ASTURFRANQUICIA

Feria de la Franquicia en Asturias

• 28 de Noviembre 2023 • 11:00 h. •
• Edificio Cristasa - Gijón Impulsa •
• Gijón • Asturias •

Modelos de Negocio
AsturFranquicia 2023

• www.asturfranquicia.com •
• feria@asturfranquicia.com •

asociación AFyEPA
Asociación Franquicias y Emprendedores del Principado de Asturias

Gijón Transforma 2022 | 2023 | impulsa

Gijón/Xixón | CCOO | FADE | UGT

Working COMUNICACION

asociación

AFYEPA

Asociación Franquicias y Emprendedores del Principado de Asturias

Fomentando el Emprendimiento y la Expansión en Franquicia

BRESCA

www.bresaca.es

Bresca nace como un nuevo concepto creado por Paolo Maglia, el fundador de Papizza, cadena de restauración organizada en España líder en pizza al corte y venta rápida de productos italianos con más de 60 aperturas en todo el territorio nacional.
Su inquietud hace que empiece a investigar y trabajar en un concepto nuevo e innovador, que ofrezca una oferta gastronómica nunca antes vista en España. Así surge Bresca, fruto de la fusión entre la taberna bolognesa tradicional y la forma de disfrutar y compartir la buena mesa de los españoles.

Mucho más que un italiano diferente

El fenómeno Bologna, capital gastronómica italiana, está empezando a consolidarse. Tanto por la calidad como por la forma de comer; informal, para compartir y a buen precio. Bologna representa una mezcla de historia de arte y tradición, en un ambiente juvenil y universitario, donde el buen comer se funde al arte del buen vivir. La taberna Bresca, adaptada a todos los bolsillos y paladares, ofrece una carta que incluye productos sin gluten, así como platos orientados a personas veganas y vegetarianas.

Bresca ofrece al emprendedor mucho más que un italiano diferente. Un formato sin cocinero profesional, ni preparación previa. Con amplia oferta de pastas, quesos y embutidos, platos típicos de la gastronomía tradicional de Bologna. Con un diseño casual, moderno, y una relación calidad-precio óptima. Una oportunidad muy rentable para el franquiciado que desee formar parte de este modelo de éxito. ◊

LIFECONCEPT

www.lifeconcept.com/es/

La franquicia Life Concept pertenece a una compañía con más de 50 años de experiencia en el sector del calzado. En la actualidad, el equipo está formado por más de 800 personas y dispone de sus propios departamentos de compras, diseño, logística, sistemas, contabilidad, recursos humanos y departamento nacional e internacional de comercialización.

La compañía siempre ha dado prioridad absoluta a l**a calidad de su producto, al cuidado de sus diseños, a la innovación y al cuidado del medio ambiente.** Por ello, todas las marcas de Life Concept cuidan los materiales que usan, son respetuosos con el medio ambiente y sus diseños están en continua renovación como demuestra las más de 5.000 referencias de las que disponen.

Además, en esa búsqueda constante de la competitividad y calidad, el grupo elabora **más de 1.000.000 de pares de zapatos al año** entre las fábricas de España (La Rioja) y Marruecos (Tánger) e invierten casi 1.000.000€ al año en investigación.

La firma, desde prácticamente sus orígenes está **presente en los 5 continentes**, desde Australia hasta Estados Unidos o Canadá, siendo sus mercados principales en Europa, Alemania, Francia y España. Asimismo, creen en las personas, en que pequeños gestos hacen grande el mundo, por eso, invierten parte de sus beneficios en la construcción de un comedor en Haití o un orfanato en Etiopia.

Ventajas como franquiciado Life Concept

Esta enseña cuenta con unos valores y ventajas que aportan al emprendedor importantes ventajas competitivas tanto en lo que hace referencia al producto que comercializará en exclusiva como en el trato de excelencia que recibirá por parte de la central franquiciadora.

El calzado, al tratarse de colecciones de diseño y elaboración propia, todas las tiendas cuentan con un amplio muestrario de más de 1.000 referencias por temporada. Además, para el pedido inicial se facilitará la financiación.

Los precios vendrán siempre fijados por la central y puesto que controla todo el proceso de elaboración, siempre serán acordes al mercado, siendo los mismos en tiendas propias y franquiciadas.

El franquiciado sabe que el cliente que quiera vestirse estilo Life Concept, deberá acudir a una tienda que comercializará los **productos en exclusiva** tanto en la zona como en internet.

Life Concept otorga al franquiciado dos años para aprender el negocio, s**ustituyendo el calzado que no se ha vendido al final de temporada**, por el mismo importe en género de la nueva temporada. ◊

BENDY

www.bendypastelerias.com

Bendy es un negocio especializado en la comercialización de productos de **panadería, bollería, pastelería, repostería y otros productos como bocadillos**, pizzas y snacks, aferrado a los **sabores tradicionales** y que confía en lo que funciona. Su misión es ofrecer un modelo accesible y sencillo para el franquiciado y con buena **relación calidad-precio** para el cliente final.

