



ASTURFRANQUICIA

Feria de la Franquicia en Asturias



- 26 de Noviembre 2024 • 10:30 h. •
- Edificio Cristasa - Gijón Impulsa •
- Gijón • Asturias •

Modelos de Negocio AsturFranquicia 2024

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

Consultora



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 expe-

rimentado 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 360°

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.

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 crecer y prosperar en el competitivo sistema empresarial. Por ello, confiar en el equipo

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



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





ASTURFRANQUICIA



Guía de Franquicias

2024

ANDES Empanadas Argentinas

<https://www.andesempanadas.com/>

ANDES Empanadas Argentinas tiene su origen en 3 amigos argentinos emprendedores, Leandro Lázaro Regales, Juan Manuel Silva y Juan Pablo Olivadotti, residentes en España.

Animados por estrechar lazos entre España y Argentina, comenzaron creando en Internet la comunidad Argentinos por España, que actualmente cuenta con más de 40.000 seguidores en Instagram. Más tarde, se plantearon ofrecer al público español la posibilidad de disfrutar de uno de los alimentos más emblemáticos de Argentina.

Conscientes de la buena aceptación de este producto, apostaron por ofrecer una propuesta basada en cuatro valores diferenciales frente a otras marcas: **Calidad, Autenticidad, Comunidad e Innovación.**

Calidad, autenticidad, comunidad e innovación

Entre las ventajas competitivas de ANDES

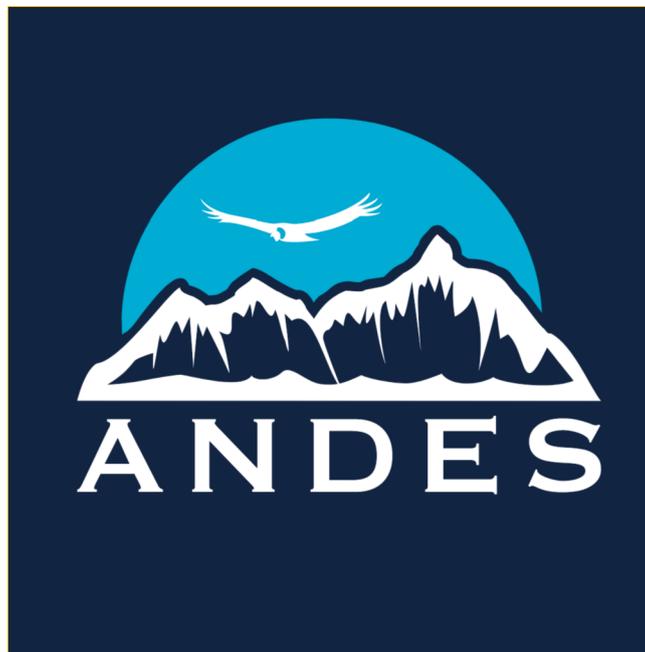
Empanadas Argentinas destaca su **producto 100% artesanal**, con ingredientes naturales y elaborados por cocineros; el único proceso industrial que utiliza es para el cierre de la empanada. Cuentan con **obra-**

dor propio ubicado en San Sebastián de los Reyes (Madrid) con capacidad para atender la demanda actual y futura de las tiendas, tanto propias como franquiciadas que se plantean abrir en toda España.

- Al ser productores, eliminan intermediarios y los costes asociados, controlando toda la trazabilidad del producto, que no genera mermas.

- Las empanadas son productos limpios, fácilmente transportables y un take away perfecto para consumir en la calle.

- Y todos los embalajes son biodegradables y reciclables, porque son respetuosos con el medioambiente y defienden una política de 'cero plásticos'. ♦



LIFE CONCEPT

<https://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 la **calidad de su producto, al cuidado de sus diseños, a la innovación y a el 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 Etiopía.

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, sustituyendo el calzado que no se han vendido al final de temporada**, por el mismo importe en género de la nueva temporada. ♦



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 unirse 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. Asi-

mismo, ofrecen una amplia gama de elementos de marketing, como bolsas, regalos y material promocional, para apoyar la promoción y publicidad del negocio.

