

COMO CONVERTIRSE en franquiciante

Por qué utilizar el sistema ?

La franquicia es una estrategia que permite crecer.

- ▶ Obtendrá rentabilidad ya que incrementará las ventas de ingresos y reducirá los costos unitarios por volumen.
- ▶ Le permitirá acceder a economías de escala, de compra, descuentos, capacidad de negociación, etc.
- ▶ Consolidará su concepto de negocio y logrará un buen posicionamiento de su marca.
- ▶ Armará una cadena de cobertura geográfica extendida, que actuará como barrera de entrada a la competencia.
- ▶ Si distribuye productos, tendrá transacciones más rápidas y seguras.
- ▶ Obtendrá una constante fuentes de ideas de parte de los franquiciados.
- ▶ Le permitirá externalizar la gestión de los locales no estratégicos, para concentrarse en lo importante.
- ▶ Le permitirá estar más cerca del cliente final.

Cuáles son los elementos para “franquiciar” su negocio ?

Los elementos esenciales de la ecuación ¿puedo franquiciar? son

- 1- **Marca reconocida**, que esté registrada y que sea valorada.
- 2- **Producto o servicio original**, ya sea en sus características intrínsecas o en su forma de ofrecerlo a la venta
- 3- **Negocio exitoso y rentable**, el franquiciado duplica “éxitos comerciales” y nunca fracasos. El negocio debe permitirle al franquiciado un buen retorno de la inversión y pagarle las regalías al franquiciante.
- 4- **Know How transmisible o de fácil reproducción**: El saber hacer de una compañía no solo es la forma de operar, también lo son sus valores y la cultura.

Recordemos que hay ciertos conocimientos que son imposibles transmitirlos, y por lo tanto, no pueden ser objeto de una franquicia, como por ejemplo “la habilidad de un pintor” o la simpatía o fama de una persona en particular.

- 5- **Mercado en expansión**: en el sentido que tenga un interés constante y duradero. Que no sea una MODA

Cuáles son los pasos para convertirse en franquiciante ?

El empresario que desea expandir su negocio utilizando un sistema de franquicias debe antes que nada, evaluar si está preparado internamente para esta expansión.

La expansión del negocio en red, requiere una estructura física, financiera y de personal, alineada con un plano de expansión. Eso requiere pasar por un proceso de análisis profundo de las condiciones antes de iniciar con el otorgamiento de franquicias.

Los pasos recomendados para quien desea utilizar el sistema de franquicias se observan en el siguiente cuadro:

Conocer el sistema

- ▶ Comprender como funciona el sistema.
- ▶ Aprender de los casos de éxito.
- ▶ También de los fracasos conocidos.
- ▶ Leyes que la afectan y protegen.
- ▶ Como es el mercado de la franquicia.

Validar la franquiciabilidad del negocio

- ▶ Marca.
- ▶ Mercado y producto.
- ▶ Obtuve éxito en más de una localización.
- ▶ Know How.
- ▶ Rentabilidad.

Desarrollar el programa de franquicia

- ▶ Definir el Plan Estratégico.
- ▶ Elaborar los Manuales.
- ▶ Plan de asistencia inicial y continua.
- ▶ Preparar la documentación contractual.
- ▶ Preparar el control de la franquicia.

Prueba piloto

- ▶ Validar en forma práctica el sistema.
- ▶ Ayuda a la transición de bocas propias a unidades franquiciadas a terceros.
- ▶ Corregir errores antes de la implementación.

Otorgamiento de franquicias

- ▶ Cumplimiento del plan expansión.

Cuáles son las ventajas ?

Las principales ventajas son:

- ▶ **Crecimiento más rápido:** los esfuerzos del franquiciante más los de los franquiciados permiten un posicionamiento más acelerado en el mercado. El mayor número de franquicias atrae a otros inversores generando un crecimiento poco probable de otra manera.
- ▶ **Menor inversión:** se expande rápidamente con inversiones menores, pues el franquiciado financia gran parte de la expansión.
- ▶ **No hay relación laboral:** el franquiciado es una empresa independiente.
- ▶ **Alta motivación** de los franquiciados frente a encargados dependientes, garantiza un canal de distribución leal.
- ▶ **Economía de escala:** a mayor cantidad de locales se optimizan las compras y la producción, logrando mejores precios y condiciones.
- ▶ **Otros ingresos:** Con el fee o canon de entrada más las regalías periódicas, se diversifican los ingresos.
- ▶ **Aumentan las acciones de marketing:** con el aporte de cada eslabón de la cadena se posibilitan mayores y mejores acciones de mercadeo.
- ▶ **Mayor innovación y desarrollo:** Permite concentrarse en el desarrollo de nuevos productos y servicios.

Cuáles son los inconvenientes ?

Las principales desventajas para el franquiciante son:

- ▶ **Anhelos de independencia del franquiciado:** con el transcurso del tiempo, es común que quieran separarse de la red, atribuyéndose el éxito de la operatoria, queriendo evitar asimismo, los pagos al franquiciante. También existe el deseo de retirarse cuando la rentabilidad es escasa.
- ▶ **Riesgo de desprestigio de la marca:** El franquiciante corre con este peligro por la mala operación de sus franquiciados.

- ▶ **Menor discrecionalidad y menor capacidad de imposición:** dicho fácilmente, no se puede hacer lo que se quiere, por lo menos tendrá que convencer a sus franquiciados del porque de determinadas acciones.
- ▶ **Posible elección de franquiciados no idóneos:** La tentación de elegir a sus candidatos por el dinero del franquiciado y no por el perfil de los mismos es elevada.

Qué tipo de asistencia debe prestar el Franquiciante al Franquiciado ?

Independientemente del entrenamiento operacional y gerencial del franquiciado en la primera etapa, llamada Pre-apertura y Apertura, la **Asistencia Inicial** consiste en:

- ▶ Planificar el proceso de apertura.
- ▶ Investigación del mercado de la zona a franquiciar.
- ▶ Búsqueda del lugar más adecuado.
- ▶ Definición del área de exclusividad territorial.
- ▶ Estimación de inversiones iniciales con indicación de posibles proveedores.
- ▶ Elaboración del proyecto de adecuación, decoración y equipamiento del punto de venta.
- ▶ Colaboración en la selección del personal.
- ▶ Formación inicial del personal del franquiciado.
- ▶ Determinación del stock de productos para la apertura.
- ▶ Planificación de la campaña de lanzamiento.
- ▶ Asistencia técnica y comercial en el inicio de la actividad.

La segunda etapa es durante toda la vigencia del contrato de franquicia y la denominamos **Asistencia Continua** y consiste en:

- ▶ Formación continuada del franquiciado y su personal.
- ▶ Centralización de negociaciones con proveedores, generando economía en escala.
- ▶ Desarrollo de nuevos productos y servicios.
- ▶ Supervisión de forma preventiva.
- ▶ Asistencia técnica y comercial permanente.
- ▶ Coordinación de campañas de publicidad y promoción (administración del fondo de marketing).
- ▶ Convenciones periódicas de los franquiciados.