

WORKING

Actualidad Económica y Empresarial de Asturias



ASTURFRANQUICIA

Feria de la Franquicia en Asturias

Working COMUNICACION

Working Comunicación, organizadores de la Feria **AsturFranquicia**, quiere dar las gracias a todos los expositores, ponentes, visitantes y demás personas que nos han acompañado y apoyado durante esta II Edición de la Feria de la Franquicia en Gijón.

Queremos hacer especial mención al Ayuntamiento de Gijón y a la Cámara de Comercio de Gijón por su apoyo y la confianza que en nosotros han depositado para la organización de este evento.

Agradecer igualmente a los asturianos y especialmente a los gijoneses, la acogida que han tenido no sólo de Asturfranquicia sino de todas las personas que con motivo de este evento han visitado la ciudad de Gijón desde fuera de nuestra región.

Gracias a todos, les esperamos de nuevo el año que viene en la III Edición de **AsturFranquicia**

Muchas Gracias

Guadalupe Zapico
Working Comunicación



Working COMUNICACION

Éxito y Consolidación de AsturFranquicia 2013

En **Working Comunicación** calificamos de éxito y consolidación el resultado obtenido en **AsturFranquicia 2013**, consiguiendo así afianzarse como referente de la franquicia en el **Norte de España** y consolidarse como cita obligada en el calendario de eventos feriales en Franquicia de ámbito nacional.

Si al finalizar la **I Edición de AsturFranquicia** todo hacía pensar en el futuro de este evento con optimismo lo hemos constatado a lo largo de este año 2013, han sido muchos los asturianos que se han puesto en contacto con nosotros para informarse sobre el sistema comercial de franquicia y nos han demostrado que cuando piensan en franquicias piensan en **AsturFranquicia**.

Y este hecho concreto nos ha demostrado que somos el referente de la franquicia en Asturias y la **II Edición de AsturFranquicia** nos lleva un paso más adelante en nuestro objetivo y convertir **AsturFranquicia** en el Referente de la Franquicia en el Norte de España.

Los días 16 y 17 de noviembre de 2013 marcarán un antes y un después en **AsturFranquicia**, hemos cruzado con éxito la línea que llevará a posicionar a **Gijón** y la franquicia en **Asturias** en referente indiscutible en el **Norte de España**.

Hemos iniciado este ambicioso proyecto en 2012 para quedarnos, no estamos de paso, estamos en nuestra tierra, en Asturias, a la que tanto amamos y por la que luchamos día tras día para contribuir a la recuperación de su actividad industrial, económica y comercial. Por la creación de empleo, generación de riqueza y vencer esta adversidad social y económica que nos esta tocando vivir.

La franquicia contribuirá a este cambio en el Principado de Asturias y esta motivación nos lleva a trabajar por y para la franquicia.

GRACIAS a todos por hacer posible que **AsturFranquicia** sea una realidad con un futuro de éxito.

Les esperamos en Gijón el sábado 15 y el domingo 16 de Noviembre de 2014. ♦



• **Fernando Couto Garcíablanco** •

Concejal Delegado de Desarrollo Económico y Empleo en el Ayuntamiento de Gijón

Deseamos de corazón que esta Feria se consolide un año más con excelentes resultados y con proyectos empresariales de futuro



Las ferias se han consolidado en los últimos años como una de las más efectivas herramientas de marketing y como una oportunidad para acceder al público objetivo de la manera más directa que existe. En una Feria se captan y se fidelizan a los clientes directa y personalmente, se testan los productos “in situ” y se observa de primera mano la reacción de los consumidores. Las nuevas relaciones y los acuerdos comerciales son quizás los fines más claros de las Ferias.

La presencia en un certamen de franquicias es una apuesta de presente y futuro, una herramienta fundamental dentro del plan de marketing de una empresa.

El negocio de las franquicias sigue gozando de buena salud en España. El número de emprendedores que se decantaron por la franquicia creció un 27 % en los seis primeros meses del año respecto al mismo periodo de 2012, según un estudio de Erpasa Consulting de este verano, que desvela además que un 81 % eran mayores de 25 años con recursos propios y acceso a financiación.

Muchos emprendedores, o potenciales emprendedores, así como pymes que desean crecer se plantean la franquicia como una opción para poder desarrollar sus planteamientos.

Nuestro apoyo a los emprendedores es ya bien sabido, pero seguiremos insistiendo en ello porque Asturias necesita diversificar su tejido

empresarial estimulando el desarrollo de nuevas actividades que estén lideradas por empresarios comprometidos con la región. La iniciativa emprendedora es clave porque aporta otra concepción de la cultura laboral con nuevas ideas y nuevos valores que incentivan la reactivación económica. Porque a nadie se le escapa que una sociedad emprendedora es una sociedad económicamente fuerte.

A las administraciones nos toca el papel de facilitadoras y, si me apuran, de propulsoras de empresarios y emprendedores, auténticos generadores de riqueza, empleo y progreso para nuestra sociedad. El Ayuntamiento de Gijón ha mantenido siempre su compromiso y sus recursos, humanos y económicos, aquellos de los que disponemos, para que cualquier proyecto innovador tenga el apoyo necesario para su desarrollo, y para garantizar la competitividad de nuestras empresas a nivel nacional e internacional. Por ello apoyamos junto a la Cámara de Comercio iniciativas como AsturFranquicia en las que se une el carácter empresarial, el emprendedor y en cierta medida el comercio a través de las franquicias que se ponen en marcha. Es indiscutible que la imagen de Gijón y Asturias tiene que ser capaz de reflejar la capacidad emprendedora que nos caracteriza, por ello deseamos de corazón que esta Feria se consolide un año más con excelentes resultados y con proyectos empresariales de futuro. ♦



Apoyamos junto a la Cámara de Comercio de Gijón iniciativas como AsturFranquicia en las que se une el carácter empresarial, el emprendedor y en cierta medida el comercio a través de las franquicias que se ponen en marcha.

