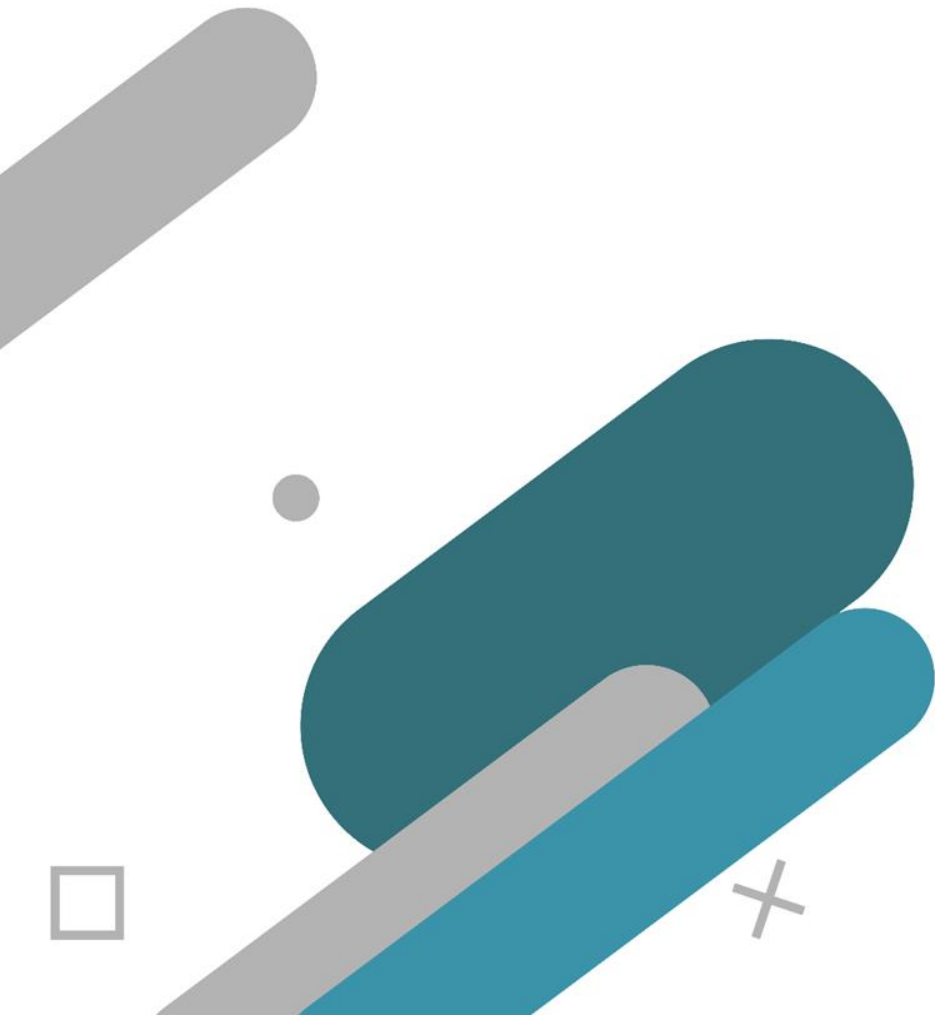


“Estrategias de **expansión**  
para **empresas de**  
**servicios** a través del  
modelo de **franquicias**”



