



**IX EXPO & FORO INTERNACIONAL  
DE FRANQUICIAS**



**24**  
DE Y **25**  
**NOVIEMBRE**

**PONENCIA: "ADAPTABILIDAD Y RETOS DE LAS FRANQUICIAS: EL  
DESARROLLO DE NUEVOS FORMATOS"**



**GUILLERMO QUINTANA**

*CEO de Expansión Franquicia y Proemprender*

CON EL APOYO DE:



# Adaptabilidad y Retos de las FRANQUICIAS

Pandemia COVID 19



Niveles Inflacionarios ( Guerra Rusia & Ucrania



# Nuevos Formatos de Franquicias

1) Franquicias Cocinas Ocultas "Dark Kitchens"



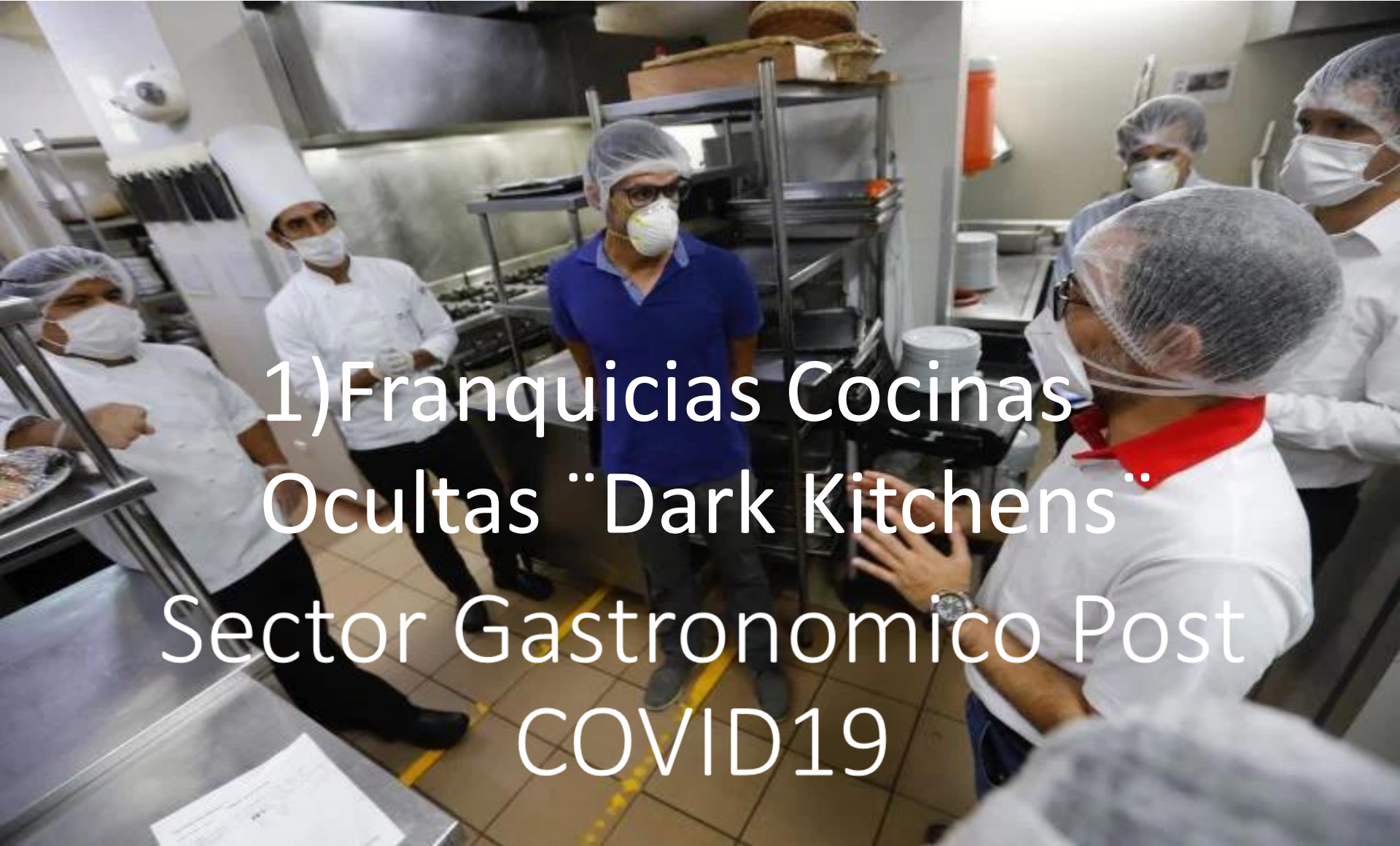
2) Franquicias Digitales



3) Franquicias "Low Cost" o Microfranquicias







1) Franquicias Cocinas  
Ocultas "Dark Kitchens"  
Sector Gastronomico Post  
COVID19



# La nueva Normalidad del sector Gastronomico

## 1) Reduccion del Personal :

-Cadenas Gastronomicas se vieron obligadas a reducir su personal en 70%. Esto con llevo a reducir costos y optimizar procesos.

-Asimismo tuvieron que invertir

En ambientes saludables

( Protocolos COVID19).

-Reducción de remuneraciones,

suspensión perfecta de labores entre otras.



# La nueva Normalidad del sector Gastronomico

## 2) Reduccion de los espacios y areas operativas:

El distanciamiento y las medidas / protocolos para reducir los contagios COVID19 obligo a los Restaurantes a reducir espacios y en algunos casos descartar los grandes salones.