Un sector rentable

Las ventas de la industria del pan, la bollería y la pastelería crecieron un 14,9 % en 2021, hasta los 1.303 millones de euros, así lo reflejan los datos difundidos por la Asociación Española de la Industria de Panadería, Bollería y Pastelería (Asemac).

Para que su modelo de negocio sea escalable y rentable, esta empresa murciana ha diseñado una **oferta completa y complementaria** para el cliente final. Bendy Pastelerías confía en el **daily food** como ventaja para que los consumidores puedan disfrutar de sus servicios durante toda la franja horaria.

Emprender con Bendy Pastelerías

Bajo todos estos ejes han desarrollado un modelo de negocio totalmente **diferente** y lo que es más importante: mucho más **eficiente**, con una amplia base de **clientes fijos** y una tasa de **fidelidad** muy alta, lo que da como resultado una **estabilidad** y unas cifras de **facturación más altas que la media del sector** en actividades similares.

Con Bendy obtendrás rentabilidad en tu negocio, las claves de su éxito, marketing y comunicación, así como formación. ◊

WAFFLE WRAP

www.wafflewrap.es

Waffle Wrap nació en 2019 como un modelo revolucionario y pionero en España. Se trata de una **heladería, gofrería, cafetería y crepería** especialista en su producto estrella: el waffle wrap. Un novedoso producto que combina gofre, tortita y crepe, crujiente por fuera y esponjoso por dentro.

En Waffle Wrap se basan en ofrecer un producto original y de calidad recién hecho, donde puedes vivir una experiencia única en todos los sentidos, viendo cómo elaboran al instante los productos añadiendo helado y toppings al gusto. Todo ello con un sabor delicioso y auténtico gracias a una receta artesanal que les diferencia del resto.

Un negocio rentable los 365 días del año

La franquicia **Waffle Wrap** ofrece una amplia carta con helados artesanales y naturales de gran calidad, gofres, crepes, pancakes, milkshakes, batidos de frutas, granizados… Productos para todos los gustos y para cualquier ocasión con las mejores materias primas, productos de proximidad y de km 0.

Con una gestión sencilla, abrir tu propio Waffle Wrap requiere una inversión reducida y permite un retorno de inversión rápido. **Un concepto ideal para autoempleo donde no necesitarás contar con experiencia previa.** La marca te ofrecerá el mejor asesoramiento, formación y apoyo para la puesta en marcha de tu negocio.

Diseñados con un estilo actual e innovador, los locales de Waffle Wrap son espacios acogedores, luminosos y modernos. Disponen de distintos formatos de local adaptados a todo tipo de ubicaciones y sin necesidad de salida de humos, permitiendo al franquiciado abrir su franquicia de manera fácil y asequible.

Ventajas de la franquicia Waffle Wrap

- Franquicia innovadora, original, atractiva y rentable.
- Productos 100% personalizable al gusto del cliente.
- Diferentes formatos de locales adaptados a todo tipo de ubicaciones.
- No precisa de salida de humos.
- Negocio rentable los 365 días del año.
- Sencilla gestión para el franquiciado.
- Ideal para inversores o autoempleo.
- Altos márgenes en el producto para el franquiciado.
- Baja inversión y alta rentabilidad.
- Rápida recuperación de la inversión.
- Apoyo y formación continua por parte de la central.
- Posibilidad de proyecto llave en mano. ◊

LA CULTURAL

https://laculturalvigo.com/

La Cultural Brunch es considerado uno de los restaurantes de moda en Vigo en la actualidad y continuamente mencionado en los medios como «el paraíso del brunch».

All Day Brunch

Un espacio moderno, vanguardista, con aire cosmopolita y lleno de opciones originales y saludables, incluyendo opciones veganas y sin gluten. Desde zumos naturales hasta cafés de especialidad. Desde los clásicos huevos benedictinos hasta las impactantes pancakes dulces y saladas, pasando por el açaí, deliciosos y fotogénicos bowls.

La Cultural Brunch es un espacio pensado para poder disfrutar de una experiencia inolvidable, la mejor comida, en un ambiente irrepetible y a cualquier hora del día.

Un modelo de negocio asentado en 7 pilares

1. Sus valores. Una marca auténtica. Mantienen la esencia de la cultura del brunch, pero adaptada a los gustos del mercado, intentando siempre innovar y buscar nuevas tendencias.

2.Decoración y ambientación de sus locales. Divertidos, atractivos, urbanos y cosmopolitas. Cuidan al detalle su mobiliario, los elementos decorativos y los colores buscando y dando importancia a la cultura positiva.

3. Calidad del producto. Los acuerdos con proveedores y su trabajo de selección, además de proporcionar ventajas económicas, permiten garantizar a los clientes la máxima calidad en sus restaurantes.

4. Recetas exclusivas. El verdadero eje del negocio, creaciones espectaculares, impactantes, saludables, irresistibles, instagrameables y sabrosas.