Todo ello, con un canon de entrada por debajo de la media del sector. ♦



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 Portu-



gal. 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”. ♦



LOKAL BURGER

<https://www.instagram.com/lokalburger.co/?hl=es>

Lokal es una hamburguesería de origen gallego operativa desde 2019, y que consiguió salir adelante en Galicia en 2020 en plena pandemia, obteniendo como resultado un éxito en números y en facturación. Dos años más tarde, pasaría lo mismo en los últimos dos Lokales abiertos en Sevilla.

La marca llevó el mismo modelo de negocio de Galicia a Sevilla, confirmando lo que ya sabían: que han conseguido crear una **forma de trabajo y de restauración que funciona y que es altamente rentable**.

Su principal ilusión es realizar **cocina tradicional en un estilo gourmet de hamburguesas**, en la que los ingredientes no se dejan guiar por las tendencias, sino por la calidad y la armonía de sus sabores.

Hamburguesas artesanas de calidad

La propuesta de valor de Lokal es la creación de hamburguesas artesanas de calidad. Su cocina es una propuesta de cocina honesta. Están muy centrados en la materia prima, y en ofrecer un producto fresco y natural, con un sabor que se escapa de lo típico. **Su diferenciación se encuentra en la elaboración artesanal, en el uso de un producto de calidad, y en una elaboración rápida con precios muy por debajo de la media, pero con alto margen de beneficio.**

La filosofía de Lokal es sencilla: producto artesano, elaborado de forma diaria, de alta calidad, y de rápida ejecución y servicio. Un producto que se elabora y se sirve rápida-



mente, con las mejores calidades de producto y con elaboración artesanal. Además, trabajan con un matadero gallego con el que llevan ya varios años, que les envía la carne directamente, sin pasar por intermediarios y asegurando una calidad de la carne óptima.

Emprende en un sector en constan-

te demanda

El mundo de las burgers ha venido a España a quedarse. Apoyadas en conceptos innovadores y en propuestas que marcan la diferencia, las hamburguesas están viviendo una etapa de crecimiento. El modelo de Lokal va más allá de ser una hamburguesería como otras, ya que ofrece un producto artesano de alta calidad a un precio irresistible para el consumidor, lo que ya está dando unos espectaculares resultados.

Lokal cuenta con **14 tipos de hamburguesas diferentes**, y cada una de ellas tiene personalidad única, pero la oferta no termina aquí: una hamburguesa especial mensual, postres y entrantes caseros, y una amplia oferta de cervezas de importación, que ayudan a completar una experiencia muy apetecible, a un precio razonable.

Como franquiciado recibirás un soporte completo. La central realiza envíos diarios para asegurar la frescura del producto, para que en cocina no sea necesario dedicar tiempo a las elaboraciones. La organización diaria es crucial, por ello, son muy exigentes tanto con la calidad del producto, como con su método de trabajo, estando completamente seguros de que funciona a la perfección. ♦

VIPKEL

<https://inmovipkel.com/>

La inmobiliaria que está revolucionando el mercado

VIPKEL Consulting Services nació en el año 2018, como una nueva manera de entender el mercado inmobiliario. Desde entonces, han visto cómo se cumplían los sueños y objetivos que se fijaron por aquel año: revolucionar el sector generando confianza y siendo la mejor alternativa para las personas que quieren comprar o vender una vivienda. Buena parte de lo alcanzado se debe sin duda al entusiasmo desplegado por todos los que integran la compañía. Ahora, la franquicia **VIPKEL** está en plena expansión. Su intención es abarcar todo el territorio español e impulsar una fuerte expansión, creciendo para llegar a más clientes, y continuar defendiendo sus valores y compromisos para seguir ofreciendo siempre un servicio de calidad, transparencia y confianza.

Valor añadido a cada operación de compra, venta o alquiler a través de 5 pilares

- **Servicio**: apuestan por el servicio, apuestan por la satisfacción de cada uno de sus clientes.
- **Confianza**: desarrollan mensajes para que los clientes se sientan seguros en todo momento.
- **Transparencia**: es su bandera, el cliente no se encuentra sorpresas en ninguna fase del proceso.
- **Formación**: dan una formación que es transformadora, disponen de su propio modelo para formar profesionales en su



exclusivo método de trabajo.

- **Profesionalidad**: aportando procesos de trabajo específicos fruto de su experiencia.