Los m2 operativos se minimizaron ( uso de terrazas con espacios abiertos y retiros municipales)







# La nueva Normalidad del sector Gastronomico

## 3) Nuevos tipos de clientes:

Los clientes fueron cambiando y evolucionando su comportamiento. Los clasicos clientes que asistian al Restaraurante porque trabajan en las oficinas del entorno dejaron de ir /Centros Empresariales (Home Office).La gente cocina menos.

Se empezo a captar a un cliente digital virtual que comenzo a pedir sus alimentos (Delivery o Pickup)





# La nueva Normalidad del sector Gastronomico

## 3) El Delivery: (Bing Bang Digital)/Pickup

Paso de significar un 5% de las ventas a significar 35% a 40% de las Ventas de Restaurantes.

- Creacion de flota de repartidores.
- Tercerizacion con Aplicativos Celulares
- Estrategia Digital Comercial (Redes Sociales)
- Ventas Delivery propio vs Marketplace



# De los 200,00 Restaurantes existentes en el territorio peruano; ya quebraron 100,000

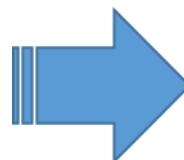
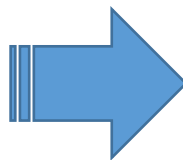
100 mil restaurantes cerraron en el Perú por la pandemia

07 de Nov 2020

COMPARTIR [f](#) [t](#) [g+](#) [p](#)













Así cambiará la pandemia del coronavirus la arquitectura de los restaurantes





**EXPANSION**  
**FRNQUICK**  
Marcas que se expanden



# TIPOS DE COCINAS OCULTAS



## Restaurantes Virtuales (Franquicias Gastronomicas Digitales) :

Marcas ONLINE que solo producen para Delivery ( El cliente nunca va poder ir a un local a vivir la experiencia del servicio)



# VENTAJAS DE LAS COCINAS OCULTAS

Entre las principales ventajas destacan las siguientes:

- 1) **Reducción de costos de inversión:** los costos disminuyen considerablemente, ya que no se invierte en elementos como mesas, platos, menús impresos, servilletas, etc., ni de un lugar de recepción para atender al público.
- 2) **Reducción de gastos de personal:** al no contar con un espacio de atención directa al público, tampoco hay gastos relacionados con camareros, recepcionistas, seguridad, entre otros.
- 3) **Competitividad en los precios:** gracias al ahorro que supone el personal y los insumos, la empresa puede abaratar el costo de su menú, permitiéndole ser más competitiva en el mercado.
- 4) **Competitividad en el servicio de entrega:** al no tener que dedicar esfuerzos al servicio en físico, la empresa puede optimizar al máximo su logística para hacer que las entregas a tiempo sean su principal ventaja competitiva.





# Beneficios de Costos Compartidos

Lugar compartido entre varios restaurantes : Eficiencias en costos compartidos.

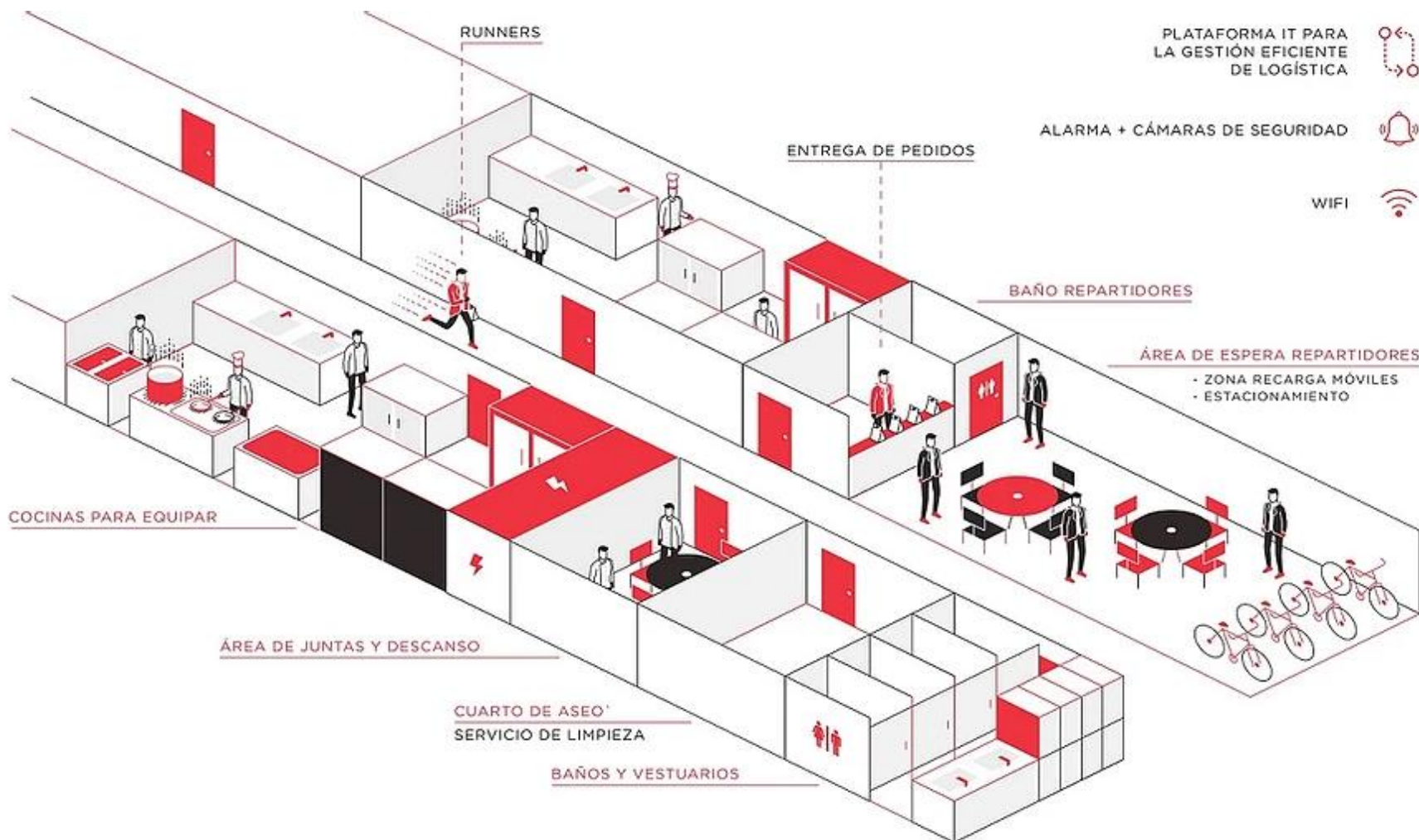
Los costos de mantenimiento de trampas de grasa, del sistema de extracción, control de plagas, limpieza de áreas comunes, costo laboral de mantenimiento de ambientes , recolección de sólidos y orgánicos.

