prevención de delitos (COMPLIANCE PENAL) y seguimiento relativo al cumplimiento del mismo.
- Asistencia letrada en los procedimientos judiciales penales incoados por responsabilidad penal de empresa.
- Implantación y seguimiento de un código ético de conducta empresarial, en función de su actividad, visión y valores empresariales.

Formación

Capacidades y habilidades

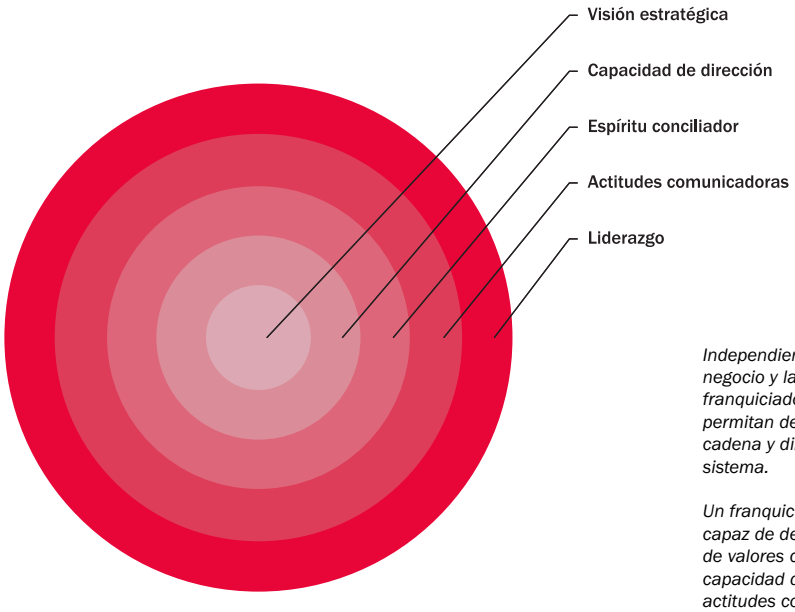
Mirar más allá de lo obvio para encontrar lo infrecuente y aprovecharlo en la gestión de la franquicia

Como consultores especializados en franquicia sabemos bien que la clave del éxito de una franquicia reside en la formación de los empresarios asociados y en la plena capacidad de explotación de sus habilidades en el desarrollo de sus funciones.

Desde su creación mundoFranquicia se ha caracterizado por un denodado esfuerzo en materia de formación. La organización de una extensa agenda de seminarios impartidos a cientos de empresarios y emprendedores en muchas ciudades españolas, la creación de un master de dirección y gestión de franquicias y la definición de numerosos servicios de desarrollo y liderazgo empresarial, son una buena prueba de esta inquietud.

Nuestro esfuerzo formativo se extiende a la publicación de un amplio número de artículos, propios y de los más destacados especialistas, no sólo en nuestro portal, sino en un amplio número de publicaciones y páginas web. También a la edición de libros especializados con numerosos consejos prácticos para crear, organizar y gestionar sistemas franquiciados.

En definitiva una extensa oferta de formación con la que nuestro despacho pretende contribuir al asentamiento y consolidación de la franquicia como fórmula de crecimiento y negocio



Independientemente de los valores que ha de mostrar el modelo de negocio y la propuesta asociativa de franquicia, todo buen franquiciador debe presentar una serie de aptitudes que le permitan desarrollar convenientemente su función de líder de la cadena y dirigir la organización sobre la que debe sustentarse el sistema.

Un franquiciador debe ser ante todo un empresario muy completo, capaz de destacar en un amplio número de facetas y que disponga de valores claramente identificados con la visión estratégica, la capacidad de dirección y organización, el espíritu conciliador, las actitudes comunicadoras y el liderazgo que su función franquiciadora requerirá ante todos los empresarios franquiciados que integren la organización.

Uno de nuestros principales retos formativos siempre fue el de organizar un amplio curso dirigido a directivos de organizaciones franquiciadoras y podemos afirmar que abordamos este objetivo con tanta ilusión y esfuerzo como satisfacción nos produjo su consecución y éxito. Así, en marzo de 2007 se inició la primera edición del Curso de Dirección y Gestión de Franquicias, patrocinado por Fundosa (Grupo ONCE), y con la colaboración de la Asociación Española de Franquiciadores, la Cámara de Comercio e Industria de Madrid y Expofranquicia.

En 2008 conseguimos darle al curso la calidad de master con nuestra alianza con la escuela de negocios ADM Business School. En 2009 conseguimos ofrecer al mercado la versión on line de este Master de Dirección y Gestión de Franquicias, el primero de estas características en su categoría.

En 2010 iniciamos la tercera edición de un master que ya goza del reconocimiento unánime del mercado como uno de los más destacados programa especializado de formación en franquicia.

CURSOS DE FORMACIÓN

- Master on line de Dirección y Gestión de Franquicias.
- Curso Superior de Franquicias.

SEMINARIOS Y CONFERENCIAS

- Seminarios para futuros franquiciadores.
- Seminarios para futuros franquiciados.
- Jornadas técnicas.
- Seminarios temáticos para franquiciadores.
- Encuentros de Franquicia.
- Presentaciones de negocios.
- Presentaciones de servicios.

FOROS DE NEGOCIO

- Foro Madrid Franquicia. Expofranquicia.
- Aula de la Franquicia. SIF&Co.

FORMACIÓN ONLINE

- Cursos on line de la Asociación Española de Franquicidores.
- Webinars para futuros franquiciadores y franquiciados.
- Webinars con presentaciones de negocio.

PUBLICACIONES

- Libros.
- Artículos.
- Portal.
- Blogs.

Clausura y entrega de diplomas del III Master en Dirección y Gestión de Franquicias 2010-2011.

Servicios profesionales

Asesoramiento al franquiciado

El empresario adecuado para la franquicia adecuada

Claramente dirigida a todos aquellos empresarios que desean iniciar una nueva actividad de negocio y hacerlo en el seno de una organización de franquicias, mundoFranquicia pone a disposición del futuro franquiciado una relación de servicios profesionales con el fin de garantizar su adecuada integración en la franquicia de su interés.

Su principal cometido es aportar al franquiciado claros elementos de juicio sobre los que asentar una correcta decisión de incorporación a una red de franquicias y facilitarle soluciones eficaces que favorezcan y dinamicen la creación de su nueva empresa.

Esta oferta profesional de servicios contempla todos aquellos aspectos que, de una forma u otra, puedan ayudar al emprendedor en una decisión tan relevante como la que se dispone a adoptar.

Orientación en la selección de franquicias.
Estudio jurídico de la franquicia.
Análisis financiero y plan de negocio.
Soporte en la negociación y compra de la franquicia.
Búsqueda de local de negocio.
Estudio del mercado de apertura.

Aunque la aceptación del riesgo constituye un factor siempre subjetivo y muy diferente de unos individuos a otros en procesos de clasificación de preferencias de inversión, es innegable que nadie asignará un cierto montante financiero a un fin concreto sin antes cerciorarse de su certeza relativa en cuanto a la percepción de una rentabilidad adecuada. Si la integración en una Franquicia representará para el futuro franquiciado no sólo una aportación de capital más o menos importante, sino también su plena involucración en la gestión del negocio, el análisis previo se hace aún si cabe más ineludible.

Conocer lo que representa una relación de Franquicia, las exigencias a las que se verá sometida la explotación del negocio y las condiciones que deberán verificarse en cuanto a equilibrios de autoridad y rentabilidad para garantizar el éxito de la operación, constituyen factores básicos para poder analizar con objetividad, si en verdad estamos preparados para adquirir la condición de franquiciado. Por tanto, antes de analizar las peculiaridades de una Franquicia en la que pretendamos integrarnos, tendremos primero que identificarnos plenamente con las directrices del sistema y después confirmar que nos adaptamos en gran medida al perfil tipo del franquiciado ideal pretendido por el franquiciador.

Tampoco olvidemos que, como futuros miembros de una red de Franquicia, tenemos derecho a recibir esta información. Sólo conociendo con detalle las particularidades del sistema, podremos decidir coherentemente nuestra entrada en la cadena.

