

MARZZ CONSULTING

# Proyecto: Franquiciador.

---

Punto de partida.

**Antonio Ruiz**

**20/05/2018**



Consideraciones previas para analizar el desarrollo de franquicia. Y obtener toda la información para plantear un proyecto de éxito.

## ¿QUE NEGOCIO SE PUEDE FRANQUICIAR?

Es una realidad que el crecimiento del mercado de la franquicia en todos los sectores de la actividad económica es muy fuerte, y que muchos empresarios optan por este formato para expandir sus negocios por todas las ventajas que proporciona tanto para franquiciados como franquiciador. Pero debemos tener claro que no todos los negocios son franquiables.

1.- Para plantearnos franquiciar nuestro negocio tenemos que reflexionar sobre la siguiente cuestión:

**“ ¿Es mi negocio un proyecto de éxito, que me proporciona un interesante rentabilidad, con una sólida ventaja competitiva y que pueda ser fácilmente replicable?**

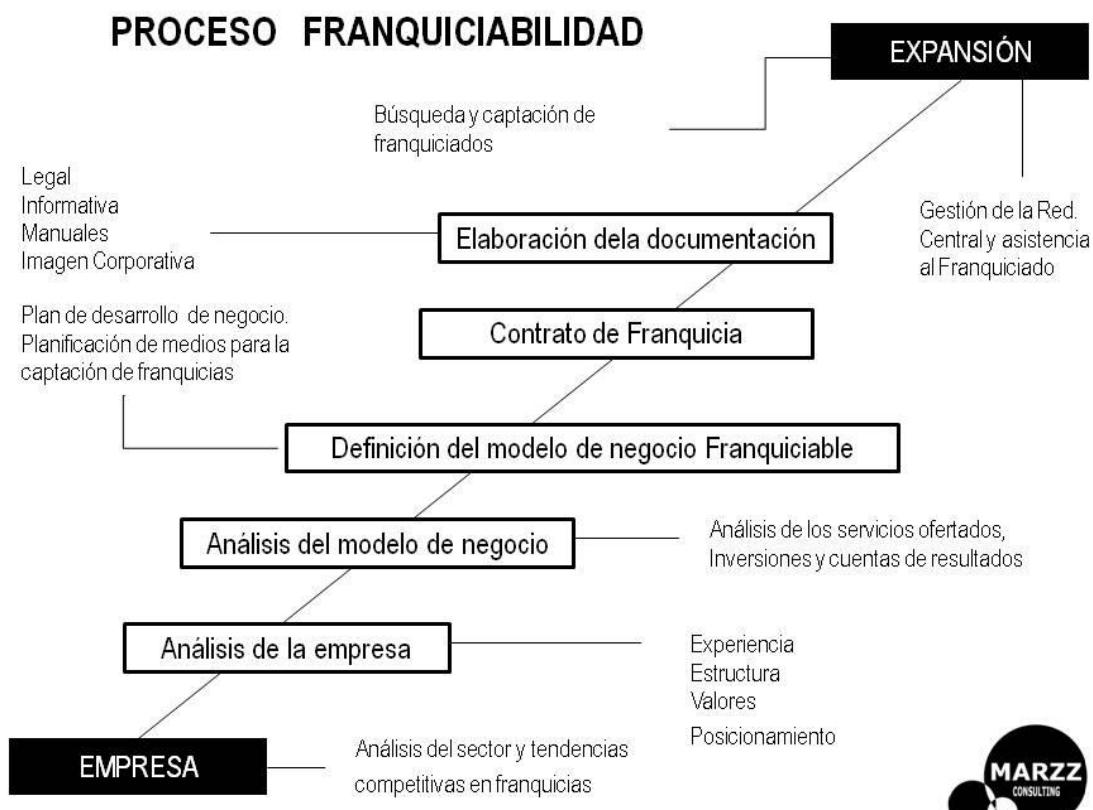
Si tras el debido proceso de reflexión y análisis la respuesta es positiva. Tenemos **la primera condición necesaria** para desarrollar un proyecto de franquicia. Y la que nos va a marcar el punto de partida.

2.- También tenemos que reflexionar sobre cuál es el objetivo que queremos alcanzar, es decir, plantearnos hay que definir qué es lo que queremos lograr con nuestro proyecto cómo visualizamos nuestro proyecto en el largo plazo. Contestar a esta pregunta nos marcará el camino a seguir.

Por tanto, **la segunda condición necesaria**, es plantear una definición estratégica clara, esto es, definir la visión del proyecto – que es lo que queremos alcanzar a largo plazo- y la misión- cómo lo vamos a hacer.

## ¿COMO HACER PARA MONTAR UNA FRANQUICIA?

Partiendo de la base que tenemos un modelo de negocio de éxito, veamos cuales son los pasos hay que seguir para hacerlo crecer mediante la creación de una red de franquicias. Veamos el proceso de Franquiciabilidad.



## ERRORES HABITUALES.

A continuación, planteamos una serie de errores que algunas franquicias cometen y que les lleva irremediablemente al fracaso. Para dejar claro al cliente que debe tener presente estos aspectos básicos:

**1.- Falta de financiación.** Crecer mediante el formato de franquicia, reduce sustancialmente las necesidades de financiación, porque te permite crecer con el dinero ajeno, el de los franquiciados. Pero hay que tener en cuenta que vamos a necesitar recursos propios para afrontar el lanzamiento, hasta que en la red empiecen a operar la economías de escala. Y posteriormente necesitamos recursos para la construcción de la estructura necesaria que dará soporte al Franquiciado.

El cliente debe tener claro que va a necesitar fondos para poner en marcha el proyecto. La cantidad necesaria, ya dependerá de lo que quiera hacer y el ritmo de crecimiento.

**2.- Falta de Formación.** La cultura de la franquicia es “procesos por escrito”, volumen de negocio y dar servicio al Franquiciado a cambio del roylti. Muchas franquicias hacen la base de su negocio la captación de los cánones de entrada, olvidando luego el servicio al Franquiciado para que obtenga la rentabilidad prometida de su inversión. Si caemos en esto el proyecto tendrá poco recorrido.

Es importante, por tanto, que el cliente entienda que hay que prepararse bien para dar ese servicio al Franquiciado.

**3.- Falta de definición del perfil del Franquiciado.** Es fundamental definir adecuadamente el perfil del Franquiciado en función de las especificaciones del negocio. El franquiciador crea el modelo, diseña la estrategia, la cuida, la evoluciona y la piensa. El Franquiciado debe respetar los procesos ya inventados. Esta debe ser la norma a seguir en la búsqueda de franquiciados.