



CANALES ALTERNATIVOS DE DISTRIBUCIÓN: LAS FRANQUICIAS

COLEGIO DE ECONOMISTAS DE VALENCIA
Valencia, 28 de Enero de 2.010



Índice

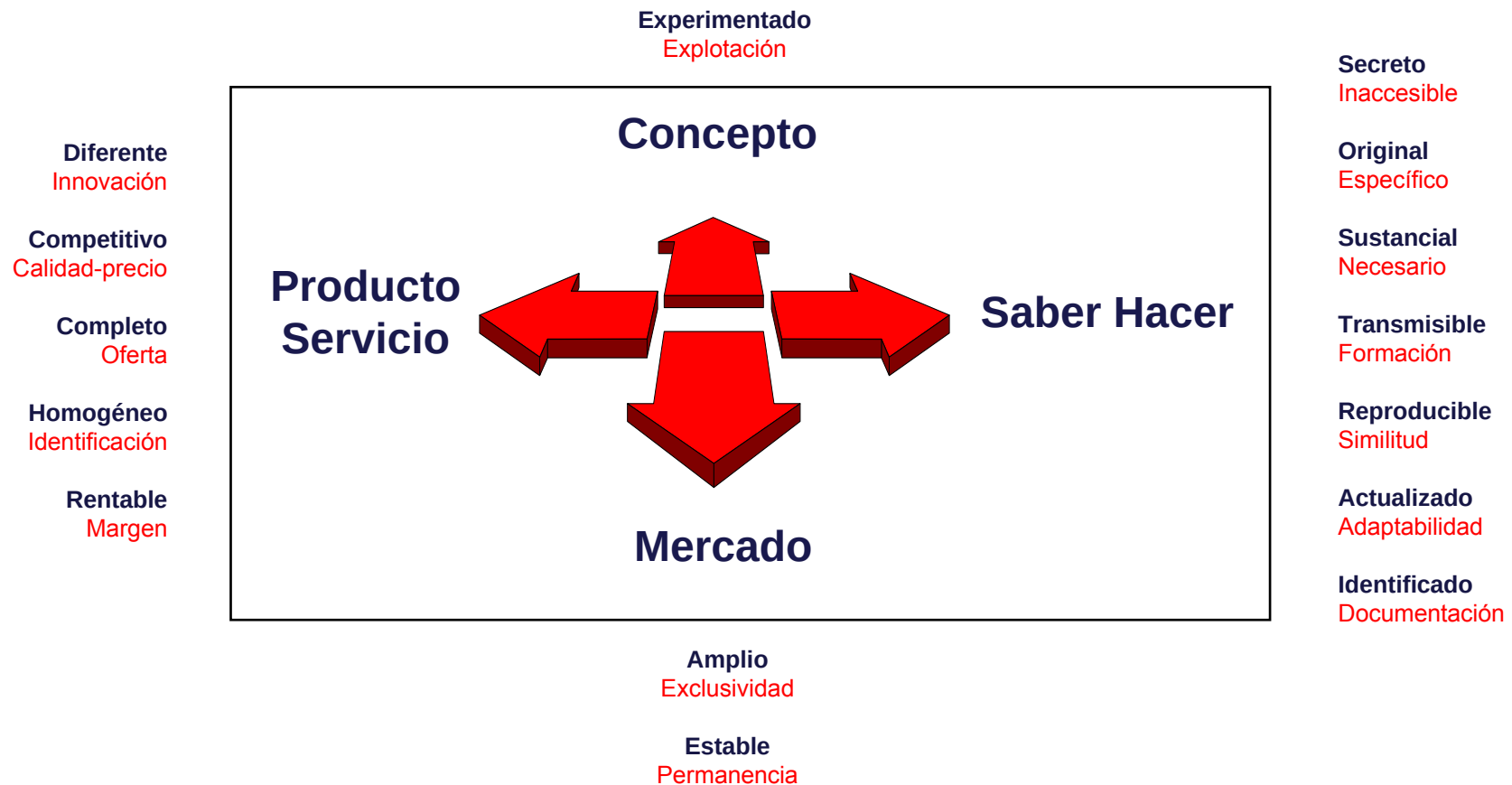
**1.- ¿QUÉ EMPRESAS SON FRANQUICIABLES?
REQUISITOS MÍNIMOS QUE DEBE REUNIR UNA EMPRESA PARA PODER FRANQUICIAR**