Todas las herramientas para que tu pasión sea un negocio de éxito

- **I+D**: Están a la vanguardia. Ofrecen a sus clientes y franquiciados las soluciones

más avanzadas tecnológicamente, comercialmente y en la materialización de las operaciones.

- **MARKETING**: A través de sus recursos y su modelo de reposicionamiento de activos, te beneficiarás del saber hacer de una marca líder y contarás con captación de inmuebles y potenciales clientes dentro de tu zona de exclusiva. Serás la referencia del sector en tu zona de actuación como nosotros lo somos en la nuestra.

- **OPERACIONES**: su modelo de visita está estudiado y testado. Hacen un seguimiento de tu actividad, con el objetivo de identificar y corregir las deficiencias que se observan. Te apoyamos en el día a día de tu negocio.

- **ACUERDOS CON PARTNERS**: Disponen de acuerdos con diferentes plataformas y con los principales operadores del mercado. Siempre proporcionamos el mejor escaparate a los inmuebles.

- **FORMACIÓN**: Cuentan con programas de formación continuos y transformadores -no hay nada parecido en la industria inmobiliaria-, para proporcionar reciclaje y actualización a sus equipos de trabajo, todo ello con el objetivo de mantener sus estándares de servicio al más alto nivel. ♦

LOOPS & COFFEE

<https://loopsandcoffee.com/>

¡Únete a la franquicia Loops & Coffee!

Con sede en España y 29 locales de éxito en todo el país, esta cadena de cafeterías te ofrece la oportunidad de abrir tu propia franquicia. Podrás deleitar a tus clientes con una amplia gama de productos, desde irresistibles donuts y bagels, hasta refrescantes smoothies, milkshakes, cappuccinos y el mejor café.

Es el momento perfecto para formar parte de una marca en crecimiento y éxito comprobado.

Abre tu propia cafetería Loops & Coffee

La franquicia Loops & Coffee es una empresa divertida, exitosa y dinámica. ¿Por qué son la mejor opción?

- **Compromiso con la excelencia:** Su éxito se basa en un análisis exhaustivo del mercado, la competencia, y en destacar las fortalezas



únicas de sus productos y servicios.

- **Inversión accesible:** Ofrecen una oportunidad de negocio con una inversión reducida en un sector en constante crecimiento.

- **Marca icónica:** Su imagen corporativa está cuidadosamente diseñada para ser una referencia en el mercado, combinando estilo y calidad.

- **Equilibrio financiero:** Garantizan un balance óptimo entre inversión, gastos y amortización, asegurando la rentabilidad del negocio.

- **Para todos, todo el año:** Su oferta es atractiva para todos los públicos y se adapta a cualquier temporada.

- **Experiencia única:** Sus productos no solo son deliciosos, sino que también aportan un plus de sabor y color, convirtiendo cada visita a Loops & Coffee en un momento de disfrute y ocio. ♦



EL MARISCAL DEL JAMÓN

El Mariscal del Jamón

El Mariscal del Jamón se presenta como un concepto de negocio innovador que busca satisfacer a una clientela cada vez más exigente que demanda uno de los productos más representativos de la gastronomía española; los ibéricos. Para ello, ofrece un selecto catálogo de productos con procedencia

certificada de Extremadura, lo que les diferencia claramente con otros establecimientos del sector.

El Mariscal del Jamón propone un modelo de negocio basado en tapas y raciones. Un espacio donde tomar una buena cerveza o un buen vino acompañado de embutidos ibéricos servidos como tapas (con cada consumición).

Las claves del éxito de la franquicia El Mariscal del Jamón

- **Oferta de productos.** Su oferta se adapta a la perfección a todos los momentos de consumo. Un punto de encuentro perfecto para familias, amigos o parejas de todas las edades, con una excelente relación calidad-precio. Del mismo modo, complementa los ingresos de la oferta de hostelería con un espacio de tienda, donde sus clientes pueden comprar una variada selección de productos ibéricos. Además, a pesar de la gran calidad, desde **El Mariscal del Jamón** mantienen una política de precios que se adapta a todo tipo de bolsillo, para que estos puedan disfrutar de la gastronomía.



- **Locales.** Los locales de **El Mariscal del Jamón** destacan por ser agradables, cálidos y acogedores, con un diseño personalizado diferenciándose así de las tendencias de restauración en España. El producto ibérico está presente en todos los rincones, lo que consigue un equilibrio perfecto entre tradición y modernidad.