El pago de servicios públicos es individual. Cada cocina tiene contadores independientes y se liquida el consumo exacto que tuvo cada mes.

\*Estos Hubs de cocinas tienen la capacidad de crear comunidades colaborativas, pero sólo si sus administradores tienen la visión, voluntad y dinamismo para crearlas y sostenerlas en el tiempo.



# Infraestructura Modelo : Cocina Oculta







# BIENVENIDOS A LA FRANQUICIAS DIGITALES LA NUEVA NORMALIDAD 2) Franquicias Digitales





Actualidad Emprendedores Empresas & Negocios PORTADA

# Ventas online crecen hasta un 50% en Perú tras elevada demanda

Por Jefferson Pintado - 8 abril, 2020  670  2



A fin de año 2020 mas del 60%  
de peruanos Habra realizado al  
menos una compra Online



# Que es el E- Commerce ?

Venta de productos o servicios por alguna herramienta electronica.



- Market Place
- Tienda Virtual

- Redes Sociales
- Whatsapp

# PERUANO DIGITAL

Se estima que  
**9.1 millones**

de peruanos son digitales\*

\*se conectan a internet 7 veces o más a la semana desde cualquier dispositivo y lugar



Representan el  
**54%**  
de la población urbana  
de 18 a 70 años

## USO HABITUAL DEL INTERNET



## USO DE STREAMING



## COMPRAS POR INTERNET:

**3** de cada **5**  
usuarios digitales compró por internet en el último año

Principales medios donde se enteran de promociones y campañas:

**92%** Redes sociales  
**65%** página web de la marca



Actitudes hacia las compras:

**71%** está al tanto de fechas y campañas por internet

**68%** considera que no hacer colas es la principal ventaja de la compra online

## BANCARIZACIÓN

9 de cada 10 usuarios digitales intensivos son bancarizados

Canales más utilizados:



Fuente: Ipsos Perú

Metodología: Este informe fue elaborado en base a estudios 7 estudios multiclientes previos del 2019 y 2020, los cuales son: Bancarización 2020, Compras por internet 2020, Hábitos y actitudes hacia el internet 2020, Perfiles 2019 y 2020, Hábitos y usos del Smartphone 2019 y 2020.

Ámbito: Perú urbano

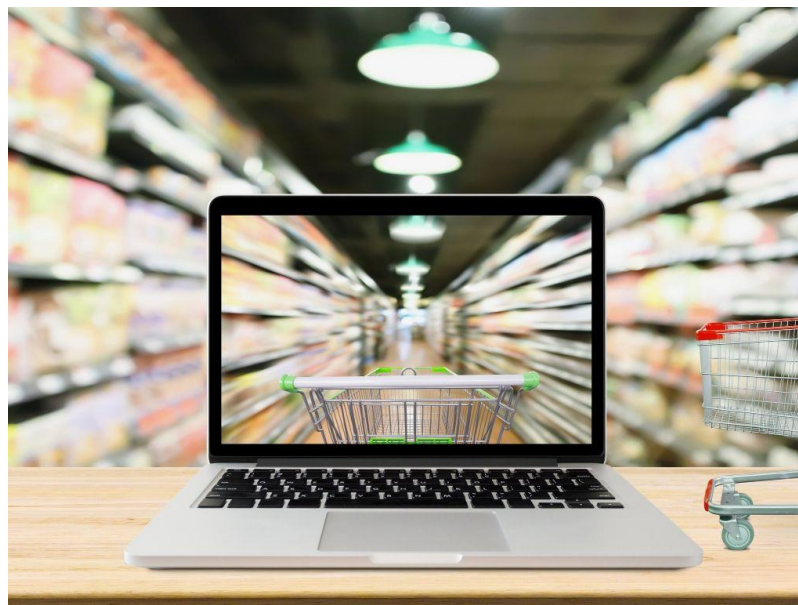




# Impacto del COVID en el E-Commerce



**+ 70% Consumo Online**



**+ 256% Consumo Online**



**+ 971% Consumo Online**



**+ 2365% Consumo Online**



**+ 205% Consumo Online**



**+ 10,190% Consumo Online**



**+ 4451% Consumo Online**

# La nueva Normalidad : Clientes digitales

## Nuevos tipos de clientes:

Los clientes fueron cambiando y evolucionando su comportamiento. Los clásicos clientes que asistían al restaurante porque trabajaban en las oficinas del entorno dejaron de ir /Centros Empresariales (HomeOffice). La gente cocina menos y sale menos de sus casas.