Un franquiciador que haya estructurado y organizado un sistema de negocio de rentabilidad contrastada, que tuviera que desarrollarse en un mercado amplio y con excelentes perspectivas de futuro dadas las características intrínsecas de su oferta y, sobre todo, que disponga de una experiencia capaz de aportarnos un indudable valor añadido como futuros empresarios, no planteará objeción alguna para facilitarnos estos datos o cualquier otro que, sin trascender a lo estrictamente confidencial pudiéramos solicitar como candidatos potenciales a la Franquicia.

mundoFranquicia
Departamento de Asesoramiento al Franquiciado

ORIENTACIÓN EN LA SELECCIÓN DE FRANQUICIAS

Análisis de perfil de franquiciado.
Concreción de sectores preferenciales de actividad.
Definición de parámetros de búsqueda.
Selección de alternativas de negocio en régimen de franquicia.
Solicitud de información a las centrales franquiciadoras objetivo.
Análisis y constatación de la información obtenida.
Emisión de informes de opinión y recomendaciones.

ESTUDIO JURÍDICO DE LA FRANQUICIA

Revisión general del contrato de franquicia verificando que promueve una relación equilibrada, la ausencia de cláusulas abusivas y que observa la normativa vigente.

ANÁLISIS FINANCIERO Y PLAN DE NEGOCIO

Análisis objetivo y particularizado de viabilidad económica. Elaboración de plan financiero de apertura y explotación.

SOPORTE EN LA NEGOCIACIÓN Y COMPRA DE LA FRANQUICIA

Asistencia en el proceso de conversaciones, estudios y reuniones que se den en la negociación de acceso a la franquicia y que determinarán las directrices definitivas del

BÚSQUEDA DE LOCAL DE NEGOCIO

Localización del emplazamiento más adecuado para su franquicia de acuerdo a las características del entorno mercadológico y de las peculiaridades del local de negocio que se establezcan.

ESTUDIO DEL MERCADO DE APERTURA

Informe del mercado de implantación en relación a las variables implicadas en el negocio. Análisis mediante sistemas de cartografía digital.

PACKS DE SERVICIOS

mundoFranquicia ha dispuesto diversos y atractivos packs de combinación de los servicios anteriores para adaptar su prestación a las necesidades específicas de cada cliente y para economizar sus costes de consultoría.

Servicios profesionales

Financiación de franquicias

La rentabilidad parte de una correcta política de inversiones y de decisiones inteligentes a la hora de financiarlas

No ver nuestra aportación en términos de rentabilidad y conseguirla realmente para los clientes con los que trabajamos, nos desacreditaría de manera rotunda ante el mercado y ante nosotros mismos. Será nuestra labor asesorar y hacerlo siempre observando facetas de cifra de negocio, ratios de expansión y control presupuestario. Esta obligación inherente a la función de un consultor no residirá únicamente en la generación de ingresos para la empresa, sino también en la optimización y seguimiento de sus costes y en la disponibilidad de recursos que permitan su cobertura e incluso reducción.

Con este objetivo hemos establecido habilidades de seguimiento continuo de inversiones y costes de gestión, regenerando recursos que permiten a nuestros clientes financiar su inversión a través de muy diversas vías, cuando no reducirlas para acelerar la efectiva rentabilización de su esfuerzo.

Operaciones de capital riesgo, financiación bancaria, involucración de fuentes de aprovisionamiento o la obtención de subvenciones específicas son una buena muestra de lo que podemos hacer y del compromiso que adquirimos. Nuestra propia intervención como economistas y una minuciosa política de alianzas con entidades y profesionales externos nos han permitido conseguirlo.

Inversiones
Financiación bancaria
Subvenciones

INVERSIONES

Operaciones de compra-venta de empresas.
Valoración de la empresa y cálculo del precio de venta.
Elaboración del Cuaderno Técnico de Venta.
Análisis de riesgos y contingencias.
Plan de localización de inversores potenciales.

FINANCIACIÓN BANCARIA

Productos de ahorro.
Tarjetas débito y crédito.
Créditos franquicia con garantía personal.
Créditos franquicia con garantía hipotecaria.
Financiación para inversión en activos fijos vía leasing.

mundoFranquicia ha establecido protocolos de colaboración con los departamentos de franquicia y banca de empresas de las más destacadas entidades financieras de nuestro país.

SUBVENCIONES

Incorporación del criterio geográfico de subvencionabilidad de inversiones como variable a considerar en la realización del plan de desarrollo en franquicia.

Análisis del plan de inversiones a realizar tanto en el desarrollo del proyecto de franquicia, como en las etapas de creación y explotación de la red franquiciada. Estudio de viabilidad de las inversiones desde la perspectiva de la obtención de ayudas y subvenciones.

Optimización de resultados en la captación de franquiciados. Valor añadido de la propuesta de franquicia respecto a otras cadenas franquiciadas. Incorporación a los planes de asistencia a la red de un servicio integral al franquiciado en materia de subvenciones.

Política de adaptabilidad de las inversiones a los criterios generales de subvencionabilidad. Tratamiento de criterios de facturación a los franquiciados para que las inversiones de estos puedan resultar subvencionables: concepto de facturación, periodos de emisión y pago de facturas relativas a inversiones subvencionables, etc.

Asesoramiento relativo a posibles cambios formales de la empresa: asesoramiento en política de contratación de empleo estable, etc.

INVERSIONES PREVISTAS	CONCEPTOS
Constitución de sociedades gestoras de franquicia	Gastos de constitución, asesoramiento externo, registros, notarías...
Honorarios profesionales de consultoría externa	Gastos de asesoramiento externo
Organización de estructuras	Contratación empleo estable
Estudios de mercado	Apertura mercados / estudios de marketing
Proyecto de franquicia	Edición catálogos, manuales, folletos...
Proyectos de decoración	Obra civil
Diseño de imagen corporativa	Diseño identidad corporativa, patentes, marcas...
Soportes corporativos comerciales	Catálogos, folletos, campañas publiciatarias en medios especializados
Página web	Creación de web corporativa
Sistemas informáticos	Equipamiento informático, sistemas de gestión para empresas, conectividad...
Apertura de unidades piloto	Maquinaria, equipamiento informático, envases, embalaje...
Registro de marcas	Registro de marcas, patentes...
Inversiones de unidades logísticas para el suministro de la Red	Maquinaria
Inversiones de exixtencias	Stocks
Campañas de lanzamiento y difusión de la franquicia (publicidad, ferias...)	Asistencia a Ferias, gastos creación de consorcios, campañas para incursión en nuevos mercados, asesoramiento externo nuevos mercados, campañas publicitarias...

Servicios profesionales

Marketing y Comunicación

Algo más que una agencia para franquicias.

mundoFranquicia ofrece a las franquicias la posibilidad de incrementar sus ventas y reconocimiento de marca a través de distintas técnicas de marketing y comunicación.

Para nosotros, el éxito de una franquicia es nuestro éxito, por lo que hemos diseñado un amplio y variado portfolio de servicios con el objetivo principal de presentar soluciones y herramientas para que una enseña pueda competir y diferenciarse en el mercado actual.

Mediante la difusión de la actividad de la franquicia ante todos sus públicos objetivos conseguiremos mejorar su notoriedad, contribuyendo a alcanzar el máximo resultado y un excelente ratio de conversión en todas las acciones.

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA Y MANAGEMENT

Marketing
Desde mundoFranquicia nos ocupamos de identificar y satisfacer las necesidades humanas y sociales, por eso estudiamos el mercado y la competencia con la motivación de ofrecer conceptos nuevos.

Marca
Analizamos todos los elementos que forman la marca de la franquicia. Componente verbal (logotipo, anagrama), componente icónico o diseño gráfico, componente color y finalmente, el psicológico encargado de transmitir emociones.

Comunicación y RR.PP.
Qué comunicación realizan las franquicias, a través de qué canales, de qué forma comunica, con qué periocidad, a qué target, cuál es la estrategia adecuada... Son preguntas a las que desde mundoFranquicia consulting damos respuesta.

Redes sociales
Tenemos una larga lista de motivos por los que las franquicias deben estar en redes sociales. Analizamos el mercado, delimitamos los grupos de interés y elaboramos una estrategia online basada en qué redes utilizar, diseño de su presencia y parámetros para comunicar.