# CONCEPTOS básicos





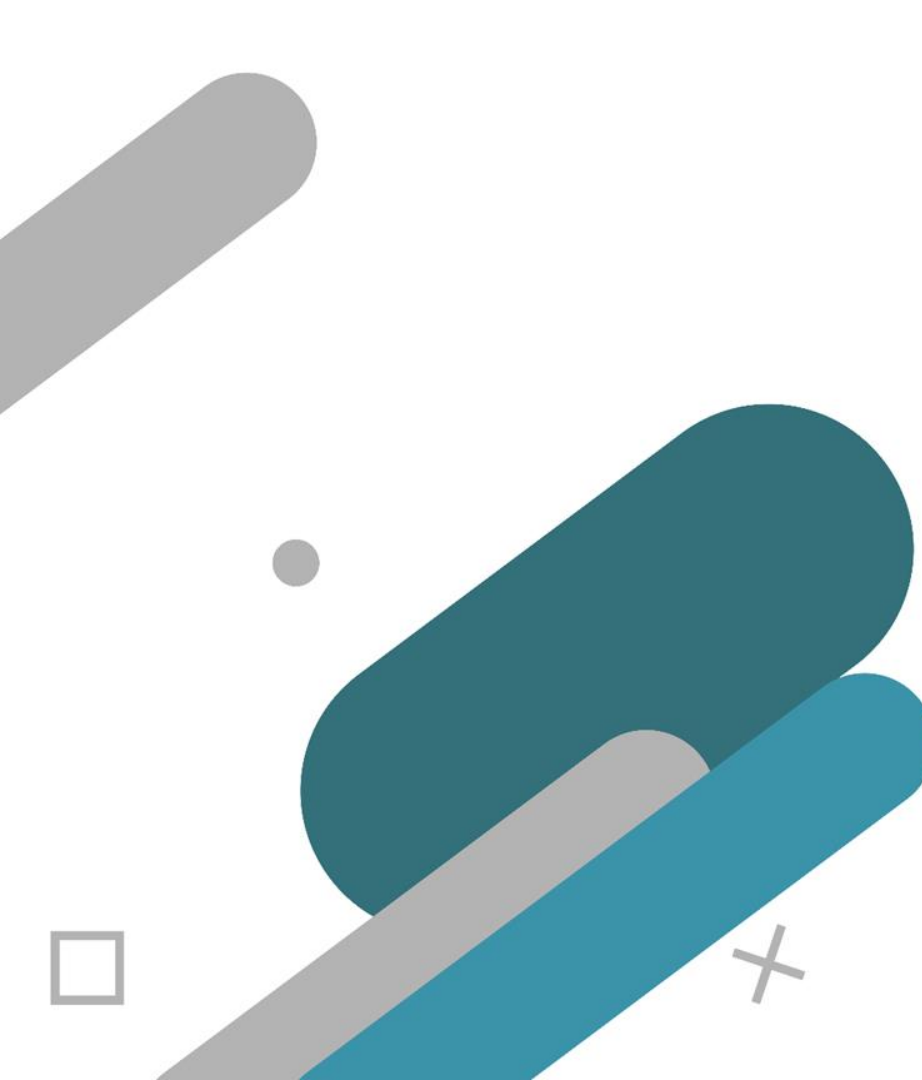
¿Qué es una  
**franquicia?**



Es un modelo de expansión de un concepto de negocios exitosamente probado y replicable, que permite a la empresa Franquiciataria, crecer con capital de terceros y generar una rápida economía de escala.

Permite aprovechar el know-how y experiencia de la empresa (Franquiciataria), para otorgar a otra persona (Franquiciada) un lugar de privilegio en un mercado competitivo, con el respaldo de un negocio probado.





¿Cuáles son los  
componentes  
**indispensables** que  
constituyen una  
**franquicia?**

**Empresa franquiciataria: Que aporta**

Marca -Know How – Clientes  
Producto -Asistencia - Experiencia

**Relación contractual**

Contrato de franquicias

**Franquiciado: Que aporta**

Inversión - Fee de ingreso  
Canon publicidad – Regalías -  
Gestión/gerenciamiento



## Compromisos básicos de la empresa franquiciataria





<b>Formación</b>	<p>Fase 1: Formación del franquiciado/a y su equipo, en el periodo previo a la apertura</p> <p>Fase 2: Formación del franquiciado/a y sus equipo de manera periódica en el periodo pos apertura</p>
<b>Programa de soporte y control</b>	<p>Auditorias, mystery shopper, encuestas varias para comprobar y medir la gestión de las franquicias y la detección de puntos fuertes y débiles.</p>
<b>Gestión de Marca</b>	<p>Debe estar registrada debidamente. Debe ser gestionada debidamente.</p>
<b>Know How/Manualización</b>	<p>Deben ser actualizados de forma periódica y expresados en los manuales de franquicias.</p>
<b>Gestión del vínculo</b>	<p>Consiste en contener, acompañar y colaborar a quien ha elegido la franquicia. Generar un vinculo permanente con la Franquicia. Generar los mecanismos de comunicación adecuados y eficientes.</p>



## **Compromisos básicos** del franquiciado/a



<b>Inversión</b>	Equipamiento + Mobiliario + Cartelería + Stock inicial + Honorarios + Capital de trabajo + Capacitación + Obra civil + Comisión inmobiliaria + otros
<b>Gestión/Gerenciamiento</b>	Se refiere a la operación del negocio conforme pautas del manual de franquicias y a la gestión gerencial del mismo.
<b>Fee de ingreso</b>	Se refiere al dinero que abona quien adquiere la franquicia para integrar la red. Cubre el derecho de uso de la marca, formación inicial, manuales de franquicia, planificación de la apertura y asistencia en el periodo pre apertura, otros
<b>Regalías</b>	Pago mensual. Contraprestación por los servicios prestados por la empresa Franquiciadora y por el uso y disfrute de la marca. Pueden ser fijas o variables.
<b>Canon de publicidad</b>	Pago mensual. Cubre campañas masivas y acciones de posicionamiento de marca, publicidad y comunicación corporativa. Fijo o Variable

# Para la empresa franquiciataria

Crecer con capital de terceros – Posicionar marca



Generar una rápida economía de escala – Multiplicar sus ingresos



Acceder a acuerdo y alianzas con proveedores – Lograr mejores condiciones de pago en la cadena



Recibir información de las franquicias de cada punto del país y el exterior

# Para quien adquiere la franquicia

Aprovechar la experiencia y conocimiento de la empresa franquiciataria – Minimizar riesgos empresariales

Iniciar la actividad con un posicionamiento previo en el competitivo mercado – Operar un negocio probado

Contar con un producto y/o servicio ya elegido por el consumidor – Beneficiarse de la economía de escala

Contar con la estructura organizacional de la empresa franquiciataria desde el inicio. Ejemplo: departamentos de marketing, atención al cliente.