Se empezó a desarrollar y evolucionar un cliente Nuevo digital virtual que comenzó a pedir sus alimentos (Delivery o Pickup), productos y servicios desde el Internet.





# Logística de la Última Milla

- Implementación de Servicio logístico propio
- Tercerizarlos con jugadores independientes de la última milla



# McDonald's no se queda atrás





## Starbucks tiene su propia app



# Que es una Franquicia digital??

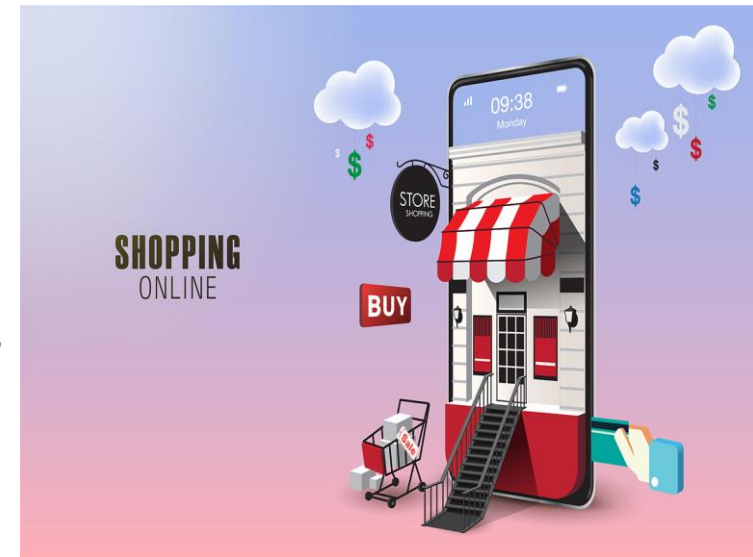
Las franquicias que son de servicios digitales utilizan el internet no sólo para el marketing digital sino también como canal de venta, atención al cliente, creación de productos y hasta como medio de entrega de productos y servicios; es decir, tienen un negocio netamente digital..





# ¿Cómo funcionan las franquicias digitales?

La principal característica de funcionamiento de las franquicias online es que no precisan de local para ejercer y desarrollar la actividad empresarial. Es posible trabajar desde casa, teniendo como única condición el tener acceso a Internet.



# Franquicia Digital – Modelo de negocio

En la Franquicia Digital se otorga el licenciamiento de marca que funciona igual que una Franquicia física ; pero en la interface netamente en internet –digital.

En este caso el Emprendedor Franquiciado adquiere los derechos de la operatividad de Cierta territorio geografico ; obteniendo ganancias del comercio electronico que genere ( movil o web) dentro de su ambito de influencia operacional





# Franquicia Digital – Modelo de negocio

El Franquiciado a pesar de tener los derechos de explotar la marca en su territorio, cuenta con el Soporte digital del sistema de back-end del Intranet de la matriz permanentemente.



Asimismo recibe capacitación, asesoría y Soporte de la casa matriz Franquiciadora.

En este caso el Emprendedor Franquiciado adquiere los derechos de la operatividad de Cierta territorio geografico ; obteniendo ganancias del comercio electrónico que genere ( móvil o web) dentro de su ambito de influencia operacional

# Comunidades Digitales





# Las Franquicias Digitales 4.0

Las mismas plataformas virtuales y sistemas B2C (Conectividad Empresas-Clientes) ayudan a desarrollar de manera eficiente Franquicias 4.0 ya que gracias a las bondades de la transformación digital y la nube de internet generan una relación de mayor horizontalidad entre franquiciante/franquiciado en base a una comunicación más abierta e interacción permanente sumando la opinión constante de los proveedores y clientes.





Fuente: AMETIC





# Uber

Empresa de taxis mas grande del Mundo sin ningun auto.





