

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
“Europa se siente”

Pasos para crear una franquicia



Día: 20 de febrero de 2025

Lugar: Plataforma Zoom

Hora: 12:45

Las Oficinas Acelera pyme puestas en marcha en toda España por Red.es, entidad pública adscrita al Ministerio para la Transformación Digital y de la Función Pública a través de la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, cuentan en su segunda convocatoria 2022 con un importe de ayuda concedida de 11.830.851,68€, siendo el importe de la ayuda máxima el 80% del presupuesto subvencionable. El beneficiario cofinanciará el porcentaje restante. Las actuaciones están financiadas con cargo al Programa Operativo Crecimiento Inteligente, Fondos Europeos de Desarrollo Regional (FEDER) del periodo de programación 2021-2027

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
“Europa se siente”

Pasos para crear una franquicia



Ponente:

Cristina Sánchez
Gestora AEDHE Oficina Acelera Pyme

--

Las Oficinas Acelera pyme puestas en marcha en toda España por Red.es, entidad pública adscrita al Ministerio para la Transformación Digital y de la Función Pública a través de la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, cuentan en su segunda convocatoria 2022 con un importe de ayuda concedida de 11.830.851,68€, siendo el importe de la ayuda máxima el 80% del presupuesto subvencionable. El beneficiario cofinanciará el porcentaje restante. Las actuaciones están financiadas con cargo al Programa Operativo Crecimiento Inteligente, Fondos Europeos de Desarrollo Regional (FEDER) del periodo de programación 2021-2027



Oficina ACELERA PYME

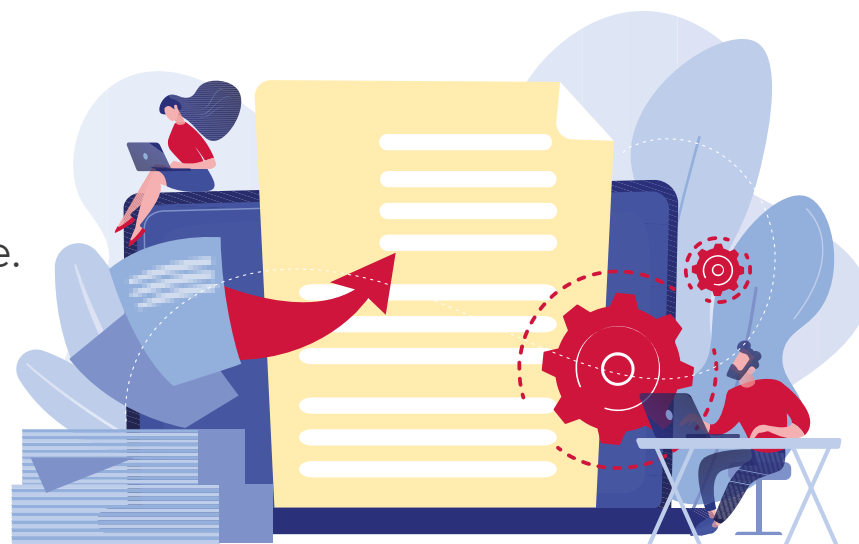


Fondo Europeo de Desarrollo Regional
"Europa se siente"

Red de Oficinas Acelera Pyme

Las Oficinas Acelera pyme puestas en marcha en toda España por Red.es, entidad pública adscrita al Ministerio para la Transformación Digital y de la Función Pública a través de la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, cuentan en su segunda convocatoria 2022 con un importe de ayuda concedida de 11.830.851,68€, siendo el importe de la ayuda máxima el 80% del presupuesto subvencionable. El beneficiario cofinanciará el porcentaje restante. el periodo de programación 2021-2027

Las actuaciones están financiadas con cargo al Programa Operativo Crecimiento Inteligente, Fondos Europeos de Desarrollo Regional (FEDER) del periodo de programación 2021-2027.



Programa de ayudas Kit Digital

PARA AUTÓNOMOS Y MEDIANAS EMPRESAS

Ayudas en forma de bono digital que pueden canjearse en una o varias de las soluciones digitales.

Ej.: la creación de una página web, un programa de factura electrónica, la gestión de las redes sociales ,etc.