Una de las definiciones más cortas de Marketing: Satisfacer las necesidades de manera rentable.

Marketing

Estudio de mercado
Detallamos la viabilidad comercial de una actividad económica. Analizamos los consumidores y competencia y marcamos una estrategia y objetivos.

Ambient marketing
Tendencia promocional en auge que consiste en utilizar elementos comunes del entorno para transmitir un mensaje de la franquicia de forma llamativa.

Marketing mobile
Dedicado al diseño, implantación y ejecución de acciones de marketing realizadas a través de dispositivos móviles.

Marketing integrado
El futuro de las campañas pasa por la combinación de todas las variantes del marketing: Street marketing, marketing viral, marketing online y offline...

Marketing relacional
Definimos así a la actividad que tiene como fin generar relaciones rentables con los clientes.

Inbound marketing
Tiene su origen en el cambio del comportamiento del consumidor, basándose en el SEO, marketing de contenidos y social media marketing.

Marca

IDENTIDAD CORPORATIVA

Desde mundoFranquicia trabajamos en la manifestación física de la marca, haciendo referencia a los aspectos visuales de la identidad de una franquicia. Diseñamos el logotipo y elementos de soporte, generalmente coordinados por un grupo de líneas maestras que se recogen en un documento de tipo Manual Corporativo.
Esta identidad corporativa está relacionada directamente con la historia o trayectoria de la franquicia, proyectos y cultura corporativa, es decir, como se hacen las cosas.

IMAGEN DE MARCA

A través de este servicio, ayudamos a que los clientes tengan una percepción positiva de la marca. Mediante las asociaciones de marca y el personaje de marca en mundoFranquicia conocemos las fortalezas y debilidades de las empresas con el objetivo de trabajar para lograr un posicionamiento adecuado de la franquicia en el mercado.
La generación de una imagen de marca específica es un proceso de gerencia de las percepciones, a través de diferentes mensajes en diferentes medios.

Trate de que la experiencia de la marca supere la percepción que se tiene de ella.

No basta con decir una cosa correcta en el lugar correcto, es mejor todavía pensar en no decir algo incorrecto en un momento tentador.

COMUNICACIÓN Y RRPP.

1. Gabinete de comunicación. Desde mundoFranquicia gestionamos las relaciones con los medios de comunicación. Además, en en función de las circunstancias, prestamos apoyo en tareas de información interna y servimos de cauce para la transmisión del desarrollo de la actividad de la franquicia a los propios miembros afectados.

2. Comunicación corporativa. Habilidad para emitir y difundir una serie de mensajes, informaciones y contenidos de la franquicia cuya intención es transmitir a tu público receptor ideas y conceptos determinados.

3. Protocolo. En la actualidad, una de las principales funciones del protocolo es conseguir que los clientes estén en comunicación con las franquicias, sintiéndose partícipes de su actividad. Nosotros organizamos visitas, actos y encuentros para optimizar la relación de las cadenas con sus clientes.

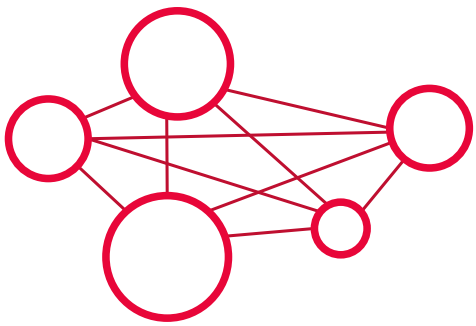
4. RR.PP. Acciones de comunicación estratégica coordinadas que tienen como principal objetivo fortalecer los vínculos con tus distintos públicos, escuchándoles, informándoles y persuadiéndoles para lograr su consenso, fidelidad y apoyo en eventos.

Redes sociales

Community managenment: Somos los encargados y/o responsables de sostener, acrecentar y defender las relaciones de la franquicia con sus clientes en el ámbito 2.0, gracias al conocimiento de las necesidades y los planteamientos estratégicos de la enseña y los intereses de los clientes. En mundoFranquicia conocemos los objetivos y actuamos en consecuencia para conseguirlos. Podríamos decir que nos convertimos en la persona que preserva la identidad digital de la franquicia.

Reputación online: Internet funciona las 24h del día, los 365 días del año. Durante ese tiempo se vuelcan en la red millones de informaciones y opiniones que hablan sobre personas, empresas, productos y servicios. Debemos conocer, seguir y controlar la información que afecta a nuestra franquicia. No se trata sólo de un web clipping, sino que ofrecemos una recopilación y seguimiento con criterio de si afecta o no negativamente a la "reputación" e "imagen" de la enseña.

Comunidades - wiki: Una Wiki es un espacio virtual participativo donde la franquicia podrá ofrecer a sus franquiciados multitud de servicios específicos formando una comunidad de usuarios que comparten contenidos acerca del mismo tema. Será un espacio de comunicación, intercambio de información y documentación como formularios, archivos de imagen corporativa, etc.



El diseño debe seducir, educar y, lo más importante, provocar una respuesta emocional.

PUBLICIDAD

DIRECCIÓN DE ARTE

Una buena idea publicitaria puede irse al olvido por una mala dirección de arte, mientras que una buena labor en este rubro, puede potenciar un trabajo mediocre.
En mundoFranquicia la dirección de arte es la actividad responsable de la imagen y sus códigos visuales, pensados sobre la base de comunicar un mensaje específico.
En publicidad, este mensaje está fusionado con la persuasión.
El Director de Arte, contrario a lo que se podría pensar, no es sólo un artista, es ante todo un comunicador funcional con un gran talento estético y creativo.

MEDIA PLANNER

Dónde, cuándo y cómo invertir en publicidad. La publicidad ha ganado en complejidad debido a cambios sustanciales. La mayor oferta de soportes ha dado lugar a la fragmentación de la audiencia, la reducción de la fidelidad de ésta y a unas políticas comerciales muy agresivas.
Nos encontramos ante una situación en la que la franquicia debe destinar parte de sus recursos a profundizar y perfeccionar los modos de planificar su publicidad bajo una estrategia above the line (online y offline) y/o bellow the line (ambient marketing), evaluando sus esfuerzos comunicativos.
Un acertado o equivocado plan de medios puede significar el éxito o el fracaso de una campaña publicitaria.

EVENTOS

Gestión integral
Conjunto de directrices para el diseño y ejecución de un evento. Abarcamos desde la notificación del mismo hasta su planificación, pasando por la realización.

Ferias
Ayudamos a mejorar la presencia de la franquicia diseñando y gestionando todas las acciones y soportes necesarios para una éxitosa participación.

Secretaría técnica
Trabajos de programación, coordinación y ejecución de los pilares básicos como protocolo, control de asistencia y relaciones públicas.

Roadshows
En mundoFranquicia sacamos a la calle las franquicias.
Utilizamos la experiencia directa del público acercándole la marca a su rutina diaria.

Congresos
Organizamos y coordinamos diferentes foros, adaptándonos a las necesidades de las franquicias, con el objetivo de buscar nuevas líneas de negocio y reforzar las relaciones profesionales.

Presentaciones de negocio
Material corporativo, convocatoria de asistentes, localización de espacios... gestionamos todos aquellos elementos que influyen en los resultados de una buena presentación de empresa.

Jornadas de puertas abiertas
Ejecutamos todos los trabajos que intervienen en la organización de estos eventos: convocatoria, invitaciones, confirmaciones, búsqueda de proveedores (catering, cartelería, etc).

Convenciones de franquiciados
Localización del lugar más adecuado, solicitud de presupuestos, planificación de agenda y actividades. No dejamos lugar a la improvisación para garantizar el éxito de este tipo de reuniones.

Las TICs no son ninguna panacea ni fórmula mágica, pero pueden mejorar la vida de todos los habitantes del planeta.

TICs

PORTALES CORPORATIVOS
Un portal paralelo al portal de marca que sirva para promocionar la franquicia de forma atractiva con información específica al respecto.