Presentación AsturFranquicia 2013

El pasado jueves 10 de octubre tuvo lugar en el Centro de Cultura Antiguo Instituto de Gijón la presentación de AsturFranquicia en su Edición de 2013.

En esta Jornada Informativa que se desarrolló con motivo de la celebración los días 16 y 17 de noviembre de la II Edición de la Feria de la Franquicia en Asturias, parti-



ciparon el Director-Gerente del Centro Municipal de Empresas de Gijón Bernardo Veira de la Fuente; Susana Fernández y Gonzalo Burgos de la Consultora Centro Niff y Guadalupe Zapico de AsturFranquicia.

En esta Jornada Informativa se presentó el libro "La Franquicia, tratado práctico y jurídico", cuyos autores Susana Fernández y Gonzalo Burgos también ofrecieron una conferencia bajo el título "La Franquicia una realidad con futuro".

Bernardo Veira de la Fuente informó al público asistente de las distintas actuaciones que desde el Ayuntamiento de Gijón y concretamente desde el Centro Municipal de Empresas se están llevando a cabo en favor del emprendimiento y puesta en marcha de empresas y nuevo negocios en la ciudad. Ayudas que engloban formación, asesoramiento y apoyo económico.

por su trayectoria profesional, apoyo y entrega al sistema comercial de la Franquicia". Jaime Ussía al igual que el año pasado acudirá a Gijón y participará en la "Conferencia Inaugural de las Jornadas Técnicas".

Otra de las novedades de esta Edición es la puesta en marcha del I Taller para Emprendedores, que se desarrollará en la mañana del domingo 17 de noviembre en el marco de las Jornadas Técnicas.

Otras Conferencias ya cerradas que se desarrollarán a lo largo del fin de semana y paralelamente al Salón Comercial estarán impartidas por el profesor Gonzalo Burgos, la abogada Susana Fernández, Héctor Quintanilla Director del Departamento Jurídico de la Consultora Centro Niff, el Director de la Franquicia Mercado Provenzal Álvaro J. Samper... ♦

Guadalupe Zapico manifestó que entre las novedades de este año "contaremos con un homenaje a Jaime Ussía (ex-Presidente de la Feria de la Franquicia de Valencia)

mundofranquicia consulting

Servicios Profesionales

Servicios para franquiciadores

¿Puede ser la franquicia una opción adecuada para crear una red de ventas y hacer crecer su empresa? ¿Cree que es posible llegar a nuevos mercados y hacerlo mediante acuerdos de franquicia con otros empresarios?

Analice al menos la posibilidad de franquiciar y las condiciones en las que un desarrollo de estas características sería viable para su negocio. Hoy, un millar de empresas ya crecen en franquicia en nuestro país y muchas de ellas también en el extranjero. Empresas que crearon organizaciones basadas en la transmisión de experiencias y en la consecución de beneficios comunes.

Si piensa que la franquicia también puede ser una alternativa de expansión para su negocio, podemos ayudarte a conseguirlo.

- Viabilidad
- Proyecto
- Expansión
- Internacional
- Gestión
- Imagen
- Adecuación
- Comunicación

Servicios para franquiciados

Progresar en el mundo de los negocios solo es posible si contamos con una información y un asesoramiento cualificado en los que basar nuestras decisiones.

mundofranquicia consulting pone a disposición de futuros franquiciados una amplia relación de servicios profesionales con el fin de conseguir una adecuada integración en la franquicia de mayor interés.

Aportamos al franquiciado claros elementos de juicio sobre los que asentar una correcta decisión de incorporación y le facilitamos soluciones eficaces que favorezcan y dinamicen la creación de su nueva empresa. Servicios espacialmente pensados para emprendedores en franquicia.

- Orientación
- Análisis financiero
- Estudio de contrato
- Estudio de mercado
- Soporte en negociación
- Local
- Financiación

mundofranquicia consulting

mundofranquicia interactiva

mundofranquicia espacios



mundofranquicia consulting.
José Echegaray, 8. Edificio Alvia III.
Parque Empresarial de Las Rozas. 28232 Las Rozas. Madrid.
+34 902 52 98 52 | info@mundofranquicia.com
Madrid • Barcelona • Valencia • Bilbao • Valladolid • Santander
Las Palmas • Asturias • Sevilla • Palma de Mallorca

Miembro de:



FCI FRONT CONSULTING INTERNATIONAL



mundofranquicia consulting es una empresa certificada en la Norma de Calidad UNE-EN-ISO.9001.2008

Presentación a los medios de AsturFranquicia 2013

El jueves 14 de noviembre tuvo lugar la presentación de AsturFranquicia a los medios de comunicación. Participaron D. Alvaro Muñiz, Director del Recinto Ferial "Luis Adaro"; Doña Susana Fernández y D. Gonzalo Burgos, del Centro Niff y Doña Guadalupe Zapico de AsturFranquicia



movilquick

tu servicio técnico

WWW.MOVILQUICK.NET

NUESTROS DATOS HABLAN POR SI MISMOS

- 42 TIENDAS EN ESPAÑA
- 2.000 SEGUIDORES EN FACEBOOK
- + DE 5.500 TELÉFONOS DE SEGUNDA MANO VENDIDOS
- 40.000 VISITAS MENSUALES EN LA WEB
- 85.000 DISPOSITIVOS REPARADOS
- 125.000 LIBERACIONES DE TELÉFONO
- + DE 178.000 ACCESORIOS VENDIDOS