5. Filosofía de servicio. Eficiente y cercana, pero con un estilo clásico de atención. Nos gusta recibir a nuestros clientes y que su experiencia sea inolvidable. Valoramos la atención por encima de todo.

6. Modelo de gestión. Un sistema que garantiza la máxima operatividad y eficiencia de los procesos de trabajo. Incorporamos continuamente soluciones que mejoran nuestro modelo.

7. Resultados. Los resultados de La Cultural Brunch conforman un negocio exitoso, con una popularidad extraordinaria y una amplia proyección de crecimiento. ◊

CAMPUS

www.campus.es

Campus es una red de librerías y papelerías con una amplia gama de productos y servicios de alta calidad. Formar parte de la franquicia Campus es mucho más que unirte a una red de librerías y papelerías exitosa. También significa tener el respaldo de **Makro Paper**, una organización líder en el sector de la papelería con más de 22 años de experiencia en el mercado.

Makro Paper es hoy en día una compañía líder en la distribución de papelería y material de oficina, con miles de clientes satisfechos en España, Portugal y Uruguay. Además, su Departamento de Exportación lleva nuestras marcas a 12 países de la Unión Europea.

Campus, un referente cultural

La estética de los establecimientos Campus se caracteriza por su sencillez y luminosidad, con el objetivo de resaltar sus productos y facilitar la compra a sus clientes. Con líneas modernas y colores claros, sus locales invitan a descubrir una amplia gama de productos.

Además, en Campus, la preocupación por la experiencia de los clientes es total, por lo que han diseñado sus locales con una iluminación y música cuidadosamente seleccionadas para que puedan disfrutar de un ambiente agradable y relajado mientras realizan sus compras.

Disfruta de las mejores ventajas a la hora de montar tu negocio

- Producto exclusivo. Los productos exclusivos de la marca Campus ofrecen una excelente relación calidad precio, lo que se traduce en una gran rotación. Además, al ser una marca propia, pueden ofrecer precios más económicos que otras marcas del mercado.
- Plazo de entrega. Su principal baza es el plazo de entrega. Gracias a su eficiente distribución, pueden garantizar entregas rápidas y puntuales. Esto permite a sus franquiciados mantener un nivel bajo de stock en tienda, lo que se traduce en una mayor rentabilidad para su negocio.
- Precios competitivos. Sus precios siempre son bajos, gracias a una eficiente gestión de costes y alianzas con proveedores. Lo que les permite ofrecer precios competitivos sin tener que entrar en ninguna guerra de precios con la competencia.
- Mix de productos. Ofrecen mix de productos actualizado constantemente para mantenerse al día con las últimas tendencias. Este mix de productos está diseñado para incrementar las ventas de impulso, así como el beneficio para el franquiciado.
- Imagen de Marca. La amplia variedad de productos marca Campus, con más de 1.500 referencias, contribuye a fortalecer su imagen de marca en los establecimientos. Asimismo, ofrecen una amplia gama de elementos de marketing, como bolsas, regalos y material promocional, para apoyar la promoción y publicidad del negocio. ◊

MOBALPA

www.mobalpa.es

Fundada hace 75 años en el corazón de los Alpes, **Mobalpa fabrica y comercializa muebles para cocinas, cuartos de baño e interiores.** Su reputación, su saber-hacer único, la calidad de sus productos y el apoyo a sus franquiciados garantizan su éxito.

¿Quién es Mobalpa?

Fabricante, distribuidor, franquiciador, diseñador, Mobalpa es una empresa pionera en el mercado del hogar. **Con más de 250 tiendas en el mundo, Mobalpa tiene una red fuerte y exitosa.**

Produciendo más de 60.000 cocinas, baños y muebles de hogar al año, la enseña ofrece a cada cliente soluciones adaptadas y a medida de sus gustos, sus necesidades y su presupuesto.

Integrar la franquicia Mobalpa es un reto cotidiano

Con Mobalpa tendrás la oportunidad de ser empresario y responsable de tu propia tienda de cocinas de marca. En tu tienda serás administrador, director de proyecto, instructor y mentor de tu equipo de diseñadores y vendedores, y por supuesto director de tu empresa.

A la cabeza de un equipo fuerte, dinámico y creativo, harás de tu negocio un éxito creciente.

Para desarrollar su red española, **la franquicia está buscando a gente empresarial y motivada para transmitir el concepto de la marca a través de su negocio.**

El pack de franquicia de Mobalpa

- Un equipo de apoyo y asesoramiento en todos los elementos del negocio.
- Un programa de formación de 10 semanas.
- Soluciones directas de financiación.
- Todos los materiales de marketing y apoyo correspondientes.
- Herramientas necesarias para la gestión del negocio. ◊

TELELAVO

https://telelavo.com/

Fundada hace más de una década, **Telelavo ha revolucionado el sector de la lavandería a nivel mundial al crear la categoría de "lavandería artesanal"**. La primera lavandería artesanal del mundo llegaba para quedarse, democratizando el servicio de colada a domicilio al hacerlo mucho más fácil, sostenible y económico.