MÓDULOS ASP FORMULARIOS
Insertar en la web un módulo inteligente en forma de formulario con el objetivo de conseguir ampliar la base de datos de interesados en la franquicia.

GESTOR DE CONTENIDOS
Son múltiples las herramientas en el mercado que pueden ayudar a administrar los contenidos de un portal. Sin necesidad de recurrir a terceros.

PORTALES E-COMMERCE
B2B, B2C, B2E dejarán de ser tres simples letras y se convertirán en conceptos tan básicos e importantes como ingresos, facturación o cierre de caja.

INTEGRACIONES XML
Las integraciones XML facilitan que las franquicias puedan mejorar sus ventas, así como proveerse de forma más inteligente y con menor coste de tiempo y de recursos humanos.

Auditoría web:
presentación de los contenidos desde el punto de vista del marketing estratégico.

Usabilidad: una guía básica de usabilidad del web-site consigue que las visitas se conviertan en ventas, consultas o contactos y transformarán Internet en una nueva herramienta para la franquicia.

Marketing de afiliación: trata de conseguir emails de interesados pagando sólo por cada usuario registrado, de forma que se amplien las bases de datos del franquiciador con contactos de calidad.

E-mail marketing: esta herramienta permite realizar envíos a emprendedores interesados en el negocio obteniendo los reportes de cuántos receptores han abierto el mail.

SEM y SEO: El término SEM se refiere a las campañas de coste por clic que se compran en Google. El SEO consiste en una serie de actividades cuya finalidad principales alcanzar un óptimo posicionamiento de un portal en los principales buscadores de la Red.

Landing pages: mundoFranquicia ofrece páginas que proporcionan la marca bien de forma directa y abierta o bien de forma oculta (marca blanca), hablando de las oportunidades que ofrece la empresa y promocionando la marca y el sistema de franquicias, para redirigir a los visitantes a la web original.

Servicios profesionales

Gabinete de prensa

Comunicar permite trasladar a los demás nuestras ideas, hacerles partícipes de nuestros proyectos, darles a conocer nuestros productos. En una época de crisis como la que vivimos, los negocios que consiguen diferenciarse del resto, logran unos grandes resultados; pero resulta difícil para la mayoría de las pequeñas y medianas empresas contar con un gabinete de prensa propio que desarrolle esta labor.

Por eso mundoFranquicia ofrece este servicio, para poner a disposición de su empresa una herramienta tan valiosa como necesaria: la omunicación. Y lo hace con una clara ventaja: garantizar notoriedad con un coste mucho menor que un gabinete propio.

Somos especialistas en comunicación corporativa, redacción de notas de prensa, gestión de entrevistas, convocatoria de ruedas de prensa, desayunos informativos...y todas aquellas herramientas relacionadas con la comunicación que nuestros clientes puedan necesitar, porque desde mundoFranquicia aportamos un gran valor añadido al gabinete de prensa.

Vivimos en la era de la comunicación, por eso contar con un servicio de estas características es básico para que las cadenas se den a conocer, a través de la oportunidad que brindan los medios de comunicación e Internet. Nosotros seremos su nexo con los periodistas.

La cercanía y profesionalidad de mundoFranquicia hacen que las franquicias puedan disponer de un gabinete de comunicación tan especializado como adaptado a sus necesidades.

Planificamos la estrategia de comunicación adecuada para que las empresas dejen de ser invisibles, impulsando su presencia en los medios.

Servicios profesionales

Adecuación de espacios

Un verdadero departamento de instalaciones externo pensado para cadenas de franquicias.

Este servicio surge ante la realidad de que cada actividad empresarial debe realizarse en el entorno apropiado y para conseguirlo es necesario el asesoramiento de personal cualificado, capaz de conseguir los mejores resultados.

Conocedores de la importancia del espacio de trabajo como herramienta de éxito en el desarrollo de una actividad, desde mundoFranquicia se ha establecido un sistema de trabajo pensado para prestar la mejor solución tanto al franquiciador como al franquiciado.

Por un lado mundoFranquicia lleva a cabo la aportación de locales comerciales que respondan a la calidad de emplazamiento que el negocio requiera. Por otro, se encarga de definir las pautas de acondicionamiento y la realización de proyectos técnicos de adecuación que después puedan materializarse con trabajos de ejecución que también nuestra estructura puede acometer de forma directa.

MANUAL DE INTEIORISMO

De forma previa al proyecto, es necesario realizar un manual de interiorismo del local comercial donde se establezcan las coordenadas de diseño del inmueble que tendrán que replicar los franquiciados, en cuanto a concepto de diseño, dimensionamiento, zonificación, materiales, colores, acabados, y equipamiento necesario para mantener la imagen de la cadena en todos sus establecimientos.

A partir de este manual, a través de mundoFranquicia el franquiciador podrá ofrecer a los franquiciados los siguientes servicios:

BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DEL INMUEBLE

Más de 40 agentes inmobiliarios en España y acuerdos internacionales nos permiten ofrecer un servicio de asesoría inmobiliaria, que abarca el análisis para la selección de la zona idónea, la presentación de las mejores ofertas del mercado y la asesoría en la negociación para la obtención de las mejores condiciones.

PLANIFICACIÓN DE ESPACIOS

Una vez seleccionado el local del nuevo establecimiento, se realizará la adaptación del manual de interiorismo a las características constructivas del inmueble, mediante el proyecto de interiorismo y la dirección de obra de interiorismo.

ARQUITECTURA E INTERIORISMO

mundoFranquicia desarrolla todo el proyecto técnico, que incluye la memoria descriptiva, el estado de mediciones y la valoración. Asimismo, a través de la documentación gráfica se presentan las plantas, los alzados, los detalles constructivos y las muestras de materiales.

PROYECTO DE INGENIERÍA

Todo espacio de uso profesional requiere completar una serie de instalaciones, en base a unos criterios de eficiencia, economía y sostenibilidad. Así el proyecto de ingeniería contempla la gestión de la salubridad, la seguridad, el confort y la energía.

GESTIÓN JURÍDICA Y ADMINISTRATIVA

Desde este área, mundoFranquicia, gestiona la legalización del inmueble para el desarrollo de la actividad profesional, mediante la gestión de licencias de actividad y funcionamiento, así como la certificación de las instalaciones que requiera la normativa vigente en cada momento y en cada ubicación.

EJECUCIÓN DE OBRA

mundoFranquicia seleccionará a la constructora entre las empresas con las que ha venido colaborando con éxito y han demostrado una experiencia de éxito probado en la adecuación de espacios profesionales en cadenas de establecimientos comerciales, de restauración, etc. El objetivo de mundoFranquicia espacios es garantizar la ejecución de la obra proyectada, de manera que se ajusten costes, plazos y calidades a lo establecido en el proyecto.

PROYECTO LLAVE EN MANO

mundoFranquicia se hace responsable de todo el proyecto, trabajando conjuntamente con el emprendedor, equilibrando criterios de economía y eficiencia:

Desde la selección del inmueble, ya se está pensando en la concesión de la licencia y las instalaciones que requiere el negocio.

Al diseñar la imagen visual se tiene en cuenta el coste y la durabilidad de los materiales empleados, para contribuir a acortar la amortización de la inversión.

GESTIÓN PARCIAL DEL PROYECTO

También podemos encargarnos de la gestión parcial del proyecto, ejecutando alguno de los procesos necesarios para adecuar el espacio al desarrollo del negocio:

Agencia Inmobiliaria
Legalización de instalaciones
Proyecto de interiorismo y dirección de obra
Ejecución de la obra
Equipamiento con mobiliario e instalaciones

Servicios profesionales

Soporte informático

Esta división de mundoFranquicia nace como alternativa a la clásica y convencional empresa de servicios informáticos.

- Su objetivo se basa principal y fundamentalmente en la calidad de servicio.
- Ofrece soporte y atención integral para todo tipo de franquicias.
- Suministra toda la informática que los clientes requieren, ofreciendo soluciones que se adaptan a cualquier necesidad.

ANÁLISIS PRELIMINAR

- mundoFranquicia pone a disposición de sus clientes los medios técnicos y humanos necesarios para evaluar cuáles son sus necesidades y/o inquietudes respecto a los sistemas de información idóneos para una buena gestión y control de su negocio.
- Se implicamos 100% en cualquier tipo de proyecto implantando soluciones adaptadas a la naturaleza del negocio o empresa.