# Cinepapaya

## App para compra y reserva de entradas a cines



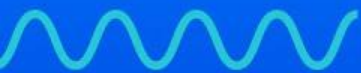


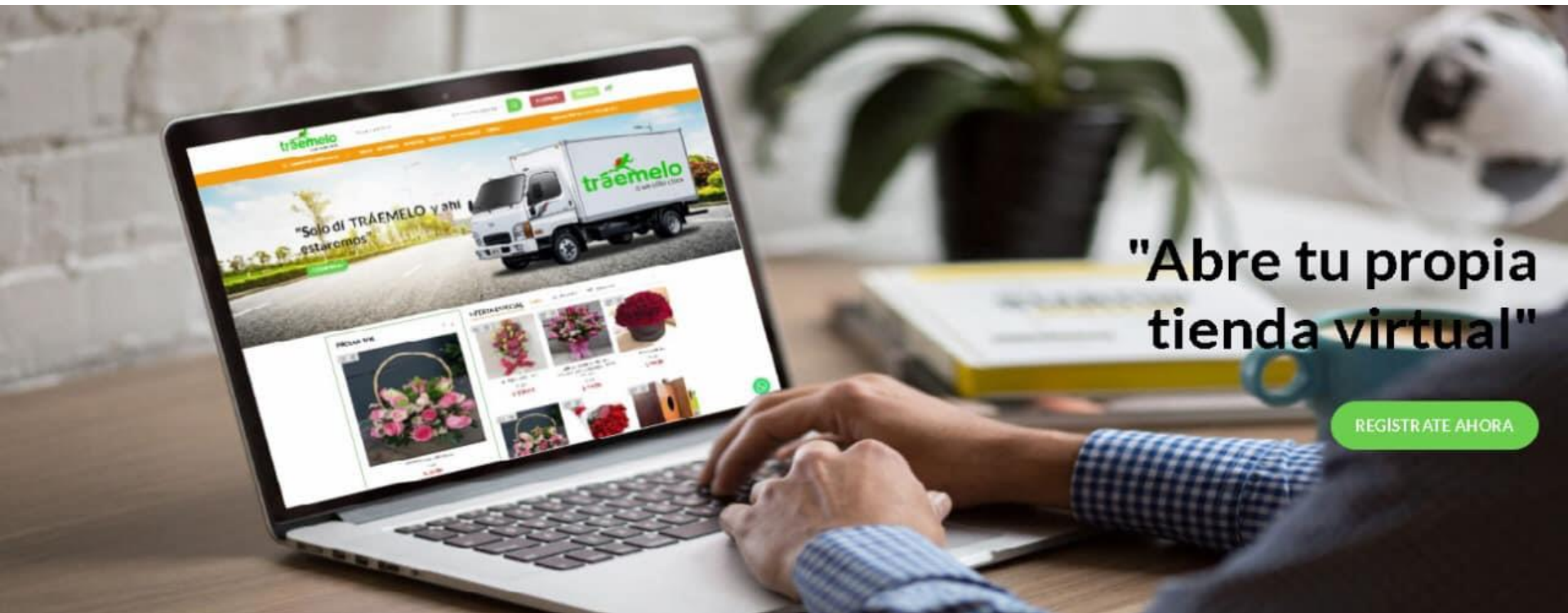


CONOCE LA

**PLATAFORMA DE**

**OPEN ENGLISH**





**"Abre tu propia tienda virtual"**

**REGISTRATE AHORA**





 968680849

 traemelo.com.pe

**¡REGISTRA TU EMPRESA  
Y EMPIEZA A VENDER!**

- Bodega
- Inventario
- Sistema optimizado en la nube
- Pasarella de pagos
- Base de datos

- Publicidad
- Diseño Grafico
- Call Center
- Sistema de Delivery

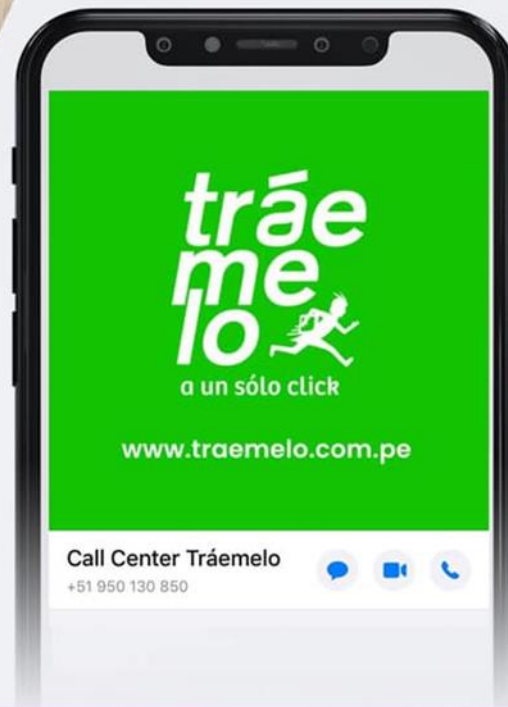




*¿Qué te llevamos?*

Nuevo número  
de Call Center

**950130850**





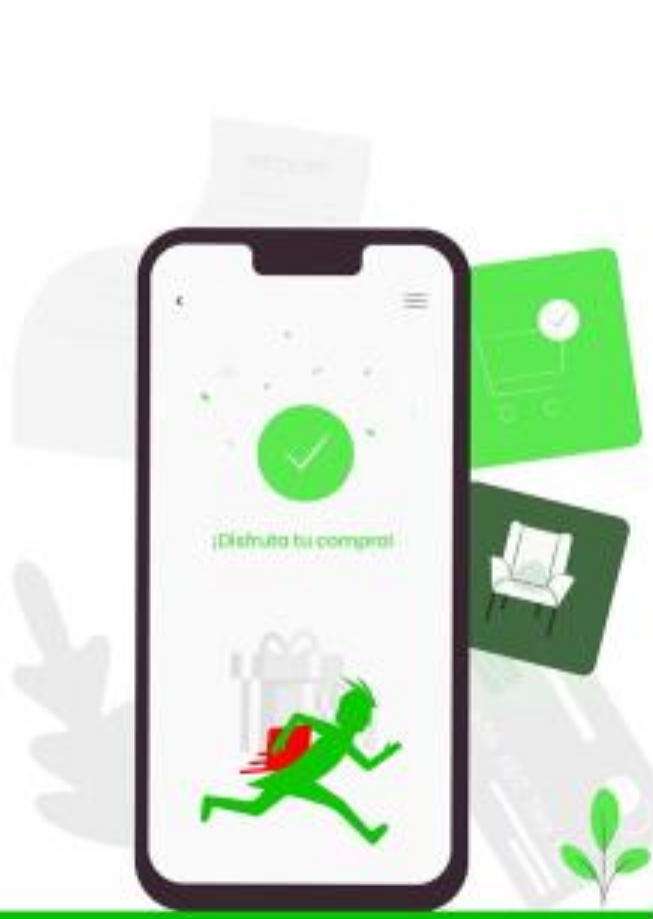
Code

+11 Phone Number

Password

Sign Up [Forgot Password ?](#)

**SIGN IN**





¿Cómo funciona?