Los ordenadores portátiles y los de sobremesa estarán subvencionados en el caso el segmento III (Autónomos y empresas de hasta 2 empleados)

PLAZO DE PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES

Hasta el 30 de junio de 2025 para medianas empresas

Hasta el 31 de octubre de 2025 para autónomos

REQUISITOS

Disponer de certificado digital para tramitar la solicitud y contar con 6 meses de antigüedad



**TE INFORMAMOS PRESENCIALMENTE
TODOS LOS MIÉRCOLES DE 09:00H A 13:00H**

En la Oficina Municipal De Formación Y Empleo de la C. de
Londres en Torrejón de Ardoz

Contacto

Correo electrónico

acelerapyme@aedhe.es

proyectoacelerapyme@aedhe.es

Teléfono

91 889 50 61 - 619 749 327

Chatbot

aedhe.es

escanea el código



¡Pide tu cita
GRATIS ahora!





Fondo Europeo de Desarrollo Regional
“Europa se siente”



Acelera Pyme

Pasos para crear una franquicia



Roberto Castro
CEO de Franquiciado Éxitos



Jueves 20 de Febrero a las 12:45h



Online (A través de Zoom)

Financiado por
la Unión Europea

OFICINA
**Acelera
pyme**

AEDHE
ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DEL RINARI

red.es
Fondo Europeo de Desarrollo Regional
EL CRECIMIENTO DE LA UNIÓN

Fondos Europeos



Pasos para crear **una** **franquicia**

Bienvenido a este programa integral diseñado para guiarte en el proceso de franquiciar tu negocio. En esta ponencia, exploraremos los fundamentos, requisitos y pasos esenciales para transformar tu empresa en una franquicia exitosa. Descubre cómo expandir tu marca, generar ingresos recurrentes y construir una red sólida de franquiciados. Prepárate para llevar tu negocio al siguiente nivel.

por **ROBERTO CASTRO**

Qué encontrarás en **este curso**

- ¿Qué es una franquicia?
- Requisitos para saber si tu idea es franquiciable.
- Pasos para franquiciar un negocio.
- Cifras y datos a tener en cuenta.

Online

75 minutos



¿Qué es una franquicia y por qué funciona?

Definición

Una franquicia es un acuerdo comercial donde el franquiciador otorga al franquiciado el derecho de usar su marca, productos y procesos a cambio de un Canon inicial y Royalty. Es una estrategia de expansión rápida y controlada.

Ventajas para el franquiciado

El franquiciado se beneficia de un menor riesgo al invertir en un modelo probado, una marca reconocida que atrae clientes y el soporte continuo del franquiciador en la gestión del negocio.

Ventajas para el franquiciador

El franquiciador logra una expansión rápida de su marca con una inversión menor, mantiene el control de calidad a través de los estándares de la franquicia y genera ingresos recurrentes a través de los royalties.

Tipos

Existen franquicias de producto, servicio, mixtas y de conversión. La elección depende de la naturaleza de tu negocio y tus objetivos de expansión.



Requisitos indispensables para franquiciar tu negocio

1 Negocio probado

Tu negocio debe tener un historial comprobado de éxito y rentabilidad. Es fundamental demostrar que el modelo funciona.

2 Rentabilidad atractiva

Debe ofrecer un retorno de inversión atractivo para los potenciales franquiciados, justificando su inversión y esfuerzo.

3 Negocio replicable

El modelo debe ser fácilmente replicable, manteniendo la uniformidad y calidad que generan su éxito en cada ubicación.