A su vez, cuentan con una terraza amplia y perfectamente acondicionada, diseñada para aumentar el consumo y servir de reclamo para atraer nueva clientela al establecimiento.

- **Calidad del servicio.** Una de las claras señas de identidad es el personal que trabaja en los establecimientos. Un servicio desenfadado, cercano, amable y rápido que permite que los clientes disfruten de los mejores productos en el mejor ambiente.

- **Ingresos extra.** **El Mariscal del Jamón** cuenta con una tienda especializada de los productos que se ofrecen en el restaurante. En ella, los clientes pueden adquirir los productos de la carta. Esta tienda sirve como ingresos adicionales a los del restaurante.

En resumen, la franquicia **El Mariscal del Jamón** es un concepto innovador centrado en un nicho de mercado con alto potencial y que todavía no está demasiado explotado, como es el mercado de los ibéricos. Un negocio muy rentable orientado tanto a su personal como a sus clientes, de ahí el éxito que está consiguiendo. ♦

AROMAS DE IBIZA

<https://aromasdeibiza.com/>

Aromas de Ibiza es una empresa fundada en el año 2007 en la isla de Ibiza y una de las primeras en apostar por el marketing olfativo en España. Tras casi dos décadas de experiencia, se especializa en ofrecer soluciones integrales para la aromatización de espacios.

Su pasión por las fragancias y por la tecnología de vanguardia la convierte en una de las empresas líderes del sector, creando aromas de ambientación para pequeñas y grandes empresas. A lo largo de todos estos años, ha creado experiencias memorables a través del perfume y del olfato, ayudando a sus clientes a desarrollar fragancias corporativas alineadas con los atributos de su marca.

Una franquicia de referencia en innovación

El marketing olfativo busca crear emociones a través de las fragancias. También denominado branding olfativo o logo olfativo, se emplea como un aliado a la hora de generar



experiencias positivas en sus clientes y es aplicable a prácticamente cualquier sector.

Se trata de una estrategia de comunicación que permite a la marca conectar con sus clientes, crear sensaciones inolvidables que perduran en sus recuerdos durante más tiempo. Mejora la experiencia de los clientes

mimando todos los sentidos. Genera un valor añadido a la marca como elemento de diferenciación para destacar entre la competencia.

Aromas de Ibiza aporta a sus franquiciados un modelo de negocio testado y evolucionado basado en la creación de una cartera de clientes, comercios minoristas, establecimientos de hostelería



y complejos hoteleros para ofrecerles soluciones de marketing olfativo que les permitan diferenciarse de su competencia.

Uno de los mejores modelos de negocio para rentabilizar un autoempleo en una actividad en crecimiento constante de la mano del líder del sector, que no requiere realizar inversiones elevadas. ♦

VERSOS DA RUDA

<https://versosonline.com/>

Versos da ruda es una empresa gallega especializada en la elaboración de postres gallegos artesanos de la más alta calidad.

Tras ver la enorme oportunidad de mercado que representa el mundo del postre, tanto dentro del mundo de la gastronomía como de la hostelería, decidieron crear un

negocio que cubriera satisfactoriamente esta necesidad.

Gracias a mucho esfuerzo y una pasión ilimitada por los postres, han desarrollado una solución específica, una amplia y exitosa oferta de postres propia, nueva y diferente: **VERSOS**.

Un modelo de negocio de éxito que se asienta en 4 pilares

- **MATERIAS PRIMAS DE CALIDAD:** elaboran sus postres siempre con materias primas de primera calidad, naturales y de origen gallego. Han confirmado que la calidad y el sabor de sus postres es única gracias a un recetario casero que les permite despertar paladares, evocar sensaciones e, incluso, revivir emociones.

- **ELABORACIÓN ARTESANAL:** disponen de obrador propio y en él aprovechan la calidad de las materias primas gracias a una elaboración artesanal, basada en recetas caseras que hunden sus raíces en lo más tradicional de la cocina gallega. Realizan verso a verso a través de un laborioso proceso en el que se cuidan todos los detalles, hasta el envasado final.



- **POSTRES FRESCOS Y SIN ADITIVOS:** postres frescos, atractivos y sabrosos. Pero, además, naturales y sin aditivos ni conservantes. Esta es una de las razones por las que son capaces de distribuirlos y hacerlos llegar a la mesa conservando todo su sabor y todas las propiedades organolépticas de sus

ingredientes. No utilizan procedimientos industrializados.

