

Lanzamiento de Franquicias

La maduración lógica de cada mercado, produce procesos de concentración entre los ofertantes, que obligan a las compañías a “crecer, ser absorbidas o morir”. Por lo tanto entre las posibilidades de futuro, la franquicia como herramienta de expansión ocupa un lugar privilegiado.

No obstante la Franquicia tiene sus reglas de juego, aplicarlas correctamente es crítico para su éxito, porque a pesar del panorama optimista que venden generalizadamente las revistas y consultoras tradicionales del sector, el número de procesos de salida que fracasan, también crece, esencialmente por saltarse las reglas del juego. Conviene pues, conocerlas perfectamente y desarrollar el modelo de cada cliente de forma individualizada y adecuada a su tipología de negocio, a su sector, y a las normas negociales y jurídicas de la franquicia.

A través de este servicio G2a pretende “acompañar” a sus clientes en su proceso de salida al mercado de la franquicia, dotando a su organización de todos los elementos jurídicos y de consultoría necesarios para ello y sobretodo adaptándola y formándola para que sea autosuficiente en el futuro, pretendemos mediante este modelo, en definitiva, ayudar a nuestros clientes en su aplicación, ayudar a concretar una estrategia de futuro y un plan de negocio que haga de sus compañías más sólidas y rentables en el futuro.

En algunos casos el mejor consejo para nuestros clientes puede que sea el no franquiciar su modelo de negocio. La Franquicia no es lo más apropiado en todos los casos, ante tales situaciones G2a aconseja con su experiencia y competencias cuál es el mejor formato y estrategia que permita al cliente conseguir los objetivos de su compañía.

Como resultado “material” del servicio el cliente dispondrá:

- Plan de Negocio de la Central y su Economía de escala.
- Dossier informativo comercial.
- Dossier del Franquiciado.
- Manual operativo.
- Identificación y relación de las necesidades formativas del franquiciado.
- Plan de expansión y desarrollo con identificación de los canales apropiados.
- Documento de información pre - contractual.
- Contrato Standard de Franquicia.
- Informe de Riesgos relativo a las decisiones adoptadas en el contrato de franquicia.
- Inscripción en el Registro de Franquiciadores.