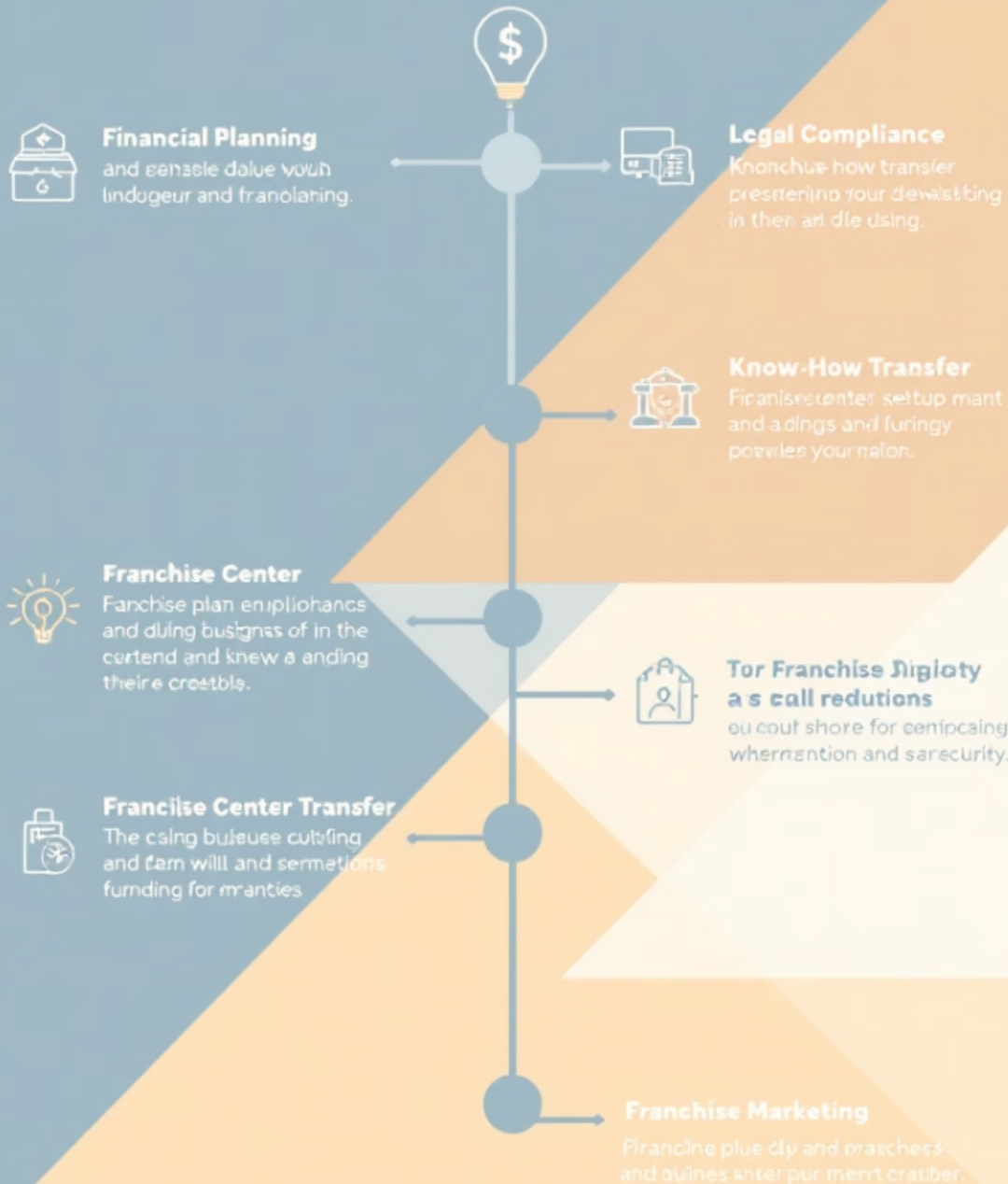
4 Demanda comprobada

Existe una demanda constante en el mercado por tus productos o servicios, asegurando un flujo de clientes para los franquiciados.

IDEA DE NEGOCIO DIFERENTE

FRANCHISING

STEP 3



Pasos clave para franquiciar tu negocio: Desarrollo integral





Área **financiera**: Planifica para el Éxito

1

Plan financiero detallado

Un plan financiero sólido es crucial para la viabilidad de la franquicia. Debe incluir proyecciones de ingresos, gastos, flujo de caja y rentabilidad a corto, medio y largo plazo.

2

Estructura de costos definida

Es fundamental definir claramente la estructura de costos de la franquicia, incluyendo el canon de entrada, los royalties periódicos, los gastos de marketing y publicidad, y los costos operativos.

3

Opciones de financiación

Es importante investigar y ofrecer opciones de financiación a los potenciales franquiciados, ya sea a través de préstamos bancarios, líneas de crédito o inversores privados. Esto facilita su acceso a la franquicia.

Área **legal**: Protección y cumplimiento

1 Contratos de franquicia

El contrato de franquicia es el documento legal que regula la relación entre el franquiciador y el franquiciado. Debe ser redactado por un abogado especializado y revisado cuidadosamente por ambas partes.