2.- LAS CLAVES DE ÉXITO EN LA FRANQUICIA

3.- PRINCIPALES CAUSAS DEL FRACASO EN FRANQUICIA

4.- PRINCIPALES VENTAJAS QUE APORTA LA FRANQUICIA Y ALGUNOS INCONVENIENTES

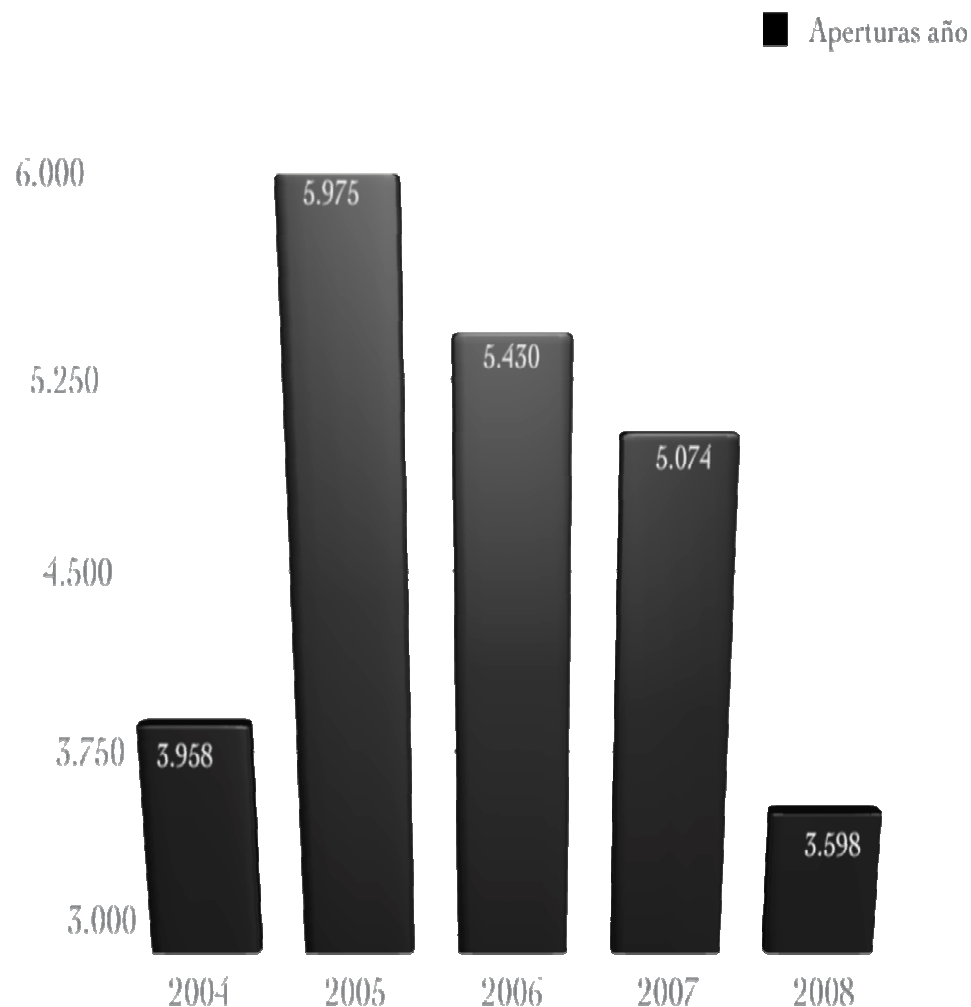
1.- REQUISITOS MÍNIMOS QUE DEBE REUNIR UNA EMPRESA PARA PODER FRANQUICIAR



2.- LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA FRANQUICIA

Cada año se abren de forma estable entre 3.800 y 6.000 nuevas unidades de franquicia.

En 2009 se han producido 3.817 aperturas.





2.- LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA FRANQUICIA

- Mientras el sector franquicia crece sólidamente año tras año, el crecimiento de las empresas que forman parte del mismo es desigual.
- Las 100 primeras generan más del 75% (2.963) de todas las nuevas aperturas.
- 920 empresas se han repartido el último año 853 aperturas (menos de una por empresa).
- Las pautas de ayer hoy ya no son validas y abrirse paso a las empresas en fase de inicio y en sus primeros años de actividad es cada vez más difícil.



2.- LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA FRANQUICIA

Evolución tres últimos años

Año	Aperturas 100	Total Aperturas	% 100 primeras
2009	2.963	3.817	77%
2008	2.110	3.598	58%
2007	2.746	5.074	54%



2.- LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA FRANQUICIA

¿Cuál es la respuesta que se espera del comercio?

El comercio debe hacer prevalecer ante todo su propia marca, su propia diferenciación en la forma de vender y presentar sus productos vinculándose con el cliente. Y lo deber hacer a través de las siguientes vías:

- Marketing (lograr que sepan quiénes somos, cómo somos y dónde estamos).
- Formación (del empleado de acuerdo con nuestra estrategia).
- Tecnología (incorporación de nuevas herramientas).
- Diseño (cliente sepa en qué tienda se encuentra).
- Programas de fidelización (conocer el comportamiento de nuestro cliente).