Desde pequeños talleres artesanales de barrio, Telelavo recoge la colada y la lava, la seca, repasa las costuras, la plancha y de la entrega a domicilio en un plazo máximo de 48 horas, **con una tarifa plana mensual desde 89 euros**, acorde con el tamaño de cada familia, independientemente del peso o del número de prendas.

Toda la compañía trabaja utilizando la tecnología como su principal aliado, Una metodología propia que involucra una trazabilidad de prendas mediante el uso de imágenes en un video y un proceso exclusivo al que denominan "el Reloj Telelavo". Este sistema tiene más de 10 años de perfeccionamiento y conocimiento en el cuidado de la ropa y su principal objetivo es reducir el impacto ambiental que produce el lavado de la ropa de forma particular.

La primera lavandería artesanal del mundo, en expansión

Entre sus planes de expansión figura la apertura de un Telelavo en cada barrio de las principales ciudades españolas y su llegada a otros países, empezando por Francia, Italia y Portugal. **Cerrará el año 2022 con 35 centros abiertos en España**, y esperan acabar el 2023 con más de 100 establecimientos para plantar cara, de forma definitiva, al lavado en casa.

Este servicio tiene todas las características para ser un agente de cambio en el paradigma del cuidado de la ropa: **resuelve un problema masivo, de una forma sencilla y a un bajo costo.**

Telelavo cuenta con una propuesta muy concreta para quien quiera unirse a la Revolución del cuidado textil: por 60.000 euros en 60 días, llave en mano, puedes tener funcionando un taller con la misma calidad que la casa matriz. La rentabilidad de cada unidad de negocio ronda hasta el 30%, convirtiéndose en **una propuesta perfecta para emprendedores, inversores o personas que buscan una fuente de ingresos alternativa y segura**.

Amplía información

Con todo esto, esta innovadora compañía madrileña trabaja en un modelo de triple impacto, económico, social y ambiental, a través de proyectos de cercanía. En su búsqueda por reducir el impacto del lavado en casa y, con ello, el gasto en los hogares, **Telelavo se constituye como el fin de la lavadora doméstica y planta cara al fast-fashion**, estableciendo un cambio de paradigma en el cuidado textil bajo el lema **"lava menos, pero lava mejor"**. ◊

LA CASITA DE INGLÉS

https://lacasitadeingles.com/

Nuestra Historia Inspiradora

La Casita de Inglés nació en Madrid capital con una misión clara: revolucionar la enseñanza del inglés para niños en España. La fundadora, Lenny, una estadounidense apasionada por la enseñanza, junto con su hija Marina, comenzaron en su hogar un experimento que cambiaría la forma en que los niños aprenden inglés. Lo hicieron a través de juegos, música, manualidades, cocina y conversaciones fluidas, sin libros ni deberes. Los resultados fueron sorprendentes: los niños disfrutaban aprendiendo y hablaban con fluidez el idioma.

Nuestra Metodología Play-Based Learning

En La Casita de Inglés, creemos que aprender inglés debe ser emocionante y divertido. Nuestra metodología se basa en el aprendizaje experiencial y lúdico, donde todas las actividades se realizan en inglés, impartidas por profesores nativos con fluidez y acento auténtico al 100%.

Aprender Jugando:

No asignamos tareas ni exámenes. En cambio, fomentamos el juego como herramienta de enseñanza. Seguimos los estándares de la Comunidad de Madrid y el Cambridge English Language Assessment.

Temas Semanales:

Trabajamos con temas semanales que integran todas las actividades. Nuestra filosofía de aprendizaje se inspira en enfoques anglosajones, con influencias de Montessori y Reggio Emilia.

Tu Oportunidad de Éxito: ¿Por qué invertir en La Casita de Inglés?

Con La Casita de Inglés, tienes la oportunidad de invertir en una franquicia con una historia inspiradora, programas educativos únicos y un sólido historial de éxito. Nuestra metodología de aprendizaje innovadora garantiza que los niños disfruten aprendiendo inglés mientras los padres valoran la calidad y la flexibilidad de nuestras clases. ¡Únete a nosotros y sé parte de la revolución en la educación de los niños en España!

Experiencia y Éxito Comprobados:

Más de 22 años de experiencia, con cinco Casitas de la central y seis franquicias exitosas en funcionamiento.
Alto nivel de fidelización de nuestros estudiantes y sus familias.

Apoyo Integral para el Franquiciado:

Transferencia completa de nuestro "Know-How" y técnicas operativas.

Formación detallada para ti y tus empleados.
Asesoramiento continuo en todas las áreas del negocio, desde la búsqueda de ubicación hasta la contratación de personal. ◊

SOLYDA

https://www.solyda.es/es

En 1991, nació **Solyda** y en 2021 llegó a España. Somos una empresa internacional especializada en el asesoramiento financiero 360 grados a través de fondos de inversión, productos de seguro, protección y ahorro, financiación, suministros y otros servicios.