METODOLOGÍA DE TRABAJO

BÚSQUEDA Y EVALUACIÓN DEL PROVEEDOR

- mundoFranquicia mantiene acuerdos con proveedores homologados de primer nivel que nos permiten cumplir con todas las expectativas que nuestros clientes nos plantean, ya sean franquiciados o centrales.
- La labor de la división consiste en acompañar al cliente durante todo el camino, guiándole y asesorándole para que tome la mejor de las posibles alternativas.
- Ofreceremos demos de los diferentes programas directamente con el fabricante o proveedor, de tal forma que su funcionamiento se adapte a lo que verdaderamente necesita.

SERVICIOS PARA FRANQUICIADOS

- Informática llave en mano y a medida
- Instalación de las diferentes opciones de TPV's, redes, accesorios, etc...
- Instalación del software elegido
- Formación
- Puesta en marcha
- Mantenimiento del hardware y software (directamente o por parte del fabricante)

SERVICIOS PARA LAS CENTRALES FRANQUICIADORAS

Servicios de información enfocados a la gestión (ERP)

- Control de cadena de tiendas
- Almacenes diferenciados
- Albaranes de entrega entre central y diferentes locales
- Control de stocks centralizado
- Gestión de precios, por punto de venta, etc...
- Pedidos a proveedores

Servicios profesionales

Encuentros de Franquicia

mundoFranquicia organiza cada año Encuentros de franquicia en una media de diez localidades españolas y siempre con la colaboración de importantes organismos e instituciones locales y regionales.

Madrid, Barcelona, Sevilla, Zaragoza, Málaga, La Coruña, Vigo, Valladolid, Canarias, Valencia,...

La consolidación del sector de la franquicia en España ha favorecido que durante los últimos años un número importante de empresarios hayan optado por esta fórmula como estrategia de desarrollo empresarial y que cada vez sean más los emprendedores que, amparados por una marca reconocida, un conjunto de productos y servicios demandados en el mercado y un saber hacer probado, eligen el sistema de franquicia para introducirse en el mundo de la empresa.

Para acercar propuestas de negocio en franquicia a emprendedores, mundoFranquicia organiza un amplio calendario de presentaciones en numerosas localidades españolas.
Bajo la denominación *Encuentros de Franquicias*, y organizados por lo general junto algún organismo local, estos eventos se desarrollan en una única jornada y tienen por objeto realizar exposiciones de una selección de propuestas de franquicia a auditorios de emprendedores locales.

Los Encuentros de Franquicia se estructuran en tres apartados:

1. Un ciclo de ponencias, cuyo objeto no es otro que el de instruir a los asistentes en los procesos de compra, apertura y explotación de una franquicia y de guiar sus pasos con consejos prácticos y recomendaciones.

2. Un ciclo de presentaciones de negocio de un determinado número de enseñas, a cargo de los directores generales, de franquicia, expansión o marketing de las cadenas, que así pueden exponer las peculiaridades de sus franquicias y las condiciones para su concesión y explotación.

3. Un espacio de mesas de trabajo para que las diversas enseñas puedan atender de forma individual a todos aquellos emprendedores que deseen ampliar su información en relación a las propuestas de franquicia presentes y hacerlo de forma personalizada. Se instala igualmente una mesa de consultoría atendida por nuestros consultores para orientar a cualquiera de los asistentes en el proceso de compra de la franquicia de su interés.

Encuentros de Franquicia es una iniciativa de mundoFranquicia y uno de sus programas comerciales más apreciados por sus clientes. Una acción realmente próxima a las más modernas tendencias de divulgación de propuestas de negocio en franquicia.

mundoFranquicia

Servicios profesionales

Business Point

mundoFranquicia Business Point es un servicio de presentación y de asistencia consultiva de nuestros clientes en las principales ferias de franquicia y foros de negocio que se realizan en España (Valencia, Madrid, Barcelona y Vigo). Un espacio de información que en estos certámenes realizamos sobre diversas alternativas de negocio que se conceden en franquicia y que, formando parte de nuestra cartera de clientes, quedan integradas en muy diversos sectores de actividad.

Business Point persigue, entre otros, dos objetivos básicos:

1. Economizar los costes de expansión de nuestros clientes en tanto la partida de asistencia a ferias será sin duda la de mayor montante. Con esta iniciativa conseguimos ajustarla sensiblemente, garantizando la adecuada presencia de la enseña en los principales certámenes de franquicia.
2. Prestar un servicio de consultoría profesional al público en general en lo relativo a su posible integración como franquiciados en alguna de las cadenas de franquicia y negocio representadas.

Business Point se desarrolla en diversas modalidades que son aplicadas de acuerdo a las características de la feria de que se trate:

1. Agrupación coordinada de stands independientes.
2. Stand compartido con otras franquicias y asistido por consultores.
3. Stand compartido con otras franquicias y con mundoFranquicia.
4. Asistencia consultiva directa en el propio stand de la franquicia.
5. Espacio informativo de franquicias en nuestro propio stand de consultoría.

Business Point es una iniciativa de mundoFranquicia ampliamente admirada y secundada por muchas empresas clientes, organismos e instituciones. Uno de los programas comerciales de mayor calidad que desarrollamos para nuestros clientes y que goza del reconocimiento general del mercado y del apoyo de sus instituciones feriales. Posiblemente, una de nuestras señas de identidad más características.

SERVICIOS DE MUNDOFRANQUICIA BUSINESS POINT.

- *Negociación de espacios de exposición*
- *Proyectos técnicos de diseño de stands*
- *Presentaciones virtuales de stands*
- *Negociación y contratación de espacios*
- *Gestión de construcción de stands*
- *Cartelería informativa general*
- *Expositores de folletos*
- *Campañas de medios*
- *Acciones de prensa en feria*
- *Promoción especial en www.mundofranquicia.com*
- *Folletos conjuntos y acciones colectivas*
- *Periódico informativo de selección de enseñas*
- *Asistencia consultiva al cliente en feria*
- *Servicio gratuito de consultoría al franquiciado*

Servicios profesionales

Servicios divulgativos

Un compromiso formativo que nosotros mismos nos marcamos y en el que basamos nuestra principal aportación como consultores: el hacer saber.

mundoFranquicia ha realizado el Diccionario LID de Franquicias. Un diccionario bilingüe, español-inglés, único en su género. Con 5.000 términos definidos y clasificados es el diccionario de franquicias más amplio y especializado en franquicias jamás escrito. Un verdadero orgullo para nosotros y un claro ejemplo de nuestra aportación editorial a la bibliografía internacional de franquicias.

No nos referimos aquí sólo a la promoción de conceptos de negocio específicos en un proceso de captación de franquiciados, sino a la difusión de las características, directrices y peculiaridades de la franquicia en sí misma, como medio de hacer negocios y crear empresa. Si la franquicia debe asentarse en un saber hacer, siempre hemos pensado que es tarea fundamental de un consultor de franquicias la de hacer saber. Somos plenamente conscientes que es en el conocimiento donde muchas veces radica la base de un éxito. Nos sentimos seriamente comprometidos e involucrados con una tarea que se ha visto materializada en la publicación de un amplio número de libros y artículos. Obras todas ellas inéditas, claramente originales y de valor añadido, con las que transmitimos buena parte de lo que sabemos y que sabemos preciso para crecer en franquicia.

En este sentido, la aportación de mundoFranquicia ha sido sencillamente espectacular en los últimos años y por todos admitida como una de las más valiosas y reconocidas del sector. Nuestro despacho se ha destacado por su continua aportación divulgativa. Una aportación que hacemos extensiva a los trabajos específicos que realizamos para nuestros clientes mediante una permanente formación e información con la que conseguimos asentar en ellos una filosofía franquiciadora de equilibrio y de cooperación con sus empresas franquiciadas.