LA RED MÁS GRANDE DE ESPAÑA ESPECIALIZADA EN LIBERACIÓN, REPARACIÓN Y MODIFICACIÓN DE MÓVILES, TABLETS Y CONSOLAS



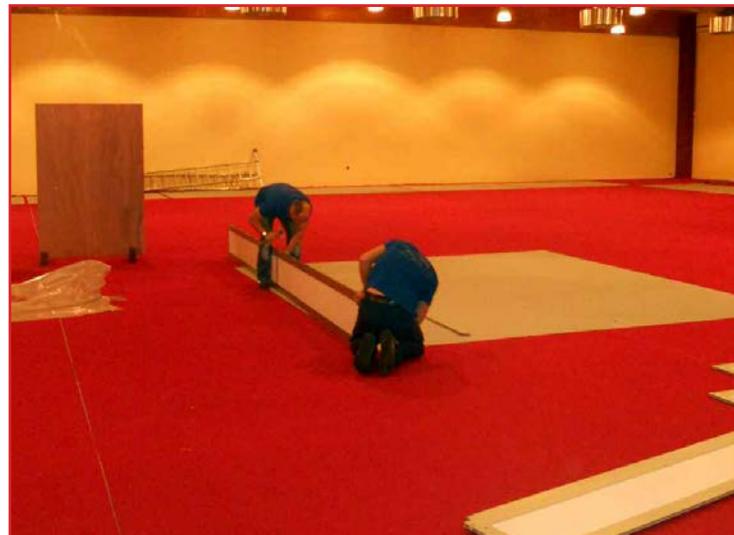
VEN A VERNOS

CONTACTA CON NOSOTROS
EXPANSION@MOVILQUICK.NET



Comienzan los trabajos de montaje en la Sala Asturias

En la Sala Asturias del Palacio de Congresos "Luis Adaro" dan comienzo los trabajos de preparación de la Sala para recibir a los primeros expositores que llegarán el jueves 14 a Gijón para decorar y finalizar el montaje de sus stands.



vapeoo

CIGARRILLOS ELECTRÓNICOS

...Ya no fumo

MONTA TU PROPIA TIENDA - Invierte en un negocio rentable y en auge

Inversión Inicial Mínima
Sin canon de entrada ni
royalty mensual



VENTAJAS PARA NUESTROS AFILIADOS/DELEGADOS

En Vapeoo España estamos especializados en la gestión productiva, distribución, comercialización y logística de cigarrillos electrónicos en Europa.

INFÓRMATE EN: delegaciones@ahoravapeoo.com

TE OFRECEMOS MÚLTIPLES VENTAJAS PARA ABRIR TU PROPIO NEGOCIO:

- | | | | |
|--|---|--|--|
| 01
ASESORAMIENTO
Y FORMACIÓN
INTEGRAL | 02
DISEÑO Y
DECORACIÓN DEL
PUNTO DE VENTA | 03
PRODUCTOS
CONFORMES
A LA CE | 04
SOFTWARE DE
GESTIÓN |
| 08
COMPROMISO DE
NO COMPETENCIA
ENTRE
FRANQUICIADOS | 07
PROMOCIÓN
PUBLICITARIA | 06
ALTA
RENTABILIDAD | 05
SUMINISTRO
PERMANENTE Y
PRECIOS
COMPETITIVOS |



● ACTIVO

Ortopediadomicilio.com

Franquicia de alquiler y venta de ayudas geriátricas



Alquiler y venta de camas eléctricas geriátricas, grúas y sillas de ruedas..

Franquicia dirigida al negocio de la tercera edad.

Disfrute del equipamiento de una residencia sin salir de su hogar.

QUÉ OFRECEMOS

- FORMAR PARTE DE UN GRAN EQUIPO
- NEGOCIO CON MUY INTERESANTES PRESPECTIVAS DE FUTURO
- SIN LOCAL, SIN STOCK, SIN ALMACÉN
- POCA INVERSIÓN, ALTA RENTABILIDAD, AMPLIOS BENEFICIOS, SIN ROYALTYS



Teléfono de información: **94 656 97 50**

www.ortopediadomicilio.com



Inauguración AsturFranquicia 2013

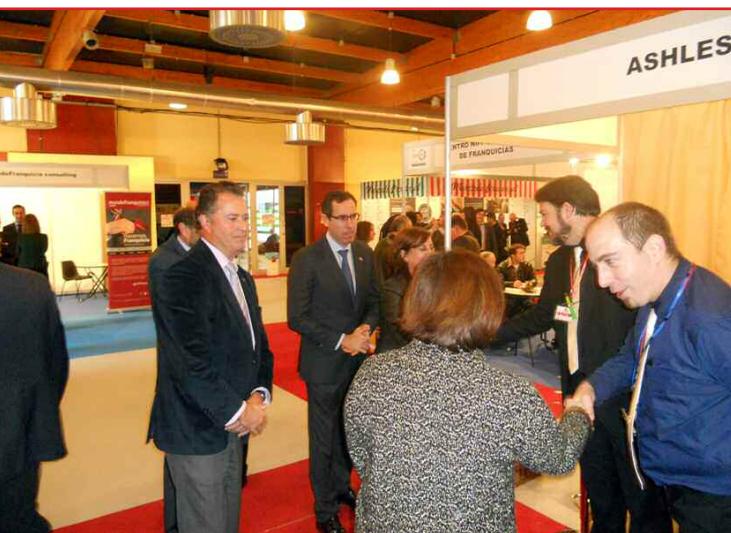
El sábado 16 de noviembre tuvo lugar el acto de inauguración de AsturFranquicia 2013 que contó con la participación de D. Felix Baragaño, Presidente de la Cámara de Comercio de Gijón; Doña Lucia García Serrano, Concejala de Urbanismo en el Ayuntamiento de Gijón; Don Fernando Couto, Concejal de Desarrollo Económico y Empleo en el Ayuntamiento de Gijón; Doña María Antonia Álvarez, Presidenta de ASEM y D. Álvaro Muñiz, Director del Recinto Ferial "Luis Adaro".