Abre tu franquicia **Solyda**, un modelo de negocio rentable desde el primer día y adaptable a la situación de cada emprendedor. Nuestro modelo de franquicia te permitirá:

- Crear un negocio con ingresos sin techo por nueva producción, manteniendo una retribución recurrente por manutención de cartera.
- Evitar costes en licencias de aplicaciones, creación de softwares, certificaciones y formación, seguros de responsabilidad civil, desarrollo web y dominios, creación de marca, marketing y merchandising, asesoría laboral y jurídica, etc.
- **Solyda** brinda un modelo adaptable en función de la necesidad de oficina (e-commerce o con presencia física) y al número de asesores financieros de tu red y adaptado a la capacidad de inversión de cada emprendedor.
- Además, te proporcionamos un modelo de negocio donde te guiaremos en todo momento gracias a nuestro know-how, pero mantendrás una total independencia sobre el control y las decisiones que engloban a tu empresa.

Las principales herramientas que ofrece **Solyda** se agrupan en torno a 5 áreas clave:

- **Marco jurídico**

Solyda está inscrita en la DGSFP como agencia vinculada con la clave AJ0243.

- **Herramientas tecnológicas**

Los profesionales podrán contar con los desarrollos tecnológicos que **Solyda** les ofrece. Estos van desde sistemas de firma remota, herramientas de análisis de demandas y necesidades del clinte, CRM, multi tarificadores y muchos más.

- **Formación**

La formación será uno de los valores fundamentales que **Solyda** quiere ofrecer a los profesionales que quieran incorporarse a ella. Para ello, **Solyda Academy** ofrecerá un amplio abanico de posibilidades formativas, **Solyda** además subvencionará a toda tu red de agentes para la obtención de las certificaciones y la formación continua necesarias para llevar a cabo las labores de asesoramiento financiero.

- **Productos**

El objetivo claro de **Solyda** es asesorar en materia de finanzas personales. Para ello, ha llegado a acuerdos con varias compañías de renombre que permitirán a sus colaboradores disponer de una amplia gama de productos para cubrir todas las necesidades de sus clientes.

- **Soporte**

Soporte integral de **Solyda** a tu franquicia:

a. Asistencia en la creación de la sociedad.
b. Asesoramiento in-house en la aplicación del modelo de negocio.
c. Preparación y gestión de contratos con la red.
d. Asesoría Fiscal y jurídica para tu entidad.
e. Liquidaciones a la red comercial.
f. Apertura del abanico de los productos de las entidades partners de **Solyda**.
g. Formación de la red de agentes: Formación inicial, formación continua y certificaciones.
h. Branding, campañas de incentivos, posicionamiento web y merchandising. ◊

RE/MAX

https://www.remax.es/

Modelo de negocio

Es un concepto basado en la relación asociativa entre un bróker inmobiliario y sus agentes, bajo la premisa de que dicha relación debe aportar los máximos beneficios para ambas partes.

El poder que se esconde detrás del Concepto RE/MAX, lo que realmente hace que funcione, es la sinergia por la que un buen Vendedor y un buen Broker, trabajando juntos, pueden llegar más lejos como equipo de lo que nunca hubieran llegado cada uno por su cuenta.

Es un concepto que se basa en la estrategia "**win to win**" que ofrece a los agentes inmobiliarios todos los beneficios de estar en un negocio propio, pero no solos y sin la mayoría de los inconvenientes de tener que crear y gestionar una empresa y al bróker-empresario, un modelo de gasto compartido con agentes autónomos que permite al empresario reducir su riesgo y tener un negocio con gran escalabilidad.

El concepto RE/MAX está diseñado para que los agentes inmobiliarios puedan desarrollar su potencial y obtener el máximo éxito posible, contando con la ayuda de un bróker inmobiliario cuyo trabajo es crear el entorno profesional y de servicios donde puedan desarrollar su propio negocio y crecer sin límites.

Relación entre franquiciador y franquiciados

La relación entre el franquiciador RE/MAX España y el franquiciado es fluida, constante, muy cercana y cordial y siempre enfocada en el bien común: la obtención de los mejores resultados. Para ello, RE/MAX España pone siempre a disposición de sus franquiciados todos sus departamentos (recursos humanos, formación, desarrollo de negocio, marketing y relaciones públicas, innovación y tecnología, finance, calidad, y administración) enfocados a prestar el mejor servicio a sus franquiciados. Los franquiciados pueden hacer uso de estos siempre que lo necesiten, contactar con ellos cuando precisen y trabajar conjuntamente para la consecución de objetivos. A su vez, cada oficina franquiciada cuenta con su propio consultor para el seguimiento y soporte en su día a día.