Hoteles

Destinos

Regalar

Iniciar Sesión



VIAJAR

## ¡Regala una sorpresa!

¡Déjate sorprender!

Descubrir un destino sin planificarlo es muy emocionante, y prometemos sorprenderte.

¿Será Cusco? ¿Arequipa? o ¿Cajamarca?



## REGALAR ES MUY FÁCIL

¿Cómo regalar un viaje sorpresa?

- 1** Para regalar un viaje sorpresa elige primero el monto que deseas. (El monto no tiene límites)
- 2** Rellena tus datos y los datos de la persona a quien sorprenderás.
- 3** Cuando la persona que recibe el regalo canjee el código, descubrirá sus posibles destinos.





# Kango, la startup peruana de viajes en la que el destino es sorpresa



Isela Barranzuela  
10 Marzo, 2021

2  
Shares



Otros artículos

Opinión



1



2



3



4

# Franquicias Híbridas Digitales



**BetGana** 

**¡Juega, acierta y gana!**

***Bets America***

**Wettesport**.com

Apuestas deportivas



**FIFA WORLD CUP  
Qatar 2022**

# *Franquicias Digitales con la minima Inversion*

- Existen Franquicias Digitales en diversos sectores : Gastronomía, Servicios de salud, Cosméticos, Confecciones- Vestimenta, Veterinaria, entre muchos otros
- Una franquicia digital es una gran alternativa para aquellos emprendedores que apuestan por tener un emprendimiento propio sin la necesidad de tener que invertir grandes cantidades de dinero.





# Ventajas de las Franquicias Digitales

a) La principal ventaja de **funcionamiento de las franquicias digitales**; es que no precisan de local para ejercer y desarrollar la actividad empresarial.

b) Es posible trabajar desde casa, teniendo como única condición el tener acceso a Internet con un dispositivo ( celular, laptop, tablet). Este hecho permite que una persona reduzca de manera considerable su inversión, puesto que puede trabajar desde cualquier lugar y con los mínimos recursos.



# Ventajas de las Franquicias Digitales

c) Emprender un negocio a través de franquicias digitales tienen la ventaja de tener un costo mensual bajo para el franquiciado, lo que supone una reducción considerable del **riesgo del capital de trabajo inicial**.

d) **Operación Digital** : sólo bastará con contar con un ordenador, una plataforma e-commerce y tu gran capacidad para encontrar clientes en la nube

e) En las **Franquicias Digitales**, el franquiciador brindará también la formación y pautas necesarias a seguir al Emprendedor Franquiciado ; con tal de llevar a buen término el negocio, siguiendo una metodología estandarizada.



# Franquicia Digital – Posicionamiento Digital

**La localización ya no es física ; si no tiende a ser Virtual**

La ubicación ya no es física si no migra a lo virtual. La competencia en las marcas virtuales se parece a colocar publicidad en Google Ads o llegar a ser el primero en una búsqueda. Hay que combatir por ello.

Se debe aplicar estrategias para lograr posicionar la marca en el mundo virtual ( jungla digital) en diversos espacios y vitrinas digitales





# 3) La Microfranquicia

## Franquicias de bajo costo

Es la aplicación del concepto de “Franquicia” el cual es el modelo de negocio con mayor éxito a nivel mundial a escala micro; en beneficio del empresario de la Micro Empresa



**Cada 3 minutos se abre una nueva franquicia en el mundo.  
Latinoamerica Mercado Potencial para Microfranquicias  
(95% de Empresas son Mypes)**

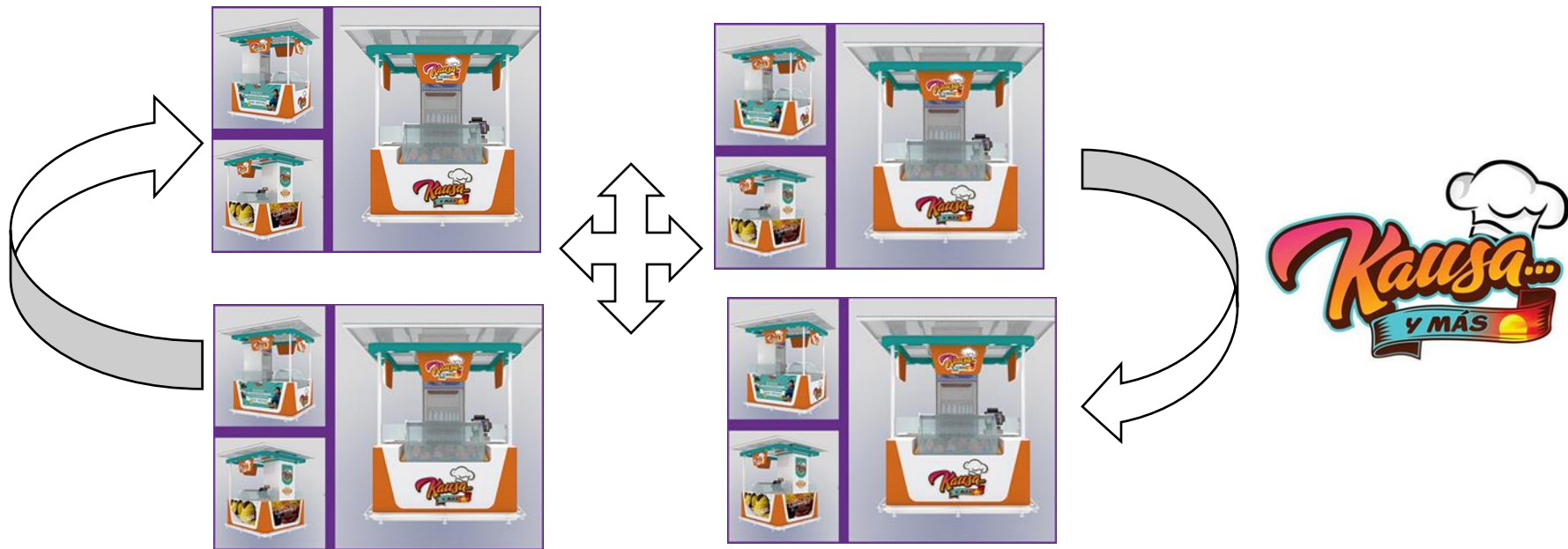
# La Microfranquicia o Franquicia Low Cost