¿Qué sectores  
**componen el**  
**sistema de**  
**franquicias?**  
Algunos ejemplos



# PERÚ

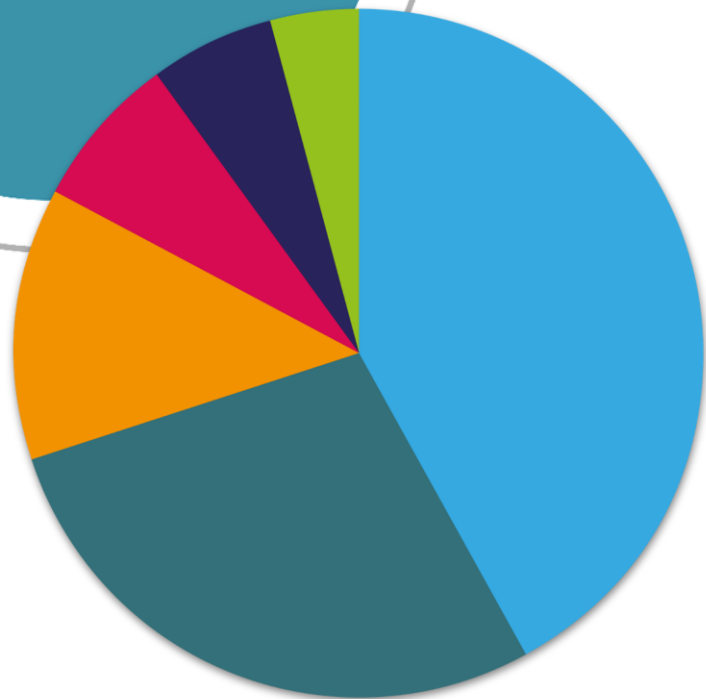
# Según un relevamiento de la C.C.L

Censo Nacional de cifras de Franquicias

**Cantidad de empresas Franquiciantes**







7% Fast Food



6% Educación



4% Bazar



24% Gastronomía



15% Moda



12% Salud ,estética





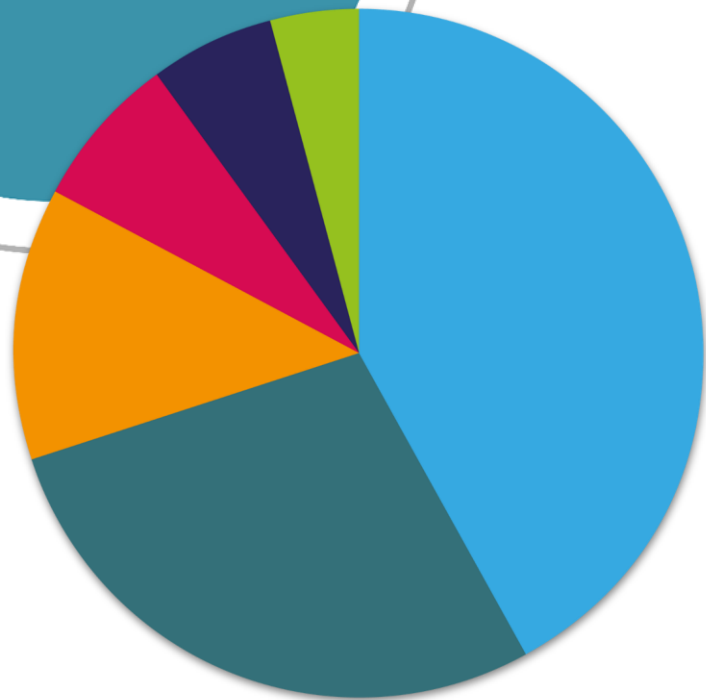
# ARGENTINA

# Según un relevamiento de la A.A.M.F

(Asociación argentina de marcas y franquicias en el 2022)

**Cantidad de empresas Franquiciantes**





7% Estética y salud



6% Capacitación



4% Indumentaria y accesorios



42% Gastronomía



28% Negocios especializados



13% Servicios

**384**  
GROUP



**ESPAÑA**

# Según un relevamiento de la A.E.F

(Asociación española de franquiciadores en el 2022)

**Cantidad de empresas Franquiciadoras**





17,5% Moda



14,9% Hostelería/restauración



8,2% Belleza/estética



5,5% Tiendas especializadas





# MÉXICO



# Según un relevamiento de la A.M.F

(Asociación mexicana de franquiciadores en el 2022)

**Cantidad de empresas Franquiciantes**





34% Restaurantes y alimentos



29% Servicios



12% Belleza/salud



7% Turismo y entretenimiento



6% Moda, textiles





# Franquicias de servicios

## Algunos ejemplos



Kumon es una franquicia, cuyo servicio se enfoca en ofrecer una metodología de enseñanza innovadora.