- **DE PERSONA A PERSONA:** si ofrecer postres únicos es su razón de ser, entregarlos a sus clientes con el mejor servicio es su manera de ser. Así al menos es como entienden el negocio: postres hechos por personas, para personas y entregados de persona a persona. Un nuevo concepto de franquicia con 2 líneas claras de ingresos:

- **TIENDA:** han desarrollado una tipología de tienda (de 30 a 70m²) adaptada a espacios tanto en planta calle como en centros comerciales. Locales con un diseño moderno, atractivo, cálido y funcional, orientados al consumo en el local y al take away, pensados para un consumo rápido pero confortable, pero donde, a la vez, se pueda disfrutar con calma entre horas.

- **DISTRIBUCIÓN AL CANAL HORECA:** todos los hosteleros se cuestionan el esfuerzo que supone la elaboración y el servicio de postres propios en su restaurante, de ahí que Versos sea una solución ideal y rentable. La distribución al canal HORECA es el complemento perfecto a la tienda. ♦

BAR MELO'S

<https://www.instagram.com/barmelos/?hl=es>

MELO'S es una empresa operativa desde 1979 dedicada al desarrollo de establecimientos especializados en la elaboración y venta de zapatillas (bocadillos de pan de hogaza, lacón y queso fundido de 1 kg de peso), croquetones, pimientos de Padrón, morcilla, queso, empanadas de bonito, todo de elaboración totalmente artesanal.

¿De qué se benefician los franquiciados?

- Nuestros valores “auténtico” “gallego” y “hecho en casa”. Productos auténticos y naturales. Zapatillas y croquetones artesanales recién hechos y elaborados por nosotros mismos.
- Calidad en nuestros productos. Los acuerdos con nuestros proveedores y nuestro trabajo de selección nos permiten garantizar a nuestros clientes la máxima calidad de producto en nuestros locales.
- Nuestra propuesta de valor al cliente final. Con la mejor relación calidad precio que, de lejos, se puede encontrar en el mercado.
- Nuestros procesos de trabajo. Un sistema que garantiza la máxima operatividad y eficiencia de los procesos de trabajo, lo que significa menores costes de personal y mayor simplicidad en la operativa.
- Respeto a la tradición. Respetando los sabores originales de MELO'S.
- Nuestros resultados. Una mayor rentabilidad, la consecuencia de todo lo anterior.

Una central de franquicias al servicio de sus franquiciados

- La explotación de una marca con procesos muy depurados y trabajados.
- Óptima rentabilidad para nuestros franquiciados, permitiendo una acelerada recuperación de la inversión.
- El control operacional es absoluto, por cuanto todos los franquiciados cuentan con sistema de gestión y manuales operativos elaborados especialmente por la central de franquicia.



- La reducción de la inversión inicial, por la optimización de los costos de montaje de cada local.
 - Centralización y procesos de compras a proveedores con soporte de la central de franquicia.
 - Participación en acciones promocionales realizadas por la empresa y presencia en medios masivos. Además de contar asiduamente con la visita de influencers con presencia nacional que han recomendado el establecimiento y sus productos, otorgando a MELO'S un gran reconocimiento en redes sociales.
 - Simplificación de los procesos operativos, y reducción de sus costos.
 - Entrenamiento inicial y capacitación permanente del personal.
 - Asesoramiento en la selección de personal y en la búsqueda del local.
 - Derecho de uso de marca por el plazo del contrato.
 - Asesoramiento para el proyecto de arquitectura.
 - Otorgamiento del territorio exclusivo.
 - Personal de apoyo para apertura.
- Si quieres revolucionar el sector de la hostelería, es momento de abrir un MELO'S en tu ciudad. ♦

INGLÉS A LA CARTA

<https://www.inglesalacartaburgos.com>



INGLES A LA CARTA
CENTRO DE IDIOMAS Y APOYO ESCOLAR

En un mundo globalizado, el dominio del inglés se ha convertido en una habilidad esencial tanto en el ámbito profesional como personal. La academia "Inglés a la Carta", con más de una década de experiencia en Burgos, ha logrado destacarse por su enfoque único, adaptado a las necesidades de cada estudiante. Ahora, esta academia exitosa está lista para expandirse a través de un modelo de franquicia, ofreciendo una oportunidad emocionante para los inversores que buscan entrar en el floreciente mercado de la enseñanza de idiomas en España.