- Herramienta de organización y asociación de las diversas Pymes de cada rubro productivo.
- Genera crecimiento económico exponencial y sostenible a través de la cooperatividad de todas las Pymes. (Simbiosis Empresarial)



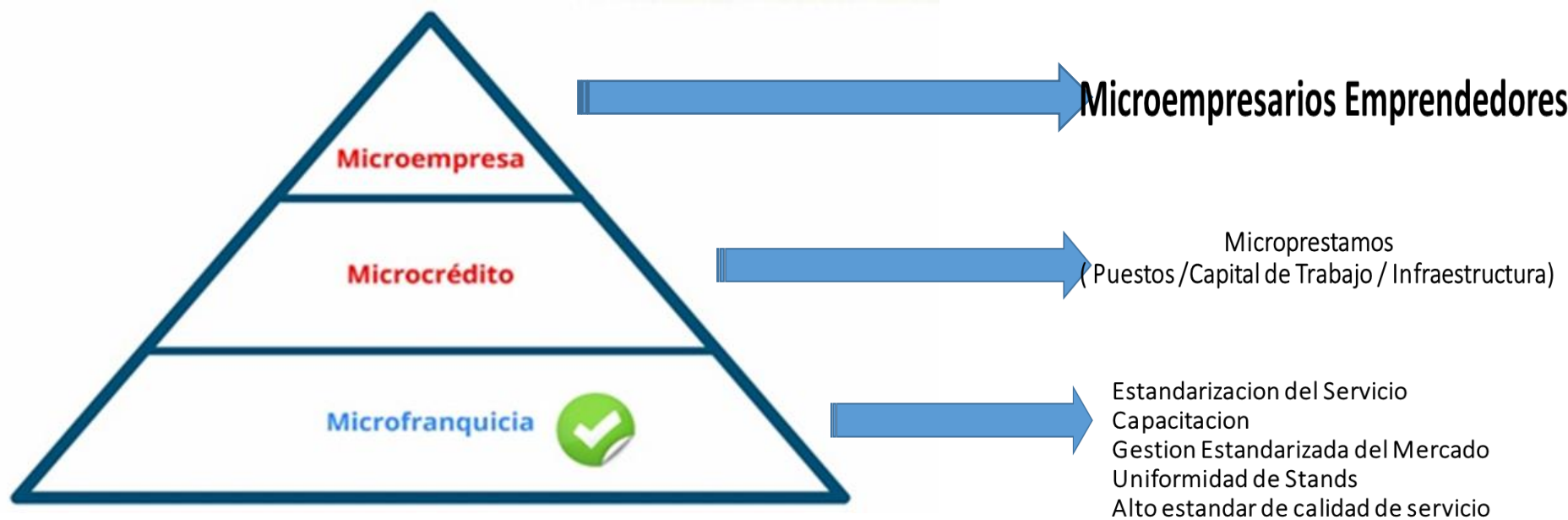
Herramienta que ayuda a estandarizar a través de manuales y procesos a cada una de las unidades empresariales las cuales usan una misma marca común.

# La Microfranquicia





# Modelo Microfranquicias





# Microfranquicia Ancla





# Tipos Microfranquicias por sectores

- **Microfranquicia Industrial**  
(Fabricar y Distribuir productos)

Textiles  
Carpintería  
Pinturas  
Otros

- **Microfranquicia de Distribución**  
(Courier y Distribución de productos)

Alimentos  
Revistas  
Periódicos  
Salud a domicilio  
Otros

- **Microfranquicia de Servicios**  
(Oferta de Servicios finales)

Hotelería  
Peluquerías  
Educativos  
Transporte



# Las Microfranquicias



**Banco  
Interamericano  
de Desarrollo  
(BID)**

Considera actualmente al Modelo de las Microfranquicias como una de las mejores herramienta para erradicar la Pobreza en el planeta.

# Beneficios de las Microfranquicias

- Formalización de las microempresas
- Descentralización de las microempresas.
- Crecimiento y expansión de mercado (replicar el negocio geográficamente)
- Protección de la Propiedad Intelectual

- “Know how” compartido entre asociaciones de microempresas
- Prestigio e Imagen de las Microempresas
- Capacitación Permanente





# Beneficios de las Microfranquicias

- Acceso a nuevos mercados
- Optimización de Costos
- Capacitación permanente
- Procesos y sistemas administrativos standard
- Beneficio comun y reduccion de riesgo
- Desarrollo de marca