2 Protección de la marca

Es esencial proteger la marca de la franquicia mediante el registro de la misma ante las autoridades competentes. Esto evita que terceros puedan utilizarla sin autorización.

3 Cumplimiento normativo

La franquicia debe cumplir con todas las leyes y regulaciones aplicables en cada jurisdicción donde opere. Esto incluye leyes laborales, fiscales, de protección al consumidor y de propiedad intelectual.





Área del **conocimiento**: Transmitiendo la experiencia



Manual de operaciones

El manual de operaciones es un documento detallado que describe todos los aspectos del negocio, desde la gestión del inventario hasta la atención al cliente. Es la biblia del franquiciado.



Capacitación

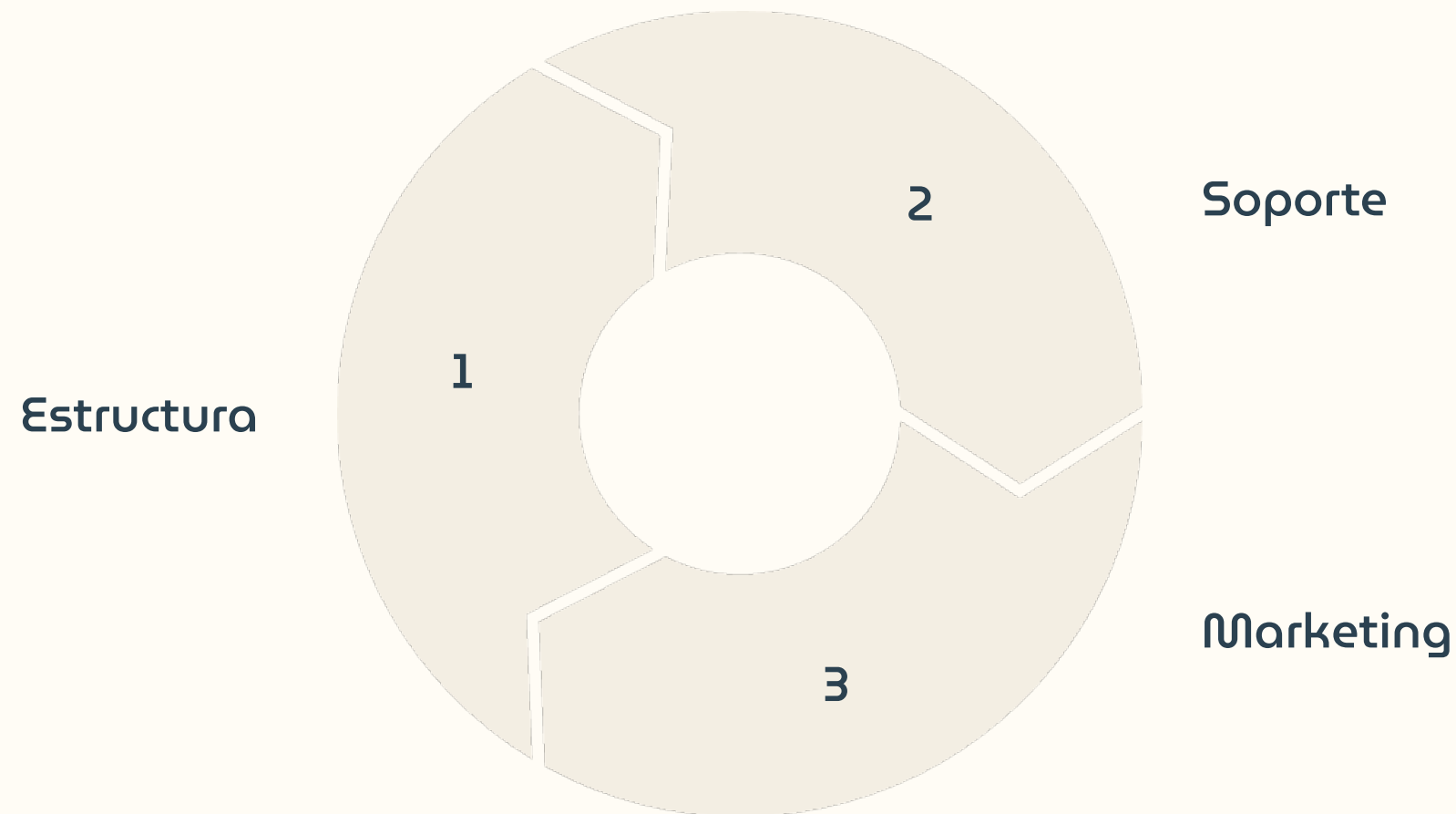
La capacitación inicial y continua de los franquiciados es fundamental para asegurar que comprendan el modelo de negocio y puedan operarlo con éxito. Esto incluye formación teórica y práctica.