Nuestra ventaja competitiva

El pilar fundamental de "Inglés a la Carta" es su enfoque personalizado en la enseñanza del inglés. Entendemos que cada estudiante tiene diferentes metas, ya sea mejorar su nivel de inglés para fines laborales, académicos o simplemente por enriquecimiento personal por lo que ofrecemos una amplia gama de programas diseñados para satisfacer estas demandas.

Una de nuestras principales ventajas competitivas es que en "Inglés a la Carta" trabajamos con empresas que hacen uso de los créditos formativos de sus empleados. Como centro organizador de formación, podemos encargarnos de la gestión de estos créditos de manera directa.

Además, somos un centro examinador oficial de Cambridge, lo que nos permite ofrecer a nuestros estudiantes la posibilidad de prepararse y certificar su nivel de inglés con uno de los títulos más reconocidos a nivel internacional, todo en un mismo lugar.

Modelo de franquicia: Una oportunidad de éxito con apoyo continuo

En "Inglés a la Carta", hemos desarrollado un concepto único de franquicia que nos diferencia del resto: apostamos por una FRANQUICIA DE AUTOR. Este enfoque se basa en un plan de crecimiento moderado que nos permite acompañar de manera cercana y personalizada a cada uno de nuestros franquiciados. Nuestro objetivo no es una expansión masiva y rápida, sino una expansión estratégica y controlada, asegurando que cada nuevo centro mantenga la misma calidad y compromiso que nos ha caracterizado en nuestra sede de Burgos.

Nuestro compromiso con el éxito de nuestros franquiciados es absoluto. Ofrecemos un sistema de apoyo integral que incluye:

- Formación inicial para comprender nuestro enfoque y metodología.
- Formación continua para el franquiciado y los trabajadores.
- Soporte continuo en la gestión de la academia. Asistencia en la gestión diaria del negocio y en la optimización de los recursos.
- Desarrollo de campañas de marketing locales y nacionales, así como apoyo en la creación de estrategias de captación de alumnos.
- Metodología académica propia progresiva y dinámica con acceso a nuestras plataformas tecnológicas y materiales educativos.
- Asesoramiento en la selección de personal, especialmente en la contratación de profesores cualificados y bilingües.

Con este respaldo, los franquiciados pueden centrarse en lo más importante: ofrecer una educación de calidad que transforme la vida de sus estudiantes. ♦

MOBALPA

<https://www.mobalpa.es/es>

Desde 1948, Mobalpa ha estado a la vanguardia del mobiliario de cocinas. Nacida en los Alpes - de hecho su

nombre es un acrónimo de 'Mobiliario de los Alpes' - cuenta hoy en día con más de 275 tiendas en toda Europa. Presente en España desde 2019, acabará 2024 con 17 tiendas en nuestro país, todas en régimen de franquicia. Mobalpa pertenece al Grupo Fournier, fabricante líder en Europa de mobiliario de cocinas y del hogar con una facturación de 500 millones al año.

En 2023, Mobalpa Spain alcanzó los 11M€ (sin IVA) en ventas en España, un 22,8% más que en 2022.

Su reputación, su saber-hacer único, la calidad de sus productos y el apoyo a sus franquiciados garantizan su éxito. Su misión es ofrecer productos asequibles, que permiten distribuciones únicas y diseños que marcan tendencia. Y siempre, en el marco de una experiencia premium para el cliente.

Formación y apoyo continuo a nuestros franquiciados:

En Mobalpa, el éxito de nuestras franquicias es el resultado de un constante proceso de formación y apoyo. Nuestros franquiciados reciben formación inicial intensiva y apoyo continuo a lo largo de su viaje empresarial. Desde la gestión del negocio hasta el marketing y ventas, proveemos las herramientas necesarias para asegurar el crecimiento y la prosperidad



de nuestra red de franquicias.

Una invitación a unirse a la red Mobalpa:

Con Mobalpa tendrás la oportuni-

dad de ser empresario y responsable de tu propia tienda de cocinas y unirte a una marca líder de un sector en auge.