2.- LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA FRANQUICIA

Por qué venden franquicias las empresas que están triunfando

POR QUÉ EMPRESAS COMO:

Naturhouse, Clínicas Vital Dent, Neck & Neck, Moblerone, Merkamueble, Lizarrán, CreditServices, Don Piso, Enerpal, Imaginarium, Aita, Dehesa Santa Maria, Chiqui Tin, Beep, Marco Aldany, Jamaica Coffee Shop, Retoucherie de Manuela, Tapelia y otras muchas, **venden múltiples franquicias todos los años desde que iniciaron su actividad.**

► **¿QUÉ TIENEN EN COMÚN?**

► **¿CÓMO LO CONSIGUEN?**



2.- LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA FRANQUICIA

Todos ellos son **CREADORES DE NICHOS DE MERCADO** (Chiqui Tin, Enerpal, Tapelia, ...).

Muchos de ellos **SE INICIARON CON ESCASO O NULO PRESUPUESTO** (Lizarrán, CreditServices, Dehesa Santa María, ...).

En casi todos los casos **HAN CREADO MERCADOS O EN SU DEFECTO HAN REVOLUCIONADO** la forma en que se comercializan sus productos y servicios (Clínicas Vital Dent, Imaginarium, Moblerone, ...).



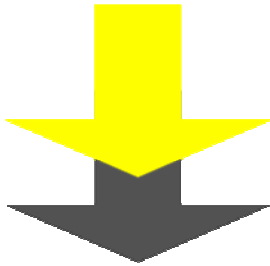
SON EXCELENTES COMUNICADORES que han sido percibidos desde sus inicios por parte de los emprendedores y han sabido conectar con ellos (Naturhouse, Marco Aldany, Don Piso, ...).

2.- LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA FRANQUICIA

Pero por encima de todo
hay que destacar su capacidad para
**organizar, planificar y
proyectar**
sus empresas desde los inicios
cuando sólo eran pequeñas empresas

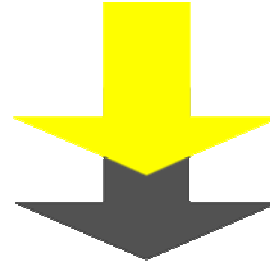
Unos se proyectaron hacia el **LIDERAZGO E INNOVACIÓN
SECTORIAL**, otros hacia **INVERSIONES RADICALES**,
y otros hacia la **RECONVERSIÓN**.

2.- LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA FRANQUICIA



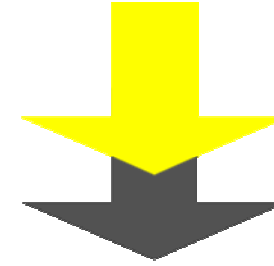
Creadores de nicho

- Chiqui Tin
- Lizarran
- Imaginarium
- Tapelia
- Enerpal
- Clínicas Vital Dent
- Marco Aldany
- Neck & Neck
- Vitalia
- KA
- Serhogar System



Baja inversión

- Credit Services
- Dehesa Santa María
- 100 Montaditos
- Retoucherie de Manuela



Reconversión

- Moblerone
- Merkamueble
- Naturhouse
- Beep
- Jamaica Coffee Shop
- Re/Max



2.- LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA FRANQUICIA

SER PERCIBIDO COMO LÍDER en un sector de actividad

- Orientar la empresa hacia este objetivo.
- Disponer los medios y presupuestos.
- Comunicar nuestros valores.



Y este es un logro que pueden conseguir muchas empresas con independencia de su tamaño y recursos económicos.



2.- LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA FRANQUICIA

PREPARAR LA EMPRESA

- Diseñar el plan.
- La estrategia.
- El posicionamiento. Los objetivos.
- El presupuesto. Las acciones. Los medios.