Servicios divulgativos virtuales
Servicios divulgativos editoriales
Servicios divulgativos divulgativos
Servicios divulgativos formativos

El rápido desarrollo del sistema de franquicias en España representa un éxito evidente de estafórmula comercial que permite el rápido crecimiento de una red franquiciadora, dando oportunidades a los emprendedores para introducirse en sectores que, sin el apoyo de su enseña, les serían de difícil acceso. Al mismo tiempo, la franquicia crea empleo y nutre el entorno socio-económico de micros y pequeñas empresas que, con su actividad, enriquecen el entramado del comercio y los servicios. Este dinamismo, sin embargo, también pone en evidencia la carencia y, por tanto, la necesidad dedotarnos de aquellos elementos auxiliares de la gestión y formativos que permitan mejorar nuestro nivel de conocimientos y su aplicación en la actividad empresarial. Y todo ello en una doblevertiente: la del franquiciador, necesitado de contar con profesionales preparados, y la del franquiciado que, siendo habitualmente nuevo en el negocio, está aún más precisado de ahondaren todos los aspectos del sistema de franquicias. Por todo ello, es una satisfacción para la Asociación Española de Franquiciadores (AEF) dar la bienvenida a este Diccionario LID de la Franquicia publicado por LID Editorial Empresarial con la colaboración de Mariano Alonso y su equipo en mundoFranquicia, que constituye un importante esfuerzo de sistematización y que, manteniendo un alto nivel técnico, permite al lecto rentrar sin dificultades en su contenido y resolver cualquiera de las dudas que se le puedan plantear. Iniciativas como ésta son absolutamente necesarias en nuestro mundo empresarial que, curiosamente, cuenta con muy poca literatura especializada en la franquicia. El presente diccionario marca un punto de inflexión importante y constituye en sí mismo una referencia de gran valor. Desde la AEF aplaudimos el esfuerzo de sus autores, deseándoles el mayor de los éxitos.

Xavier Vallhorat
Presidente de la Asociación Española de Franquiciadores

Esta obra tiene por objetivo guiar en su proceso de análisis, negociación e integración en la cadena, a todas aquellas personas que estén contemplando la franquicia como una opción ideal para la creación de su empresa y facilitar todo un compendio de aspectos a considerar por aquellos empresarios franquiciadores que asienten en este sistema asociado la expansión de sus propios negocios.

Integramos un grupo profesional que, desde la independencia de cualquier grupo de tendencia cerrada y pensamiento mediatizador o excluyente, luchará denodadamente por un mercado abierto a la libertad de ideas. Desde siempre hemos dado continuas muestras de ello y así, alejándonos de intereses creados, continuaremos haciéndolo.

Nuestros servicios divulgativos son los siguientes:

VIRTUALES

En mundoFranquicia hemos hecho de Internet uno de los principales medios para divulgar la franquicia como fórmula de negocio.

- Portal vertical www.mundofranquicia.com
- Desarrollo de contenidos para webs especializadas.
- Social media. Páginas en Linkedin, Facebook, Twitter y Youtube.
- Blog Cómo Franquiciar mi Negocio.
- Blog Cómo Comprar mi Franquicia.
- Expertos en Franquicia.

EDITORIALES

- Manual para el Franquiciado. LID Editorial.
- La Franquicia en Cifras (informe estadístico anual. Datos nacionales y regionales).
- Diccionario de la Franquicia.

DIVULGATIVOS

- Comunicación directa a nuestras bases de datos de franquiciadores y franquiciados.

mundoFranquicia fue galardonada en 2004 por su Diccionario de la Franquicia con el Premio al Mejor Trabajo de Análisis e Investigación SIF&Co., siendo la primera consultora de franquicias que recibía este prestigioso premio.

La Franquicia en Cifras es uno de los estudios de situación más completo que se publican en el sector. Datos de redes, negocios, facturación, inversión, empleo, clasificados por sectores de actividad y comunidades autónomas. Una amplísima colección de tablas y gráficos comentados y una comparativa de ratios con medias interanuales y de actividad. La Franquicia en Cifras es un informe serio, metódico y riguroso capaz de reflejar la verdadera evolución de nuestro sector y sus principales tendencias. Un excelente complemento informativo para todos aquellos que quieran comprar una franquicia e iniciar una nueva andadura empresarial y una fuente de datos para quienes muestren interés por conocer la situación del sector.

FORMATIVOS

Son muy numerosos los eventos y acciones formativas organizadas por nuestra firma.

Todas ellas nos sirven para aclarar pasos a seguir y procesos.

- Conferencias.
- Seminarios para franquiciadores.
- Seminarios para franquiciados.
- Seminarios temáticos.
- Mesas redondas.
- Presentaciones de negocio.
- Jornadas técnicas.
- Foros de franquicia.
- Encuentros de franquicia.
- Cursos técnicos.

Un portal vertical al servicio de la franquicia.

www.mundofranquicia.com

mundofranquicia Un canal que nos ha permitido asesorar a cientos de emprendedores que quisieron hablar de franquicia con nosotros.

www.mundofranquicia.com

e-franquicia

Nos proponemos hacer de mundofranquicia.com un sitio web de referencia para la franquicia española.

Cuestión de negocios.

www.mundofranquicia.com es una iniciativa virtual de negocio al servicio de la franquicia. Una plataforma digital cuya finalidad básica no es otra que la de aportar un claro valor añadido a todos aquellos empresarios, profesionales e instituciones que día a día contribuyen a hacer de la franquicia la fórmula más atractiva, efectiva y dinámica de asociación comercial.

www.mundofranquicia.com es el reflejo on line de nuestra forma de entender la consultoría de franquicias. Un servicio profesional basado en la especialización, el conocimiento de mercados, la proximidad al emprendedor y el rigor en la observación de sus objetivos. Con este proyecto virtual, mundoFranquicia ve sensiblemente ampliadas sus posibilidades de servicio a franquiciadores y franquiciados, la aceptación de nuevos retos y la puesta en marcha de numerosos programas comerciales que a buen seguro continuará asentando en la eficaz política de alianzas que se manifiesta en este sitio web. Con www.mundofranquicia.com pretendemos favorecer la actividad y el crecimiento del sector de la franquicia en nuestro país, la interconexión entre las empresas que lo integran y la generación de propuestas de servicio especialmente dirigidas a la apertura de nuevos negocios y a la expansión de las franquicias españolas dentro y fuera de nuestras fronteras.

Consultoría on line
Bases de información
Actualidad
Negocios
Formación técnica

CONSULTORÍA ON LINE

Podemos aseverar que hoy www.mundofranquicia.com es uno de los portales verticales más destacados del sector, uno de los primeros que iniciaron su andadura en España, que a través de él hemos podido asesorar a muchos emprendedores y que son numerosas las felicitaciones que recibimos por el marcado carácter consultivo y profesional de sus contenidos.

Para consultas específicas, www.mundofranquicia.com ofrece una variada relación de foros temáticos coordinados y atendidos por destacados expertos en diversas materias. Igualmente, este servicio de consultoría contempla la atención a todos aquellos empresarios que deseen comprar una franquicia o franquiciar su propia actividad de negocio.

- Servicios de consultoría estratégica, comunicación, diseño, etc.
- Consultorio on line.
- Foros temáticos de consulta a expertos.
- Plataforma de servicios a la franquicia.
- Oferta de subvenciones y locales.

BASES DE INFORMACIÓN

A modo de espacio de consulta y clasificada por secciones para una más fácil localización de temas, www.mundofranquicia.com incorpora una amplia relación de artículos e informes de interés.

Las bases informativas a disposición del usuario se completan con archivos de normativa, glosarios de términos habituales, consejos y recomendaciones, preguntas habituales, cuestionarios, legislación, etc.

- Apuntes de franquicia en una amplia relación de artículos e informes clasificados.
- Guías prácticas para franquiciadores y franquiciados.
- Base de consulta jurídica sobre textos legales que regulan la franquicia.
- Estudios estadísticos de situación general, sectorial y autonómico.
- Links de interés.

ACTUALIDAD

www.mundofranquicia.com ofrece una extensa relación de contenidos de actualidad. A través de la opinión de prestigiosos columnistas, la realización de encuestas y entrevistas y la presentación de noticias de última hora, nos permitirán tomarle el pulso al sector y aportar al usuario una información puntual respecto a sus tendencias y los principales eventos de su agenda.