Respecto a la protección y ejecución de nuestra visión y valores, RE/MAX España cuenta con varios factores que nos ayudan a su impulso. Nuestro propio modelo de negocio está basado en la colaboración y sinergia entre agentes de la propia oficina y de toda la red tanto a nivel nacional como internacional. La captación en exclusiva la opción de compartir la propiedad con el objetivo de ofrecer el mejor de los servicios al liente. Así, si un agente cuenta con una captación, pero no con el cliente comprador, éste puede provenir de cualquier otra oficina de la red. Esa cultura de colaboración refuerza la cultura de empresa y de sinergia.

A su vez, el Franquiciador organiza siempre eventos regionales al año (Recargas) y dos Convenciones nacionales anuales (una para toda la red y otra en exclusiva para Brokers); junto con una convención europea y otra internacional. En estos eventos se reconoce y premia el trabajo y la labor de nuestros franquiciados, así como de los agentes asociados que han obtenido los mejores resultados, fomentan a su vez el networking y mantiene vivos nuestros valores y visión. ◊

CARLIN

https://www.carlin.es/

Carlin, empresa 100% española, constituida en 1989, representa la mayor enseña de papelería en él país, contando con más de 200 franquiciados.

Desde el 1 de enero de 2023 forma parte del Grupo Comercial del Sur de Papelería y supone un paso más en los servicios que ofrecemos como mayorista de papelería que atiende a las demandas de muchos de sus clientes.

Somos una red dedicada a la venta de productos de consumibles de papelería e informática, artículos de regalo, material y mobiliario de oficina, combinando la venta autoservicio en tienda, vía online y a domicilio. Red integrada por una marca reconocida, Carlin, dotada de herramientas de comunicación y marketing, servicios informáticos de última generación y otros servicios que ayudan a nuestros franquiciados a aumentar sus ventas y mejorar su rentabilidad.

Red flexible, que se adapta a las diferentes tipologías de negocio a partir de 50 m2.

Franquíciate con nosotros

A lo largo y ancho de toda la península, en las Islas Baleares, Canarias, en Andorra, Portugal, Guinea Ecuatorial y Ghana.

Con 230 establecimientos y presencia en 5 Países. Esta es nuestra realidad, somos la primera cadena de franquicias española líderes en el sector de la papelería con 34 años de experiencia en el sector.

Con este sistema, las franquicias maximizan sus oportunidades de éxito frente a la competencia existente. Las compras corporativas a los más importantes fabricantes con el fin de conseguir el precio más bajo del mercado, el uso de un mismo y reconocido nombre comercial para la venta, el ambiente atractivo y moderno del sistema autoservicio, la fuerza de la publicidad de nuestros numerosos folletos, y el apoyo de la venta online con miles de artículos disponibles y entrega en 24/48 h, son la base de su continuado y creciente éxito.

Nuestro posicionamiento, nos permite negociar considerablemente las condiciones de compra para todos nuestros afiliados, asentando, año tras año, nuestra marca Carlin como líder en el sector de la franquicia de papelería, con extraordinarias posibilidades para quien decida asociarse al desarrollo de una empresa de reconocida experiencia y probado saber hacer.

Otra forma de entender la papelería. Ser franquiciado Carlin es sinónimo de éxito. ◊

FOLDERCOOK

FOLDERCOOK

¿Qué es Foldercook?

Foldercook es una marca que ha desarrollado una metodología única de cocina saludable y casera, ofreciendo un servicio de preparación de comidas a domicilio para toda la semana en tan solo dos horas. Este servicio está dirigido a personas con poco tiempo para cocinar, que no disfrutan de la cocina o que prefieren dedicar ese tiempo a otras actividades. La oferta incluye comidas caseras y tradicionales adaptadas a los gustos y necesidades de cada cliente.

Principales beneficios para el franquiciado:

1. Formación Especializada: Los franquiciados reciben formación en la metodología Foldercook.
2. Kit de Trabajo Completo: Incluye utensilios de cocina, uniforme, material de limpieza, y más.
3. Acceso a Gestión Web: Herramientas para la organización semanal, selección de menús, y seguimiento de clientes.
4. Soporte de Marketing: Planes de marketing para cada lanzamiento de franquiciado.
5. Mentoring diario y plan de éxito a diez días para inicio de negocio.

Cómo Funciona:

El franquiciado se desplaza al domicilio del cliente para preparar la alimentación semanal. La comida se deja en tuppers etiquetados con toda la información necesaria. Además, Foldercook ofrece formación inicial y acceso a un recetario y a una plataforma de gestión. No necesitas local.

Beneficios para el Cliente Final:

1. Comodidad: Chef en casa que prepara comidas para toda la semana.
2. Adaptabilidad: Menús personalizados según gustos y necesidades dietéticas.
3. Ahorro de Tiempo: Más tiempo libre al no tener que cocinar o limpiar.
4. Calidad Alimentaria: Uso de ingredientes frescos y preparaciones caseras.
5. Experiencia Única: Profesionalidad y seguridad en la preparación de alimentos.