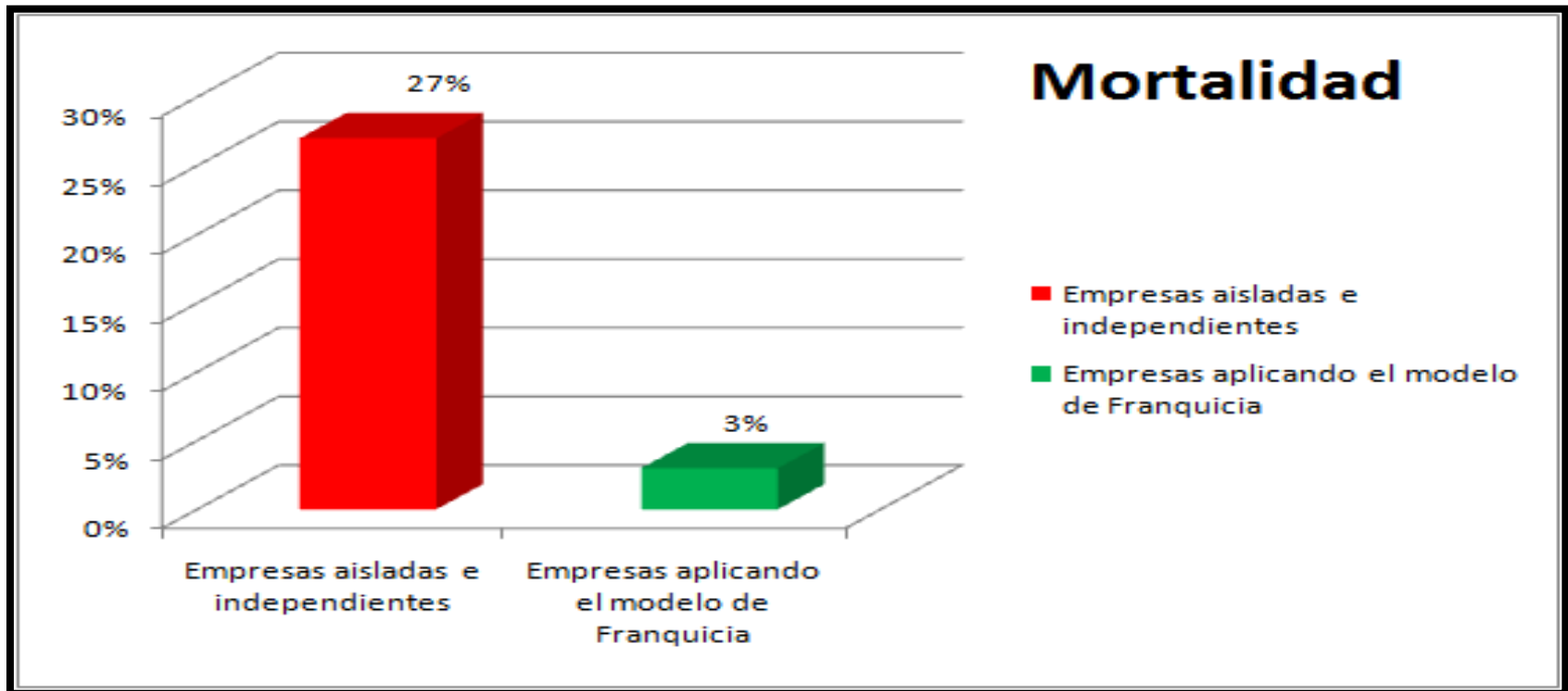


# Beneficios de las Microfranquicias

- Reduce la Pobreza
- Genera Empleo
- Formaliza al Empresario Informal
- Genera un Efecto Multiplicador
- Mejora la calidad de vida del Microempresario.
- Estandarización del Servicio Brindado.
- Mayor prestigio de marca



# Negocio Independiente vs Franquicia



La Franquicia reduce la Curva de Riesgo y Aprendizaje





# La Microempresa ( Pyme)



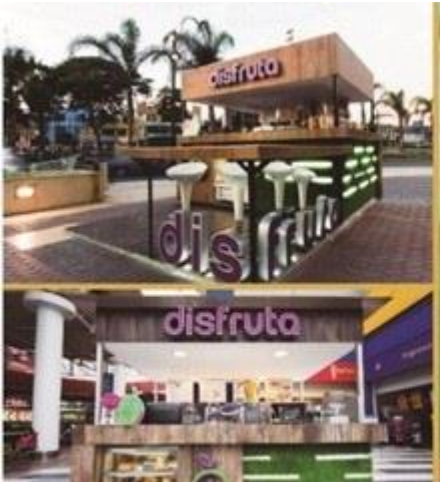
El Microcredito



La Microfranquicia



¡Pasa tu negocio  
al low cost!





# Rumbo hacia las Franquicias Low Cost :

## LA CHOZA NAUTICA "RESTAURANTE"



### ÁREA:

Entre 200 mt2 - 400 mt2

### INVERSIÓN:

Total aprox. \$ 100.000  
(Dólares)

### DERECHO DE MARCA (FEE):

\$ 40.000 (Dólares)

### RETORNO:

Entre 20 y 30 meses

## LA CHOZA NAUTICA "RESTAURANTE EXPRESS"



### ÁREA:

Entre 80 mt2 - 120 mt2

### INVERSIÓN:

Total aprox. \$ 40.000  
(Dólares)

### DERECHO DE MARCA (FEE):

\$ 20.000 (Dólares)

### RETORNO:

Entre 20 y 24 meses



# Migra al Modelo de Franquicia Low Cost



# Migra al Modelo de Franquicia Low Cost





# Migra al Modelo de Franquicia Low Cost







**GUILLERMO  
Quintana**

CEO Expansión  
Franquicia LATAM  
PERÚ

Gracias !!



Guillermo Quintana

Director Expansion Franquicia

Celular : 968680849

Correo : [gquintana@expansionfranquicia.com](mailto:gquintana@expansionfranquicia.com)

Web : [www.expansionfranquicia.com](http://www.expansionfranquicia.com)