- Las novedades del sector en una sección de noticias nacionales e internacionales y un diario on line con la totalidad de noticias de franquicias publicadas cada día en los más destacados medios físicos y virtuales.
- Un rincón para la aportación de los más destacados expertos y líderes de opinión del sector.
- Presentación de los más destacados protagonistas de la franquicia.
- Selección de entrevistas realizadas a personajes de prestigio en el sector.
- Un apartado de reportajes sobre temas de actualidad y tendencias en la franquicia.
- Agenda de ferias, foros de negocio, seminarios y cualquier evento relacionado con la franquicia.

mundofranquicia.com

No diremos que disponemos del web site de franquicias más visitado, pues aún no es así. Lo que sí podemos aseverar hoy es que www.mundofranquicia.com es uno de los portales verticales más destacados del sector, uno de los primeros que iniciaron su andadura en España, que a través de él hemos podido asesorar a muchos emprendedores y que son numerosas las felicitaciones que recibimos por el marcado carácter consultivo y profesional de sus contenidos.

En una metodología de expansión que basamos en la difusión de la propuesta de negocio de una enseña, se hace necesario un plan de acciones de comunicación amplio, diversificado y financieramente optimizado. mundofranquicia.com cumple perfectamente su papel de medio divulgativo y se erige como una opción más al servicio de la promoción de una iniciativa de franquicia. Si con él podemos ayudar también así a nuestros clientes, nos sentiremos satisfechos y dispuestos a seguir trabajando en el perfeccionamiento y evolución de un complemento informativo en el que todos nosotros ponemos algo más que ilusión.

NEGOCIOS

Uno de los principales objetivos de www.mundofranquicia.com es el de constituir una herramienta eficaz para el usuario tanto en lo relativo a la apertura de un negocio en franquicia, como al desarrollo de un proceso de expansión en franquicia de su empresa.

Para ello, ofrece una detallada información respecto a la metodología y los procedimientos a seguir, así como una presentación de las distintas alternativas que puede ofrecer el mercado.

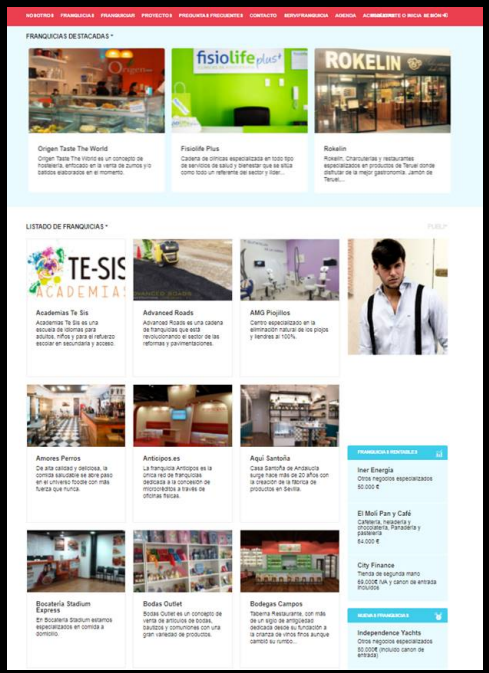
- Una de las guías virtuales más completa del mercado con una amplia relación de fichas técnicas de franquicias y negocios.
- Presentación destacada de propuestas de franquicia.
- Selección de franquicias y negocios de éxito para invertir.
- Entrevistas a franquiciadores y franquiciados.
- Espacio restringido de actualización de datos.
- Plataforma de gestión de solicitudes de apertura.

FORMACIÓN TÉCNICA

Dado que la franquicia encuentra su razón de ser en la transmisión de experiencias para un correcto devenir de la gestión de negocios, www.mundofranquicia.com ha desarrollado una atractiva y permanente propuesta formativa.

Tanto la realización de seminarios, conferencias y jornadas técnicas, como la presentación virtual de propuestas de negocio a potenciales franquiciados y asociados son las posibilidades que, en este sentido, permitirá www.mundofranquicia.com.

- Seminarios, conferencias, presentaciones de negocio y demás productos formativos para franquiciadores, franquiciados y, en general, para emprendedores en franquicia.
- Diccionario de franquicia.
- Bibliografía y selección de publicaciones.



¿A quién va dirigido www.mundofranquicia.com?

Si la obtención, el análisis y la constatación de información adquieren una especial relevancia cuando nos referimos a operaciones inherentes a acuerdos de asociación comercial en franquicia, wwww.mundofranquicia.com podrá erigirse sin duda en un valioso entorno de datos y consulta para franquiciados, franquiciadores y todo el público en general.

El público objetivo de www.mundofranquicia.com responde a una amplia tipología de usuario:

- *Particulares interesados en la apertura de un nuevo negocio en franquicia.*
- *Empresarios ya integrados como franquiciados en cadenas de distribución o servicio.*
- *Inversores en multifranquicias o plurifranquicias.*
- *Franquiciados internacionales y master franquiciados.*
- *Empresas que estén planteándose iniciar un proceso de expansión en franquicia para la cobertura de nuevos mercados.*
- *Empresas que se encuentren en pleno proceso de expansión mediante la concesión de franquicias.*
- *Empresas interesadas en la internacionalización de sus sistemas de negocio y franquicia.*
- *Empresas que cuenten con canales ya creados de distribución/servicio y persigan una optimización y mayor rentabilización de los mismos mediante su transformación a franquicia.*
- *Empresas y particulares interesados en operaciones de inversión mediante sistemas de capital riesgo.*
- *Empresas y profesionales al servicio de la franquicia.*
- *Todo el público en general interesado en la franquicia (empresas, particulares, profesionales, asociaciones, foros de negocio, entidades financieras, colegios profesionales, universidades y escuelas de negocio, medios de comunicación, (...)*

Nuestro propio sistema organizativo se ha diseñado para hacer franquicia.

Oficinas y agencias

mundofranquicia

Una estructura descentralizada para aproximarla a entornos de expansión.

Oficinas y agencias

Consultoría de proximidad

La presencia en mercados locales nos otorga capacidad de actuación sobre sus empresas y entornos, lo que nos ayuda a hacer consultoría de franquicias.

Más cerca. Más capacidad. Más posibilidades.

Nunca hemos pretendido una gran estructura central, de organización multidepartamental y con un número excesivo de personas. No hay forma más rápida de encarecer nuestros servicios y de plantear una estructura que se aleja de lo que entendemos por una empresa moderna, dinámica y competitiva. Vemos este tipo de estructuras una propuesta costosa, excesivamente estática y cerrada en sí misma. Desde el principio apostamos por las alianzas con empresas especializadas que ampliaran nuestra capacidad de acción y por la creación de una red de oficinas que nos aproximaran a la realidad de los diversos entornos geográficos en los que pretendíamos operar. Un planteamiento así ampliaría nuestra visión y conocimientos, enriquecería la cultura de nuestra organización, nos otorgaría mayor capacidad de servicio, agilizaría la reacción de equipos y nos acercaría a la empresa local, a su población emprendedora y a sus organismos administrativos.

Dicho y hecho, mundoFranquicia cuenta a día de hoy con una amplia red de oficinas, agencias y despachos concertados y, en definitiva, dispone de una clara capacidad de servicio en todas las localidades en las que se encuentran y ámbitos en los que operan.

Nos propusimos crear un sistema alternativo de prestación de nuestros servicios de consultoría. Una plataforma de servicio de mayor amplitud, más directa, próxima, dinámica y efectiva. Una estructura que nos permita acceder directamente a la pequeña, mediana y gran empresa local y nos aproxime a su realidad. Que represente definitivamente una referencia ineludible para todos aquellos particulares interesados en la franquicia como alternativa para la creación y explotación de una PYME. Que nos relacione con la administración y organismos públicos y privados locales vinculados a la empresa, la economía y el comercio de cada zona. Que nos permita aportar a las franquicias una propuesta complementaria de aproximación local a otras alternativas tradicionales de presentación en el mercado (medios de comunicación, publicaciones, ferias, eventos...). Que dinamice claramente el cierre de operaciones y la ejecución de trabajos. Que potencie, en líneas generales, la totalidad de nuestras áreas de negocio y represente un extraordinario soporte para la configuración de nuevos servicios que podamos ofrecer a nuestros clientes. Nos lo propusimos y ya estamos en ello.