La autoridades asturianas acompañadas también por D. Mario Rubio de Miguel, Presidente de la Feria de la Franquicia de Valencia, visitaron los stands y conversaron con los expositores quienes les informaron de los distintos modelos de negocio que venían a presentar a Gijón, en AsturFranquicia.





La cachopería[®]

a tu gusto!



más de un millar de
combinaciones
para elaborar un
cachopo personalizado

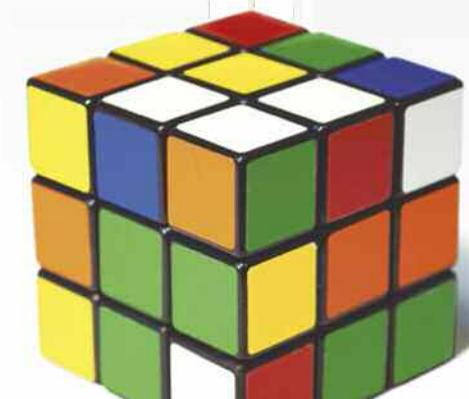
Te presentamos **La cachopería**[®], un original concepto de restauración en el que podrás degustar la más amplia carta de cachopos de la región.

Ponemos a tu disposición un amplio abanico de productos con los que personalizar tu cachopo y **disfrutar de tu propia creación.**

También para llevar.

Camino de la Era,
23 - Heros
33410 Avilés, Asturias

lacachoperia.com
lacachoperia@gmail.com
984 10 58 07



Sábado 16 de Noviembre de 2013

Premios AsturFranquicia 2013

Homenaje a la trayectoria profesional en favor de la franquicia a D. Jaime Ussía y premio al Libro “La Franquicia, tratado práctico y jurídico”, de los autores Doña Susana Fernández y D. Gonzalo Burgos





El portal empresarial de Asturias
entra y compruébalo



www.FADE.es
visita nuestra web

¿Qué ha significado para usted el homenaje otorgado por AsturFranquicia?

La vida la tenemos cuajada de emociones o al menos deberíamos de tenerla cuajada de emociones. siempre guardaré en mi corazón este homenaje recibido de AsturFranquicia por varios motivos.

Desgraciadamente España no se distingue entre sus políticos y ejecutivos por saber agradecer tantos años de servicio a favor de un sector u organismo, por eso, cuando se produce un reconocimiento como este, tiene un valor extraordinario.

En este caso por venir de una feria del sector que reconoce, que sí estamos donde estamos, es porque mucha gente como yo ha arrimado el hombro a la franquicia cuando nadie la conocía y nadie creía en ella, hoy factura 30.000 millones de euros y da trabajo a casi 300.000 personas.

En este caso por venir de personas que solo han sabido de mi dedicación a la franquicia y nada personal se ha cruzado en el homenaje, me gusta esa independencia de valores, el homenaje lo hace más real. En esta ocasión porque un amigo y compañero de la franquicia se ha emocionado

contando mi vida y eso te llega muy dentro.

Después de toda una vida dedicada a la franquicia pocas personas en España dominan el tema como usted ¿Qué perspectivas de futuro le ve al sector? ¿seguirá evolucionando en la misma línea o se impondrá la figura del partneriado sobre la de la franquicia?

La franquicia es una fórmula de negocio que, desde sus inicios como sistema comercial de expansión de un negocio, al finalizar la Segunda Guerra Mundial, siempre ha ido creciendo. A medida que los diferentes países del mundo han ido incorporándose a la utilización de la franquicia, ésta, se ha ido haciendo más y más significativa en el mercado mundial y, lo que es muy importante, además de haber demostrado ser mucho más segura que la implantación independiente, ha crecido



tanto en épocas de bonanza económica como de crisis y cualquiera que fuere el sistema político imperante

• Jaime Ussía Muñoz-Seca •

Homenaje a su trayectoria profesional en AsturFranquicia-2013

“Siempre guardaré en mi corazón este homenaje recibido en Gijón, en AsturFranquicia”

que en un mundo cada vez más globalizado, la rapidez de expansión de cualquier nuevo concepto de negocio es primordial para tener éxito y, hasta el momento, no existe mejor vehículo para ello que adoptar la fórmula de la franquicia.

¿Seguirá vinculado de alguna forma al sector?

Evidentemente, mi vinculación con el sector de ahora en adelante será diferente pero ello no quiere decir que en mis planes esté apartarme totalmente. Voy a continuar dando algunos cursos, como uno que llevé impartiendo desde hace muchos años en la Universidad del País Vasco y algún otro, además de hacer consultoría para proyectos que me parezcan interesantes y cuyos promotores merezcan mi confianza. Asistiré, siempre que pueda, a los eventos más importantes y, sobre todo, a los que organicen las personas más cercanas

a mi entorno, entre los que tiene un lugar destacado AsturFranquicia.