2.- LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA FRANQUICIA

1.- Diseñar el plan

- Definir los valores
- Dónde queremos llegar
- Cómo lo haremos
- Cuál debe ser la estructura. La organización
- Cuál debe ser nuestra posición en el mercado y en nuestro sector

2.- La estrategia

- Cómo queremos ser percibidos
- Cuáles son nuestros objetivos
- Cómo pretendemos lograrlo

3.- El posicionamiento. Los objetivos

- Los plazos de tiempo
- El mensaje y argumentario. Los valores
- Cuantificación de objetivos
- Qué presupuesto disponemos para lograrlo

4.- El presupuesto. Las acciones. Los medios

- Acciones y calendario
- Medios a utilizar
- Recursos
- Seguimiento



2.- LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA FRANQUICIA

Cómo generar referencias: **¿CON QUÉ PRESUPUESTO?**

- Primero, identificar el perfil y los atributos de nuestro futuro franquiciado.
- Segundo, qué tipo de franquicia y capacidad de inversión ofrecemos, adaptar a cada perfil un modelo.
 - O La respuesta a estas preguntas nos hará precisar nuestra inversión y nuestro modelo de negocio.
 - O También nos facilitará los canales para poder llegar efectivamente a nuestros candidatos y ubicarnos allí donde ellos estén.



2.- LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA FRANQUICIA

Diferentes formas de establecer nuestra comunicación

ACCIONES **SIN COSTE** SIGNIFICATIVO

- Relaciones Públicas
- Directorios
- Internet
- Bases de Datos
- Presentaciones
- Soporte en la propia red

ACCIONES **CON COSTE**

- Herramientas de venta
- Publicidad
- Ferias
- Intermediarios
- Otros

2.- LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA FRANQUICIA

	Empresas en fase de inicio	Empresas en desarrollo	Empresas desarrolladas
Directorios	Si	Si	Si
Portales	Si (selección)	Si (amplios)	Si
Internet (buscadores)	Si (inversión base)	Si (aumentar inversión)	Si
Web	Si	Si (potente)	Si
Herramientas de venta	Si	Si	Si
Relaciones Públicas	Internas y/o externas	Externas y constantes	Si
Bases de Datos	Si	Si	Si
Consultores	Si	Si	
Estructura interna	A ser posible	Si	Si (desarrollada)
Ferias	Si (selección)	Si	Si
Prensa especializada	Si (selección)	Si	Si
Prensa general		Si	Si
Presentaciones	Si	Si	Si
Soporte en la propia red		Si	Si
Otros		a considerar	Si



2.- LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA FRANQUICIA

Conclusiones

- El éxito en la expansión es el resultado de la estrategia
- Planificar el liderazgo
- Preparar la empresa en todos los ámbitos
- Definir los objetivos de expansión
- Disponer los medios, los presupuestos y comunicar nuestros valores
- Crear presencia de empresa adecuada a nuestros objetivos y invertir en ello

3.- PRINCIPALES CAUSAS DEL FRACASO EN FRANQUICIA

Por qué unas empresas consiguen resultados y otras no. **Errores habituales.**

- Falta de planificación estratégica = **No liderazgo, no organización, no resultados.**
- Sobreevaluación = **Inversión inadecuada y poco objetiva.**
- Presentación y documentación inadecuada = **Más habitual de lo imaginable.**
- Escasa transmisión, conocimiento y valor añadido = **Resultado no planificación.**
- Conformarse con poco = **En franquicia se triunfa o no. No hay términos medios.**
- No entender que la competencia es todo el sector = **Buscamos emprendedores.**
- No invertir en comunicación = **Sin comunicación no hay marca.**
- Cesión a terceros = **Alto coste de oportunidad.**

4.- PRINCIPALES VENTAJAS QUE APORTA LA FRANQUICIA Y ALGUNOS INCONVENIENTES

Ventajas e inconvenientes de la franquicia (FRANQUICIADOR)

Ventajas:

- Rapidez de crecimiento.
- Menor inversión y menor necesidad de personal.
- Reducción del riesgo comercial y financiero.
- Obtención economías de escala.
- Mejor gestión del punto de venta.
- Mayor involucración en el negocio por parte del franquiciado.

Inconvenientes:

- Comunicación compleja entre los puntos de venta.
- Decisiones de los franquiciados.
- Cumplimiento de compromisos.
- Menor beneficio por punto de venta.
- Relación no jerárquica franquiciador-franquiciado.
- Prestigio e imagen en manos de terceros.

4.- PRINCIPALES VENTAJAS QUE APORTA LA FRANQUICIA Y ALGUNOS INCONVENIENTES

Ventajas e inconvenientes de la franquicia (FRANQUICIADO)

Ventajas:

- Ser propietario de un negocio acreditado.
- Reducción de riesgos.
- Obtención de experiencia y know-how.
- Formación inicial y asistencia continuada.
- Zona de exclusividad.
- Marketing y publicidad.
- I + D del franquiciador.
- Economías de escala.

Inconvenientes:

- Pago de derechos de entrada y royalties.
- No es propietario de la marca.
- Las principales decisiones las toma el franquiciador.
- Normas y directrices impuestas.
- Margen de actuación limitado.
- Vinculado al éxito del franquiciador y de los demás franquiciados.

preguntas