Sistema de calidad

Implementar un sistema de gestión de calidad es esencial para garantizar que todos los franquiciados ofrezcan un producto o servicio consistente y de alta calidad. Esto fortalece la marca y la reputación de la franquicia.

La central de franquicias: Tu **centro de operaciones** estratégico



La central de franquicias es el corazón de tu red. Define su estructura organizativa, establece un sistema de soporte continuo para los franquiciados y desarrolla una estrategia de marketing efectiva para la marca y la captación de nuevos franquiciados. Una central bien gestionada es clave para el éxito a largo plazo.

Business plan del modelo: El camino al Éxito

1

Análisis de mercado

Un análisis exhaustivo del mercado es fundamental para identificar oportunidades, evaluar la competencia y comprender las necesidades de los clientes. Esto permite tomar decisiones informadas sobre la estrategia de la franquicia.

2

Propuesta de valor

La propuesta de valor debe comunicar claramente los beneficios que ofrece la franquicia a los franquiciados y a los clientes. Debe ser única, atractiva y diferenciadora.

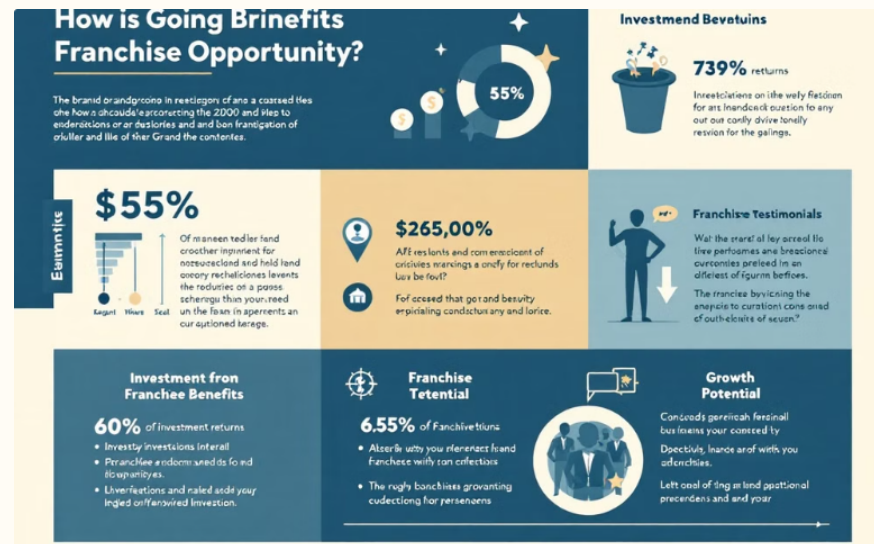
3

Proyecciones financieras

Las proyecciones financieras deben mostrar el potencial de rentabilidad de la franquicia a largo plazo. Deben ser realistas, basadas en datos sólidos y revisadas periódicamente.



Preparando la **comercialización** de tu franquicia: Atrayendo inversores



Material de marketing

Desarrolla material de marketing atractivo para presentar la franquicia a potenciales inversores. Destaca los beneficios, el retorno de inversión y el soporte ofrecido.