¿Cómo ha sido su relación con las Consultorías de Franquicias a lo largo de todos estos años? ¿cómo definiría su papel en las ferias y fuera de ellas?

Yo comencé mi actividad como consultor y siempre he mantenido buenas relaciones con aquellos consultores honestos y responsables que han ido apareciendo en el mercado. Sigo pensando que la consultoría es y seguirá siendo necesaria para aquellos empresarios que se embarquen en proyectos de franquicia porque, aunque hay mucha literatura ya sobre ella, un buen proyecto de viabilidad y un buen contrato solo pueden obtenerse de alguien profesional con experiencia contrastada en franquicia. El "corta y pega" en este tipo de actividad no sirve para nada ya que cada negocio tiene que ser tratado de manera específica, diferente a los demás. Y, pese a la aparición de las nuevas tecnologías, soy un ferviente defensor de las ferias, especialmente de las de franquicia, pues la relación personal entre las partes es la base en la que se sustenta el éxito. ♦

• **Susana Fernández Iglesias** •

Coautora del libro “La Franquicia, tratado práctico y jurídico”,
premiado en AsturFranquicia 2013

“El cariño con que nos ha dado
este premio AsturFranquicia es
para recordar toda la vida”



¿Qué ha significado para usted el premio otorgado por AsturFranquicia?

Para mi recibir este Premio en mi tierra en mi casa, ha sido super emocionante. Acostumbrados como estamos a que nadie es profeta en su tierra que te den un Premio y además con el cariño con el que nos lo dieron en Asturfranquicia, es un momento para recordar toda la vida.

Ese día todos teníamos la sensibilidad a flor de piel, y las palabras de cariño con que Guadalupe Zapico leyó nuestro Premio ha sido muy muy especial y nos quedará para siempre grabado en la memoria

¿Qué puede hacer la Consultoría de Franquicias por el pequeño inversor? ¿resulta rentable para alguien que quiere abrir una Franquicia este gasto inicial precisamente en esta época en la que todo se hace cuesta arriba?

Podría decirte que sería el dinero mejor invertido. La consultora especializada en Franquicias no solo le puede hacer un estudio de mercado para determinar si el negocio que quiere abrir se adecúa a las necesidades del mercado, si no también le asesorará sobre la franquicia que quiere comprar. Si es rentable, si es fiable, si se

EXPERIENCIA Y PROFESIONALIDAD PARA TU INVERSIÓN

687 335 974

easyVAPO® STORE
CIGARRILLOS ELECTRÓNICOS
www.easyvapo.es
info@easyvapo.es



MONTA TU PROPIA TIENDA

- Sin royalty
- Inversión mínima
- Rápida amortización
- Precios sin competencia

acomoda a sus necesidades y pretensiones. Si alguien que se va a jugar su patrimonio familiar o se va a endeudar con el banco o va a invertir su indemnización laboral, no quiere gastar lo que cuesta una consulta de consultoría es que poco aprecio le tiene a su dinero.



Si alguien que se va a jugar su patrimonio familiar no quiere gastar lo que cuesta una consulta de una consultoría es que poco aprecio le tiene a su dinero.

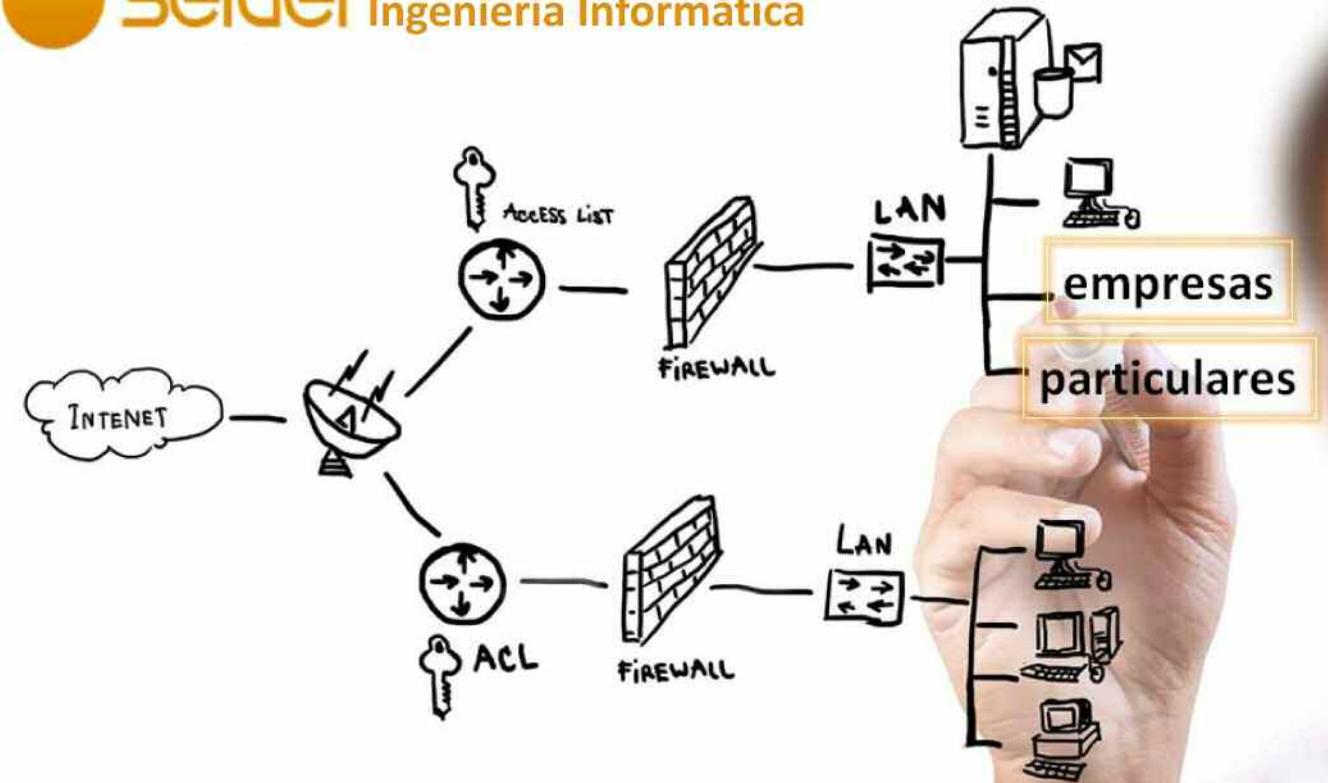
A la hora de enfrentarse a la selección de una franquicia ¿cuáles son los requisitos básicos que debe de exigirle a la central franquiciadora el futuro franquiciado? ¿de qué debe de huir?