Foldercook se presenta como una solución innovadora tanto para los franquiciados, buscando emprender en el sector de la gastronomía, como para los clientes finales, que buscan comodidad y alimentación saludable sin la necesidad de invertir tiempo en la cocina. ◊

Consultora T4 Franquicias

Artículo realizado por el departamento de comunicación de
T4 Franquicias

Fundada en 2013, la consultora especializada en franquicias y crecimiento empresarial T4 franquicias se construyó de la mano de un experimentado equipo con amplia experiencia en la consultoría especializada en franquicia.

En el mundo empresarial, existen diferentes modelos de negocio que han demostrado su capacidad para transformar y forjar imperios comerciales. Uno de los más destacados y efectivos es el sistema de franquicias. Este poderoso modelo no solo ha revolucionado la forma en que las empresas crecen y se expanden, sino que también ha abierto un abanico de oportunidades excepcionales para emprendedores y empresarios.

Es indudable que el sector de las franquicias ha experimentado un crecimiento constante en las últimas décadas, consolidándose como una excelente estrategia para la expansión de marcas y la inversión empresarial. En este contexto, una empresa que se ha destacado significativamente en España como líder en el campo de las franquicias es T4 Franquicias.

Desde su fundación en 2013, T4 Franquicias se ha erigido como un pilar fundamental para aquellas empresas que buscan expandirse mediante el modelo de franquicia. Con su sede central ubicada estratégicamente en Madrid y gran presencia en Cataluña y otras regiones del país, esta consultora se ha edificado sobre la base de un equipo experimentado, con una vasta experiencia en la consultoría especializada en franquicias. Actualmente, T4 Franquicias ostenta el prestigio de ser la consultora de franquicias de referencia en España.

Confiar en expertos, una apuesta segura

La clave de su éxito radica en su equipo de profesionales, todos ellos con una amplia experiencia en la consultoría especializada en franquicias. Desde sus inicios, la empresa se propuso reunir a los mejores expertos en cada materia. Así, el equipo de T4 Franquicias está formado por profesionales de alto nivel que aportan una visión multidisciplinaria a la consultoría de franquicias y sus diferentes áreas.

Servicio 360º

Sus líneas de actividad van más allá de la consultoría de franquicias. La evolución a través de los años les ha permitido dar un servicio 360 que abarca la consultoría en franquicia, la expansión y promoción de marcas, internacionalización de franquicias, asesoramiento personal, así como la gestión de redes ya expandidas, servicios de marketing y comunicación, entre otros muchos.

La evolución a través de los años ha permitido a T4 Franquicias ofrecer un servicio 360 grados

Respecto a este último punto, en el dinámico mundo de las franquicias, el marketing se ha convertido en un pilar fundamental para el éxito empresarial, y T4 Franquicias es consciente de ello. El marketing es un elemento esencial que permite a las franquicias destacar en un mercado competitivo, mantener la coherencia de la marca, generar leads, adaptarse a las tendencias cambiantes del mercado o brindar apoyo a los franquiciados.

No cabe duda de que las franquicias que comprenden la importancia del marketing y lo integran de manera efectiva en sus estrategias están mejor posicionadas para cre-

cer y prosperar en el competitivo sistema empresarial. Por ello, confiar en el equipo de expertos de marketing de T4 Franquicias no es solo una inversión, sino una herramienta poderosa para el éxito continuo de la franquicia.
Asimismo, la consultora dispone de acuerdos con terceros en ámbitos como el tecnológico, donde cuentan con las soluciones más avanzadas del mercado, así como un departamento de headhunting y un área de interiorismo, donde profesionales de alto nivel desarrollan la ambientación y la imagen de todo tipo de negocios.

Éxito demostrado

Uno de los principales indicadores del éxito de T4 Franquicias es su impresionante historial de casos de éxito. La consultora ha colaborado con más de 400 empresas franquiciadoras en el desarrollo y expansión de sus negocios. Estos casos abarcan una amplia variedad de sectores, desde la restauración y la moda hasta la educación, alimentación, sector fitness o servicios. La versatilidad y adaptabilidad del equipo de T4 Franquicias son evidentes en la diversidad de empresas que han logrado establecerse y crecer en el mercado de la franquicia.

La consultora ha colaborado con más de 400 empresas franquiciadoras en el desarrollo y expansión de sus negocios

Asesoramiento personal

A la hora de emprender, resulta crucial contar con el asesoramiento personal adecuado. Iniciar una franquicia si no se tiene experiencia en el ámbito puede parecer un viaje hacia lo desconocido. Y, es que, cada franquicia es única y plantea desafíos y oportunidades singulares. Es aquí donde el valor del asesoramiento personalizado de T4 Franquicias se vuelve fundamental, ya que proporciona un mapa de ruta a medida, diseñado específicamente para adaptarse a las necesidades y circunstancias individuales de cada emprendedor. Lejos de aplicar una solución universal, T4 Franquicias se enfoca en crear un plan estratégico que considera detenidamente los objetivos, el presupuesto y las aptitudes de cada persona.
Así, la relevancia del asesoramiento personal en el contexto de las franquicias es incuestionable. Por ello, la consultora asentada en Madrid ofrece un enfoque estratégico y adaptado a las necesidades individuales de cada persona, proporcionando orientación legal esencial, optimizando recursos, estableciendo conexiones de valor y asegurando que se mantenga el rumbo hacia el éxito.