El servicio que ofrece Kumon, es un método de enseñanza enfocado en la memorización, para jóvenes en edad escolar.

Una franquicia con baja inversión inicial, material didáctico exclusivo y apoyo constante.

La red Kumon está formada por dueños de franquicias de diversas áreas académicas y profesionales.

El perfil del franquiciado busca en las personas la identificación con el área educativa y el deseo de trabajar con el desarrollo de niños.

The logo for RE/MAX, featuring the word "RE" in red, a blue diagonal slash, and "MAX" in red, with a registered trademark symbol.The logo for 384 GROUP, with "384" in a large blue font above the word "GROUP" in a smaller blue font.

## REMAX

Una de las marcas más conocidas en el sector es REMAX, y tiene un sistema de franquicias interesante.

El franquiciado, que ellos llaman bróker, es **un emprendedor a la cabeza de un equipo amplio** de agentes inmobiliarios.

Se dedica a dar soporte a ese equipo.

Es decir que se crea una empresa que puede crecer mucho y generar grandes beneficios.



## Wayalia

Esta empresa se dedica al **cuidado de personas mayores en sus domicilios**.

Cada franquiciado puede trabajar con un gran número de cuidadores, para atender a un gran número de clientes. Este tipo de formato permite obtener **una buena rentabilidad a medio plazo**.

Como además suele haber una buena fidelización de clientes y que el mercado no para de crecer, el potencial económico es interesante.

¿Puedo **crecer/expandirme** nacional e internacionalmente con mi **empresa de servicios** a través de un **modelo de franquicias**?

384  
GROUP



¡SÍ!  
POR SUPUESTO





## Modelo de franquicia de empresa de servicio

¿Características?  
¿Claves? ¿Ventajas?



# CARACTERÍSTICAS

de una franquicia  
de servicios

- Una franquicia de servicios puede ofrecer: servicios de asesoramiento legal, consultoría profesional, marketing y publicidad, de enseñanza, etc.
- Se cede una idea de servicio y una forma de prestarlo, el prestigio del franquiciante, su know-how y experiencia.
- Tienen una inversión inicial mínima.
- El capital de trabajo inicial es mínimo.
- Dentro de este modelo, el franquiciatario le ofrece al franquiciado una fórmula original de prestación de servicios al consumidor. Por su parte el franquiciado provee los servicios al cliente con el mismo nivel de calidad y a los mismos precios.
- Normalmente tienen un porcentaje de regalías y canon de publicidad más alto que las de productos.
- No tienen stock inicial dentro de su inversión.
- No trabajan con stock, no generan scrap, no tienen gestión de vencimientos.

**CLAVES**  
para **expandir** mi  
empresa de servicios

- Debido a su carácter abstracto, esta clase de acuerdo necesita una constante colaboración y transmisión del **“know how”** por parte del franquiciante.
- El perfil del franquiciado debe tener **“excelentes”** habilidades de marketing y para entablar relaciones con los clientes.
- Los franquiciados de las franquicias de servicios deberán sentirse cómodos vendiendo los servicios a los clientes en lugar de un producto.
- Los franquiciados deben tener capacidad probada para proporcionar servicios y una **“excelente”** capacidad de venta.
- La gestión del vínculo con el franquiciado (reuniones, capacitaciones, constantes).
- El programa de soporte y control del franquiciado.
- **Un “software” de gestión propio, adaptado a las necesidades.**
- **Cultura organizacional de virtualidad.**
- **Equipo de profesionales freelancer altamente comprometidos.**

# VENTAJAS para inversores

- Mínima inversión inicial.
- Mínimo capital de trabajo para iniciar las operaciones.
- Sector que crece rápidamente.
- Permite desarrollar una sólida red de relaciones personales a largo plazo con el cliente.
- Fuerte sentido de lealtad de tus clientes.

**Ahora...**  
¿Por dónde  
empiezo?







**PRIMERO:**  
Animarme



**SEGUNDO:**  
Buscar asesoramiento  
profesional

# iGracias!

Pueden encontrarnos en:



[www.384group.com](http://www.384group.com)



[www.384inversiones.com](http://www.384inversiones.com)

**384**  
**GROUP**