En primer lugar el franquiciado debe saber seleccionar a la franquicia a la que se va a unir por un contrato que durará varios años. Primero tiene que analizar el sector y saber que él puede encajar en el mismo, después debe estudiar a la central a la que se quiere unir y ver si es una empresa que cumple con la normativa vigente, que está inscrita en el Registro de Franquiciadores, que tiene sus marcas registradas, que es solvente y que tiene una cuenta de explotación saneada y transparente. Debe pedirle números, debe pedirle que le calcule el umbral de rentabilidad del negocio para saber cuanto va a tener que vender para poder empezar a ganar dinero.

Por lo general se suele saber de un negocio en concreto pero de franquicias

poca gente domina el tema ¿Tiene el franquiciado alguna forma de prepararse para todo lo que se le avecina?

Si claro, en primer lugar muchas centrales forman y preparan a sus franquiciados no solo en la actividad concreta que van a desarrollar (eso tienen que hacerlo todas) si no también inscribiendo a sus franquiciados en master y cursos sobre franquicias. Nosotros por ejemplo que somos profesores de varios Master de Franquicias entre otros el de la Universidad Politécnica de Madrid, Master de CEPAD, Master de La Universidad de Valencia etc... toda persona que pueda estar interesada en formarse en franquicias puede hacer alguno de estos cursos que son on line y con los cuales adquirirá toda la formación necesaria para saber a que enfrentarse. Y para el que no tenga tiempo de estudiar o no quiera, siempre pueden comprarse nuestro libro LA FRANQUICIA TRATADO PRACTICO Y JURÍDICO al que aquí, en AsturFranquicia, acaban de entregarle su cuarto premio. En él encontraran todo lo que necesitan saber sobre este sistema comercial. ♦



- Servidores
 - Correo y web.
 - Virtualización de servidores. Cloud y Exchange.
 - Alojamiento de servidores.
- Desarrollo de software a medida
- Redes y comunicaciones
- Mantenimientos preventivos y correctivos
- Soluciones informáticas completas

• **Gonzalo Burgos Pavón** •

Coautor del libro “La Franquicia, tratado práctico y jurídico”,
premiado en AsturFranquicia 2013

“Con este Premio tengo la gran satisfacción en mi interior de que el sacrificio ha merecido la pena”



¿Qué ha significado para usted el premio otorgado por AsturFranquicia?

Escribir un libro de texto no es una labor fácil. Se le entrega a ello, muchas horas de tu ocio, de tus noches y de tus vacaciones. Cuando llega el momento de las valoraciones de ese esfuerzo y lo hacen a través de premios y de reconocimientos como este de AsturFranquicia, en el cual se agradece por el sector nuestro granito de arena para aumentar y expandir la cultura sobre este sistema comercial tienes la gran satisfacción de sentir en tu interior que ese sacrificio ha merecido la pena y eso te lo compensa todo.

Aprovecho para dar de nuevo las gracias por este premio y ¡ojalá! podamos ver pronto nuestro segun-

do libro sobre esta materia que ya está en marcha. ¿Qué puede hacer la Consultoría de Franquicias por el empresario que decide expandirse a través de la Franquicia? ¿resulta rentable para alguien que quiere franquiciar esta inversión inicial?

Puede proporcionarle datos, sistemas, acciones, métodos y procedimientos ya analizados y entrenados en el mercado en otras expansiones de compañías, de tal forma, que le puedan minimizar los errores que él, estando solo, pudiera llegar a cometer. En muchos casos, en la mayoría de los casos, la participación de una consultora de Franquicias puede ahórrale desde miles de euros a evitar un fracaso.

¿Resulta rentable esta inversión inicial para alguien que quiere franquiciar?



Alfil.be
OFFICE PRODUCTS

Conoce nuestros productos
y talleres de manualidades
(Scrapbooking,
decoupage...)



Bienvenido al éxito

En ALFIL nos esforzamos en mantener nuestros precios lo más bajos posible para que sean accesibles a la mayoría de las personas. Aunque no a cualquier precio. El proceso de selección de productos es nuestro principal tarea para garantizar la mayor relación calidad-precio del mercado

Alfil.be Office SL
AV. Europa, 35 Nave 8
08700 IGUALADA (Barcelona)

Por solo 16.000 Euros !!!

Atrevete !!! Buscamos personas emprendedoras, triunfadoras, valientes, que les gusten los retos. Si tienes este perfil, nosotros te ayudamos: 16.000 Euros y tu negocio en marcha ...
Tu crees que vale la pena hacer mas comentarios???