En tu tienda Mobalpa 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 Mobalpa un éxito creciente.

En Mobalpa, nos esforzamos por ser más que un fabricante de muebles de alta calidad; buscamos ser creadores de espacios que inspiren, faciliten la vida cotidiana y traigan felicidad a los hogares. La excelencia, la pasión y la innovación definen cada paso que damos y cada producto que creamos.

¿Cuál es el perfil de nuestros franquiciados?

Mobalpa busca personas con espíritu emprendedor, con experiencia en un entorno comercial y en gestión de equipos. No es imprescindible tener experiencia previa en el sector, puesto que nuestro plan de integración y formación te brindará toda las competencias

necesarias para llevar la tienda. Es un trabajo polivalente, pero una de tus principales funciones será animar, inspirar, liderar y dar ejemplo a tu equipo de vendedores-diseñadores. ♦



KIDS&US

<https://www.kidsandus.es/es>

Fueron la pasión, la curiosidad y las ganas de aprender las que llevaron a Natàlia Perarnau a fun-

dar Kids&Us en el año 2003. Desde entonces, Kids&Us no ha dejado de reinventar la forma en que los niños y niñas aprenden inglés. Kids&Us nació colocando a los niños en primer lugar y entendiendo su verdadera forma de aprender. Inventando un mundo de colores que ofrece a bebés, niños y niñas muchas oportunidades de descubrir un nuevo idioma y de vivir experiencias únicas, totalmente adaptadas a su edad.

Rompiendo con los métodos tradicionales, Kids&Us crea un entorno de experiencias en inglés, y aprovecha su período sensible de aprendizaje durante los primeros años de vida, de 1 a 7 años.

Aunque el aprendizaje de una lengua dura toda la vida, es durante los primeros años cuando somos más receptivos a integrarla de forma no consciente. Por este motivo, la metodología de aprendizaje de Kids&Us está basada en el proceso natural de adquisición de la lengua materna, un proceso infalible que tiene lugar en un orden lógico, natural y espontáneo.

El método Kids&Us abarca desde niños y niñas a partir de un año —cuando aún asisten a clase acompañados por un adulto— hasta alumnos y alumnas de 18 años. Cuando termina todos los cursos, el alumnado alcanza las más altas com-



petencias lingüísticas para desenvolverse con comodidad en diferentes contextos, tanto profesionales como personales.

En las clases, los niños y niñas experimentan el inglés a través de juegos y actividades diseñadas con el objetivo de integrar el idioma en sus vidas de manera intuitiva. El método sigue las cinco etapas propias de la adquisición del lenguaje: escuchar, comprender, hablar y, finalmente, leer y escribir. Este enfoque guía al alumnado a medida que crece, acompañándolo en el aprendizaje del inglés de manera natural.

La red Kids&Us

Arriesgarse a desafiar el statu quo tiene su recompensa. Kids&Us cuenta ya con más de 180.000 alumnos en 10 países que estudian en más de 650 escuelas, en su mayoría bajo el modelo de franquicia. Niños y niñas de España, Italia, Francia, Bélgica, República Checa Andorra, México, Japón, Vietnam y Myanmar disfrutan hoy en día del mejor y más revolucionario método de aprendizaje de inglés.

La red de franquicias de Kids&Us supone más del 80 % de los centros abiertos. Esta red trabaja sobre un modelo de negocio sólido basado en un know-how único, como es el método Kids&Us, una marca líder en sus mercados y un servicio exclusivo dedicado a conseguir el éxito de la franquicia. Es por ello que más del 35 % de la red está formada por multinfranquiados. ♦



MISS SUSHI

<https://misssushi.es/>

Miss Sushi te ofrece, sin duda, la mejor experiencia gastronómica japo-fusión. Un viaje a una amplia oferta donde se puede disfrutar de lo mejor del Sushi, unido a las mejores experiencias de Cooking e innovaciones constantes en nuestra carta. Tenemos un

modelo de negocio y know-how único, diferente e innovador. Por la calidad y variedad de su carta. Porque ante todo... Amamos la cultura japo-fusión y la experiencia Miss Sushi en cada uno de nuestros restaurantes.