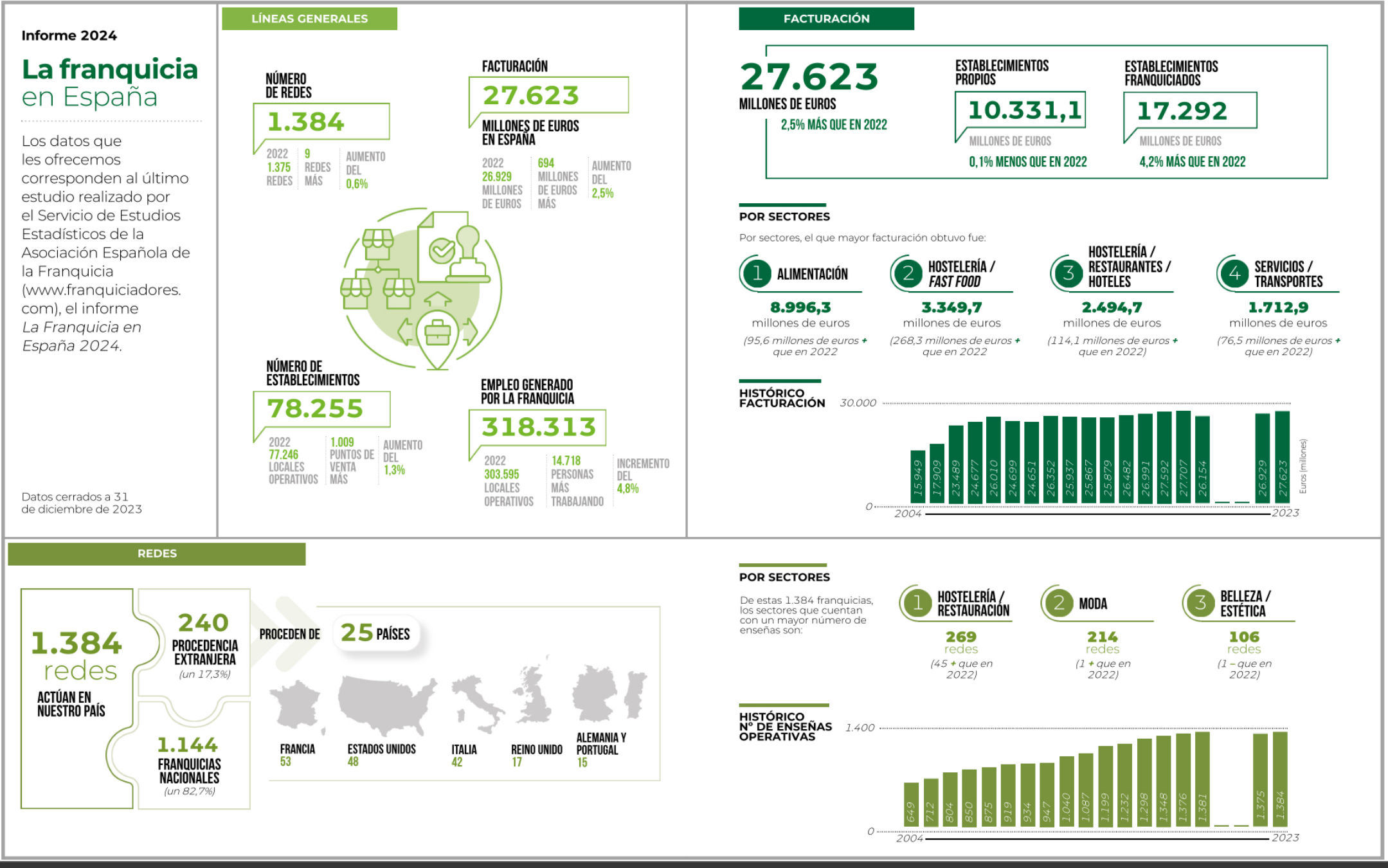
Red de contactos

Construir una red de contactos sólida es fundamental para el éxito de la franquicia. Esto incluye contactos con potenciales franquiciados, inversores, proveedores y otros actores claves del sector.