Tu negocio, low cost

Apostamos por ofrecerte nuestro modelo de negocio, ajustando al máximo nuestros costes, para que puedas hacer realidad el sueño de tener tu propia empresa con la mínima inversión y ofreciéndote un producto de máxima calidad a un precio inmejorable.

+0034 93 749 50 23
info@alfil.be
<http://franquicia.alfil.be>

No es que resulte rentable, es imprescindible. Si es el propio franquiciado el que va a dedicarle tiempo a decidir cosas sobre un sector del cual no es experto, se producen dos acciones negativas:

1. Decide sobre estrategias y procedimientos que no domina. Peligrosísimo.
2. Invierte su tiempo en analizar un mercado complejo y que no conoce y ese tiempo, que a veces es mucho, se lo quita a la atención del suyo que es la base de su éxito. Conclusión, zapatero... a tus zapatos.

A la hora de enfrentarse a la selección de un franquiciador ¿cuáles son los requisitos básicos que debe de exigirle a la central franquiciadora el futuro franquiciado?

1. Que sea un Franquiciador serio.
2. Cuantos años lleva en el mercado de la Franquicia.
3. Preguntar cuantos establecimientos ha cerrado de su cadena en el año anterior y si hubiera habido alguno, las causas.
4. Saber si tiene su marca debidamente registrada (esto se lo podrá averiguar discretamente la consultora de franquicias que debería contratar).
5. Que esté inscrita en



el Registro de Franquiciadores.

6. Que la Franquicia esté en un sector estable y con perspectivas de futuro. Que no sea un producto, servicio o tecnología banal o inestable.

7. Investigar en el Registro Mercantil las cuentas presentadas por la Central Franquiciadora.

8. Preguntar por el tipo de formación que recibirá.

9. Ver una cuenta de explotación de una Franquicia.

10. Por supuesto, tener conocimiento de su umbral de rentabilidad.

¿de qué debe de huir?

De todo lo contrario a lo anterior

Por lo general se suele saber de un negocio en concreto pero de franquicias poca gente domina el tema ¿Tiene el franquiciado

alguna forma de prepararse para todo lo que se le avecina?

Si alguien se va a jugar su patrimonio familiar o parte de él, tiene la obligación de proteger esa inversión desde el conocimiento y la comprensión de las características del sector en el que se va a meter y también con la aplicación de las normas más elementales de prudencia para la reducción del riesgo lo más posible.

Aquí volvemos a lo mismo, a la necesaria y recomendable participación de una consultora que estando a su lado le ayude a traducir las obligaciones del contrato, las bondades o prevenciones sobre la Central elegida, que actúe de asesor en todas sus relaciones con la Central Franquiciadora, que le ayude a interpretar las cuentas de explotación presentadas, los planes de viabilidad y el umbral de rentabilidad que le calcule la Central para ese local por él elegido ¿Se imagina usted que alguien firme un contrato por 5, 10 ó 15 años desconociendo o no sabiendo interpretar todos estos documentos? A eso no se le llamaría Proyecto de Franquicia, a eso se le llama aventura pura y dura. ♦

TINTAREDA
FRANQUICIA
CONSUMIBLES - INFORM. - ETC

CARTUCHOS DE TINTA,
TONER,
INFORMÁTICA,
PAPELERÍA.

WWW.FRANQUICIATINTARED.COM

E-mail:
info@franquiciatintared.com

Teléfono:

958261354

**Tu negocio, con todo incluido...
Por solo 11.500€**

Más una mercadería inicial variable en función del tamaño del local de entorno a 3-4.000€ pagada de forma aplazada y con libertad total de devolución del producto.

**CARTUCHOS, TONER, PAPELERÍA E
INFORMÁTICA... UN COMBINADO
PERFECTO.**

**ADEMÁS... LO QUE NO VENDAS LO
DEVUELVES.**

**SIN NINGUN TIPO
DE PAGO MENSUAL.**

Con la inversión incluimos todo lo necesario para la apertura de su negocio y más. Podemos llamarle sin lugar a dudas... "Llave en mano".

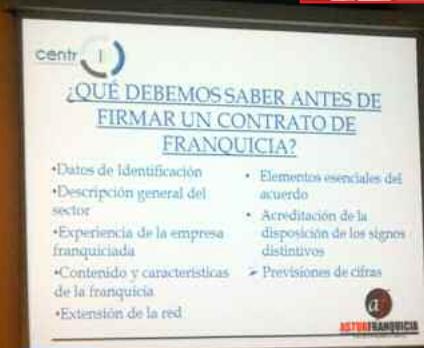


**Sábado 16 y Domingo 17
de Noviembre 2013**

Jornadas Técnicas AsturFranquicia 2013



Las Jornadas Técnicas de AsturFranquicia 2013 se desarrollaron a lo largo del sábado 16 y domingo 17. La Conferencia Inaugural de estas Jornadas Técnicas estuvo impartida por los padres de la franquicia en España Don Jaime Ussia Muñoz-Seca y el profesor Don Gonzalo Burgos. También participaron en estas Jornadas expertos en franquicias como Doña Susana Fernández; Don Héctor Quintanilla; Don Ricardo Villaluenga; Don Rubén Calleja y Don Juan L. Cordoba.



Presentación "Modelo de Negocio"



¿Qué hacemos con una fotografía?

La retocamos, la revelamos, la imprimimos, la enmarcamos, la regalamos....