Para poder ofrecer lo mejor de nuestro equipo y conocimiento, nos centramos en 3 pilares fundamentales:

1. **La base tecnológica**, como pilar fundamental en cualquier modelo de negocio.
2. Todo **modelo de negocio** debe estar respaldado por un plan de negocio sólido y preciso y en Miss Sushi tenemos un equipo que respalda a nuestros franquiciados para todo lo que necesiten.
3. **La experiencia del cliente** es la clave del éxito y nosotros sabemos más que nadie ya que tenemos más de 16 años de experiencia. Estos tres principios, hacen de Miss Sushi una marca que se ha consolidado por su capacidad de innovar en la integración tecnológica y su enfoque meticuloso en los planes de negocio para el crecimiento de sus franquicias.

La Experiencia Miss Sushi: Mucho Más Que Un Restaurante

En Miss Sushi, nos enorgullece ser pioneros en fusionar tecnología, creatividad y análisis en el desarrollo de nuestras franquicias. Pero cuando hablamos de experiencia del cliente, abarcamos mucho más. ¿Qué nos hace destacar? Analizamos algunos de los elementos clave:



- **Una carta en constante evolución:** La calidad es nuestra prioridad, y por eso ofrecemos una propuesta gastronómica japo-fusión que siempre está innovando para sorprender y deleitar a nuestros clientes.

- **Un diseño alternativo y divertido:** El ambiente en cada Miss

Sushi está pensado para crear momentos únicos, desde el diseño del local hasta la música, cada detalle está cuidado para generar la mejor de las experiencias.

- **Una sólida cultura de empresa:** Nos enfocamos en la amabilidad, la limpieza, y sobre todo, en el trato cercano y profesional de nuestros equipos. Tanto en el restaurante como a domicilio, nuestro equipo es la cara visible de nuestra marca.

Innovación, Tecnología y un Toque Humano

Es evidente que un análisis de negocio desde el punto de vista económico o tecnológico es esencial para el éxito. Tenemos experiencia, conocimiento, innovación y capacidad para adaptarnos a las novedades. Nuestros franquiciados lo saben, y cada uno de ellos aporta su visión sobre cómo integrar ese pequeño grano en el todo.

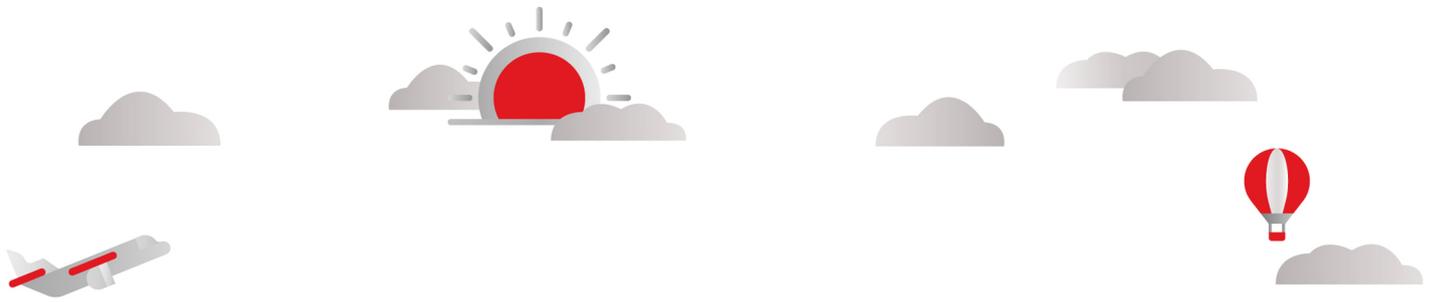
En Miss Sushi creemos en la singularidad de cada franquiciado, en su capacidad para hacer que cada cliente se sienta especial y en la importancia de sumar esfuerzos para crear algo extraordinario. ♦

¿Quieres formar parte de nuestro equipo? Si estás interesado en ser un franquiciado y aportar tu propio grano de arroz, únete a nosotros y descubre cómo puedes ser parte de esta experiencia única.



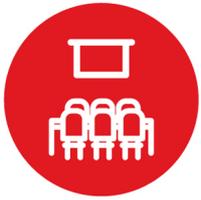
**Fomentando el
Emprendimiento
y la Expansión
en Franquicia**





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 (Fondo Capital Riesgo PYME Gijón Invierte II).



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



Promoción Empresarial y Turística de Gijón, S.A.

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