Madrid
Barcelona
Valencia
Sevilla
Málaga
Bilbao
Zaragoza
Vigo
Valladolid
Asturias
Alicante
Castellón
Navarra
Vitoria
Toledo
León
La Rioja
Santa Cruz de Tenerife
Palma de Mallorca

OBJETIVOS DE LA RED

Facilitar nuestro acceso a compañías y organismos locales y aproximar nuestra capacidad de servicio a diversos mercados geográficos.

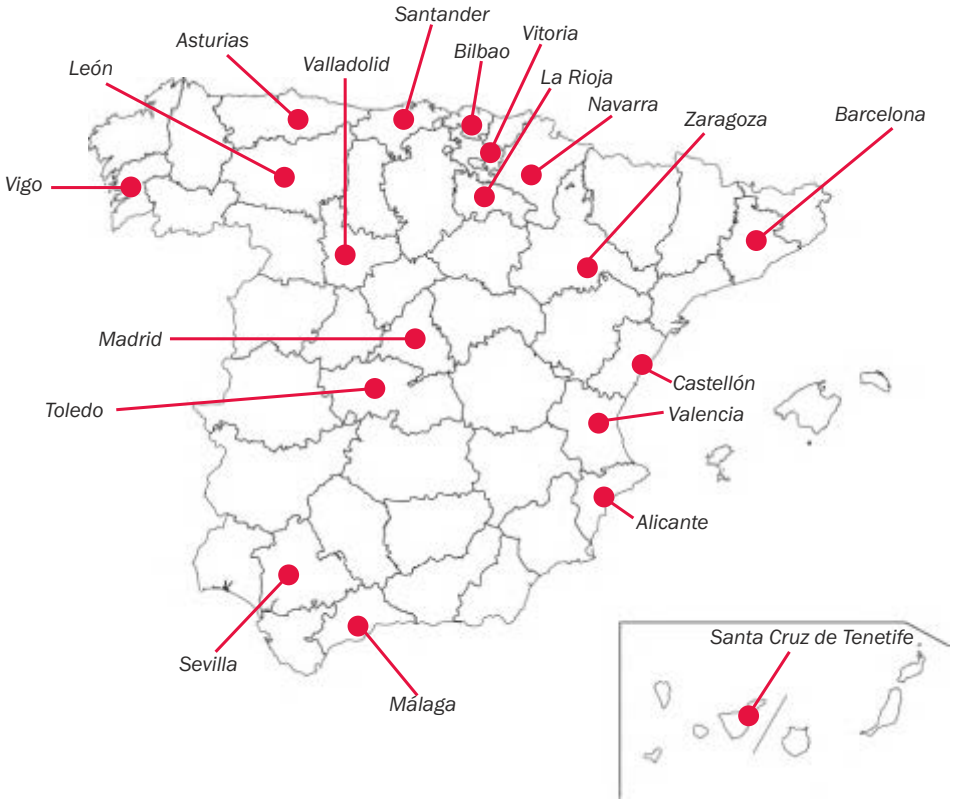
Contribuir al desarrollo en franquicia de empresas y fabricantes locales, permitiéndoles el acceso a soportes consultivos profesionales de proximidad.

Cualquiera que sea el origen de la enseña, potenciar el desarrollo de las franquicias de nuestros clientes en los entornos geográficos en los que nos implantemos.

Divulgar la fórmula de la franquicia en los mercados de implantación.

Localizar nuestras estructuras empresariales y dispersar geográficamente los equipos de trabajo de nuestra firma.

Promover sinergias con todo tipo de profesionales locales que contribuyan con nosotros a la prestación de un servicio de calidad.



Clientes

mundofranquicia

Clientes

Nuestros Clientes

Franquicias preparadas,
organizadas
listas para crecer.

Cubrimos diferentes necesidades

Una franquicia hecha en mundoFranquicia es una franquicia con inconfundibles señas de identidad. Franquicias preparadas, organizadas y listas para crecer.

mundoFranquicia puede trabajar con una misma empresa cliente en muy diversas especializaciones. Precisamente, nuestra estructura de servicios está diseñada para cubrir diferentes necesidades de la configuración de la franquicia o su expansión.

mundoFranquicia ha asesorado a más de 850 empresas franquiciadoras desde su creación como despacho especializado, lo que hace que la firma sea una de las de mayor crecimiento y penetración en su ámbito de actividad.

Aire Barcelona
Amichi
Audicost
Barra de Pintxos
Bodegas Campos
BP
Carlunas
Carrefour Express
Charanga
Codere
COS
Devuelta
Dia
Eggo
Faborit
Fision
FNAC
Forecast
Havanna
Hedonai
Jazztel
La Garriga
La Manon
Lizarran
Nemomarlin
No+Vello
Papizza
Peggy sue´s
Pelostop
Poète
Puro Ego
Refan
Repsol
Rizos
Sanitas
Santagloria
Schmidt
SPAR
Sqrups
Taberna del Volapié
Takoaway
Tartalia
Taste of America
Telefurgo
Telepizza
Tintorerías Ecolux
Viena
Vips
Yves Rocher

La primera diferencia que percibirá será la humildad y el trato personalizado con el que realizamos nuestro trabajo.

Nuestro equipo

mundofranquicia

Aportando recursos humanos. Una firma comprometida, atenta y solícita.

Nuestro equipo

Su equipo

Porque son siempre los individuos los que definen, transforman y diferencian las organizaciones.

No conocemos a nadie de quien no tengamos mucho que aprender.

El activo más valioso de mundoFranquicia serán siempre sus personas. Un equipo preparado para hablar de empresa y hacer empresa. Joven, de gran dinamismo, poseedor de una dilatada experiencia y extraordinariamente preparado. Profesionales minuciosamente seleccionados que cuentan con una formación práctica de gran valor en materia de crecimiento de empresas. Un grupo humano con una gran visión de la franquicia y de sus técnicas de configuración y funcionamiento. Instruído de forma específica de acuerdo a la peculiar visión que de la consultoría de franquicia promueve nuestro despacho. Comprometido y tremendamente ilusionado con lo que hace.

Conocedor de mercados, procesos, técnicas y situaciones cuyo dominio resultará preciso para la prestación de un valor añadido. Un equipo cuya humanidad y cualificación es fácil percibir con tan sólo conversar con cualquiera de sus personas. Un equipo con una capacitación técnica única en el mercado y que sabemos de muy difícil superación en sus diversas especializaciones. Sin duda alguna, lo mejor de nuestra empresa. Sin duda alguna, lo mejor que podemos aportar a la suya.

Este documento es propiedad de mundoFranquicia y la información contenida en el mismo es legalmente privada y confidencial. Queda estrictamente prohibida cualquier utilización del documento para otros propósitos distintos a los que han originado su realización, así como su difusión, distribución, reproducción total o parcial, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia y otros métodos sin el permiso previo y por escrito de mundoFranquicia consulting, quien no podrá ser considerada responsable de eventuales errores u omisiones en la edición del documento.

mundoFranquicia se reserva el derecho a modificar los contenidos de este documento en cuanto a servicios, programas, procesos y equipos, y a hacerlo sin previo aviso.

Este documento es meramente informativo, anexo a cualquier otro que de forma específica mundoFranquicia pueda elaborar para presentar una oferta concreta de prestación de servicios y no constituye un compromiso formal del trabajo final a realizar.

© 2016 mundoFranquicia. Todos los derechos reservados.

mundoFranquicia, S.L.
José Echegaray, 8. Edificio Alvia III. Parque Empresarial de Las Rozas. 28232 Las Rozas. Madrid.
+34 902 52 98 52. info@mundofranquicia.com. www.mundofranquicia.com.

Inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, Tomo 15.685, Folio 130, Sección 8, Hoja M-264226, inscripción 1. C.I.F. B/82732306.

mundofranquicia

mundoFranquicia y mundofranquicia.com son miembros colaboradores de la Asociación Española de Franquiciadores.

www.mundofranquicia.com