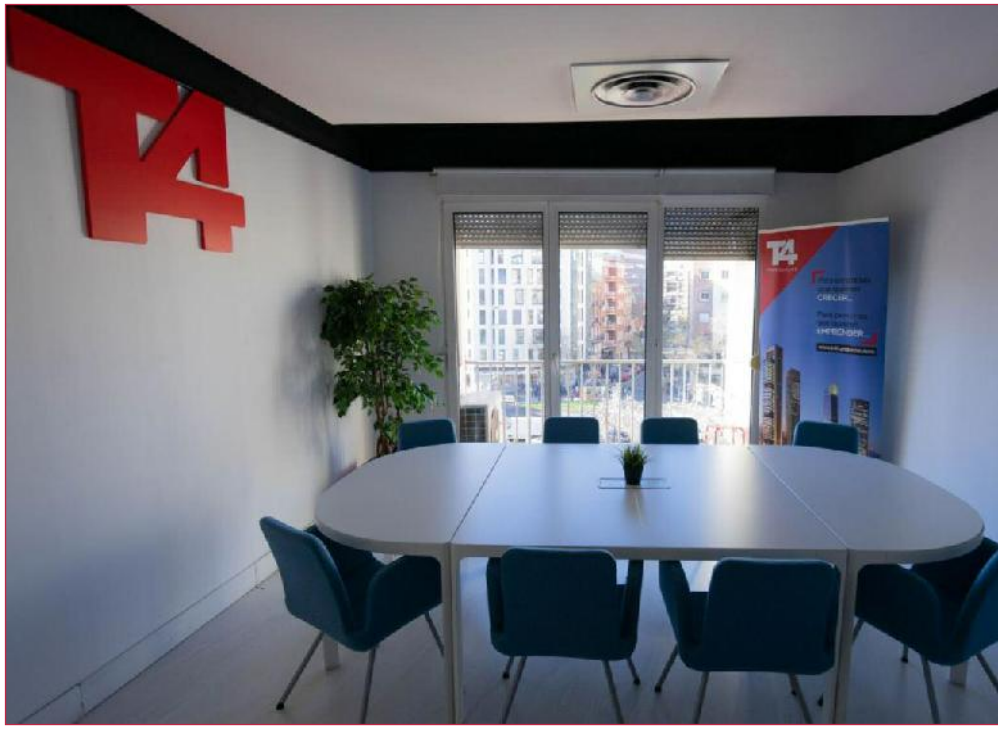
Aquellos que buscan ingresar al emocionante mundo de las franquicias deberían considerar el asesoramiento personal como una inversión esencial en su futuro empresarial. Con el apoyo y la orientación adecuada, el camino hacia el éxito en la franquicia se vuelve mucho más claro y alcanzable.

Proyección Internacional

Por último, T4 Franquicias no se limita a operar únicamente en España. Su alcance se ha expandido a nivel internacional, con acuerdos establecidos en países de los cinco continentes. Esta proyección internacional es un testimonio de la calidad y el prestigio que la consultora ha ganado en el ámbito de las franquicias.

En resumen, T4 Franquicias se ha consolidado como la consultora de franquicias de referencia en España y ha demostrado su valía a nivel nacional e internacional, trabajando con las marcas más punteras. Su equipo de expertos, su historial de casos de éxito y su visión global la convierten en una aliada indispensable para empresas que buscan expandir su modelo de negocio, inversores, así como emprendedores que buscan comenzar su aventura en el interesante mundo de la franquicia. Con un compromiso constante con la excelencia y la innovación, T4 Franquicias continúa liderando el camino en la consultoría de franquicias en España. ◊

El alcance de la Consultora T4 Franquicias se ha expandido a nivel internacional, con acuerdos establecidos en países de los cinco continentes



gijón | impulsa

Facilitamos el emprendimiento, la consolidación y el crecimiento empresarial y los medios para fomentar la experimentación y conexión de proyectos empresariales.

Espacios para el emprendimiento, la consolidación y el crecimiento empresarial.

Financiación a proyectos y empresas:
- Subvenciones
- Herramientas de financiación (Gijón Financia y Fondo Capital Riesgo PYME Gijón Invierte II).

Mentoring, networking, aceleración de proyectos y múltiples apoyos para el emprendimiento.

Centro Municipal de Empresas de Gijón

Edificio IMPULSA (Parque Científico Tecnológico de Gijón)

C/ Los Prados, 166 - 33203 Gijón / Xixón. Principado de Asturias - España

@. impulsa@gijon.es **T.** 984 84 71 00 **F.** 985 09 12 13

impulsa.gijon.es