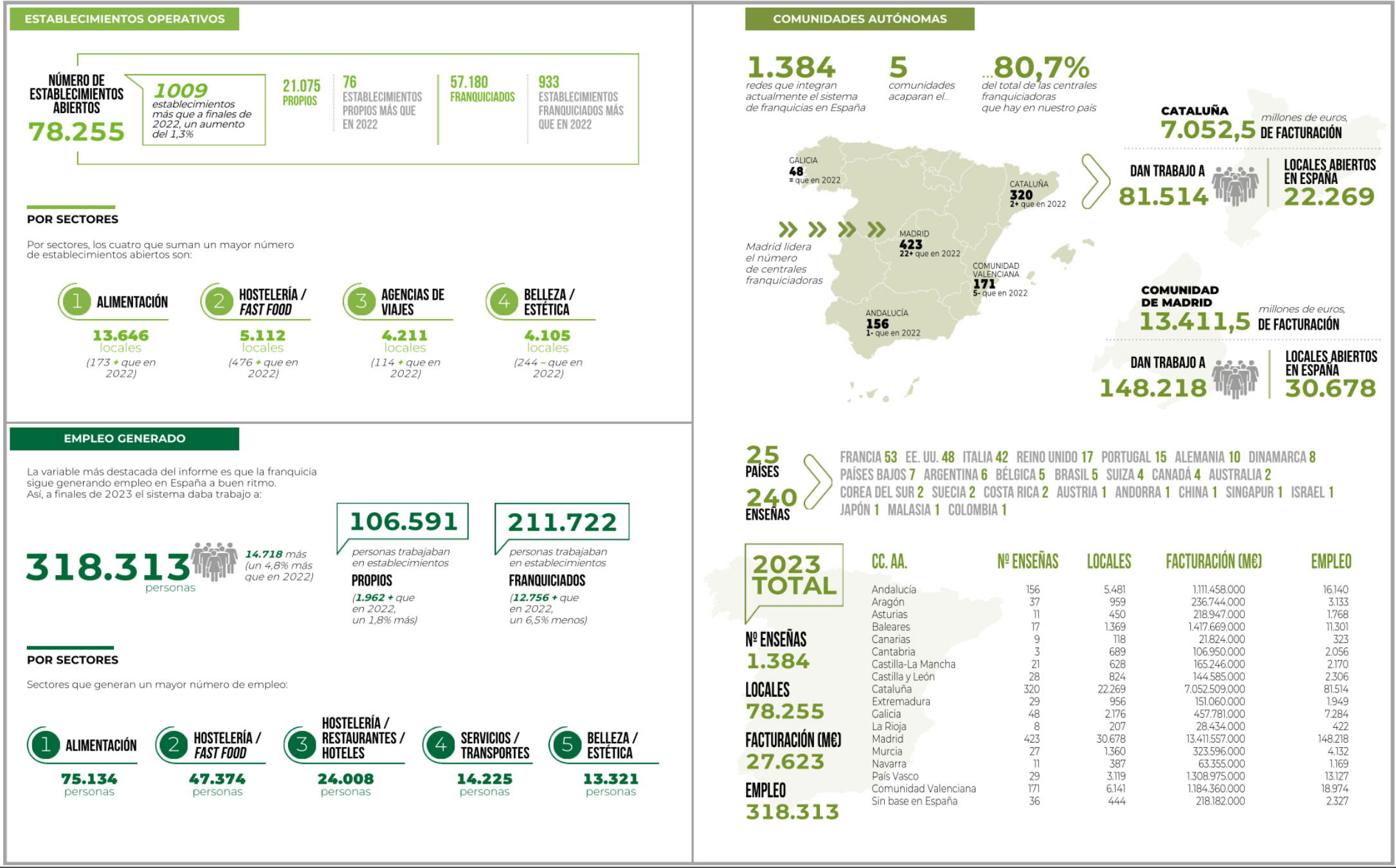
Ferias y eventos

Participa en ferias y eventos del sector para dar a conocer tu franquicia. Estos eventos son una excelente oportunidad para conectar con potenciales franquiciados.

Algunos **datos** de interés sobre el sector



Algunos **datos** de interés sobre el sector



Conclusiones y próximos **pasos**

Franquiciar tu negocio es una estrategia poderosa para expandir tu marca y generar ingresos recurrentes.

Recuerda enfocarte en la replicabilidad, rentabilidad y soporte continuo.

¡No dudes en buscar asesoramiento especializado y construir una red de franquiciados comprometidos con tu éxito!.

Próximos pasos:

Evalúa a fondo tu negocio.

1

Busca asesoramiento legal y financiero.

2

3

Desarrolla un plan de franquicia sólido.



GRACIAS

Datos de contacto:

- <http://linkedin.com/in/robertocastrorodriguez>
- roberto.castro@franquiciandoexitos.com
- +34 645 854 258