Gracias a sus patentes y marcas, InterFilm dispone de unidades de negocio como LogiPhoto, LogiTinta, LogiPaper, LogiMark, LogiRegalo, lo que multiplica y consolida la rentabilidad del negocio.

A la mayoría de los negocios exclusivos y con una sola línea de productos, las estadísticas dejan patente su fragilidad en el tiempo

Hemos cumplido 25 años y seguimos liderando el sector e implantando franquicias rentables en todas las ciudades de España

Creamos espacios de color y con ambientes agradables para clientes exigentes



- ASTURIAS – A CORUÑA – BARCELONA – CASTELLON – CIUDAD REAL – CORDOBA – FERROL – GUIPUZCOA
- LLEIDA – LUGO – MADRID – NAVARRA – ORENSE – PALENCIA – PONFERRADA – PONTEVEDRA
- TARRAGONA – TOLEDO – GUADALAJARA – VIZCAYA – ZARAGOZA

Actividades domingo 17 de Noviembre



Alianza para potenciar negocios
Franchise, Retail, Food and Entrepreneurs

Somos el grupo de empresas de servicios especializados para la industria de la franquicia y el retail. Proveemos servicios integrales para el desarrollo de una cadena.

Destacamos por:

1. **Compromiso con** soluciones a medida.
2. Enfocados a **conseguir resultados**.
3. **Precios competitivos** proveyendo siempre valor.

Desde 1.999 hemos trabajado con los mejores clientes en todas nuestras actividades: General Óptica, Fútbol Club Barcelona, Racc Club, Il Caffé di Roma, Lavazza, Sara Lee, Fundación La Caixa, Fila, Benetton, Furla, Chocolates Valor, Eat Out Group, Beep Informática, Danone, Custo Barcelona, Expomobi, Sans Branded Apparel, Love Store, Peter Murray...

Por estos motivos somos un aliado estratégico que le puede ayudar en una o varias de nuestras especialidades, ya sea de manera puntual o continuamente.

FDS CONSULTING

La consultora de franquicias y retail

Ayuda en todas las fases de desarrollo de una red. Aporta conocimientos, trabajo, experiencia, criterio y contactos para ayudar a crecer ganando dinero y reduciendo riesgos.

EXPANSION CHANNEL

La agencia de franquicias y retail

Agencia de expansión de marcas mediante la apertura de puntos de venta a través de la búsqueda de candidatos a franquiciados y de locales.

RETAIL PROJECTS

La constructora de franquicias y retail

Constructora de locales que cumple plazos y calidades en toda España con precios competitivos. Cuenta con una dirección técnica que coordina 200 industriales.

FRANCHISE PRESS

El gabinete de comunicación de franquicias

Es el gabinete especializado en la generación y difusión de notas de prensa entre los medios objetivo del mercado económico, planes de comunicación y redacción.

MEDIOS DE COMUNICACIÓN:

Disponemos de una amplia oferta de medios de comunicación impresos y on-line para apoyar y dar notoriedad a los servicios que ofrecemos:

Franquicias y Negocios
www.franquiciasynegocios.com

guía emprendedores de Franquicias y Negocios
www.directofranquicias.es
www.linksafranquicias.es

infoFranquicias.com
www.infofranquicias.com

Portales Latinos
www.franquicias-colombia.com
www.franquicias-mexico.com
www.franquicias-argentina.com

inferestauración.com
www.inforestauracion.com

FOOD
www.foodalimentacion.com

Para más información:

902 40 11 22

fds@fdsconsulting.net
www.franchiseretail.es

OFICINA BARCELONA:
Vía Augusta 246 entlo.. 08021 Barcelona

OFICINA MADRID:
Po Castellana 135, 7ª planta. . 28046 Madrid

• **Ricardo Villaluenga** •

Consultor de MundoFranquicia Consulting

Nuestro reconocimiento a los organizadores por el éxito de la Feria



presencia de emprendedores que tuvieron la oportunidad de recabar la mayor información posible sobre las particularidades de cada modelo de franquicia, así como las características más importantes del sistema de franquicia en general.

La participación de los expositores se caracterizó por una importante presencia de enseñas punteras en el panorama actual. Por lo que gracias a la presencia de estas enseñas y de consultoras de renombre cómo es el caso de MundoFranquicia Consulting, los emprendedores han tenido al alcance de la mano la posibilidad de consultar cualquier duda sobre los diferentes modelos de negocio, así como de las diferentes casuísticas.

AsturFranquicia no ha hecho más que confirmar la creciente demanda de este tipo de modelos de negocio en la zona. Por todo esto, un evento de tal magnitud, no hace más que confirmar la tendencia al alza de la franquicia en el Principado de Asturias, favoreciendo notablemente en el desarrollo económico de la provincia y ofreciendo mayores oportunidades de negocios a aquellos que por causa de la crisis han perdido sus puestos de trabajo, así como diferentes oportunidades de negocio.

Desde MundoFranquicia Consulting no queda más que dar el reconocimiento a los organizadores por el éxito de la feria. ♦

La II edición de AsturFranquicia en Gijón no ha hecho más que confirmar los buenos augurios de la pasada edición. Durante este fin de semana Gijón se convirtió en el centro neurálgico de la franquicia a nivel Nacional con un programa muy atractivo tanto para los franquiciadores como para futuros franquiciados. Las jornadas se caracterizaron por una elevada



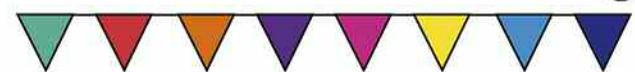
Montaos & Tapas
Gourmet
frías y calientes
0,90 €



posiblemente sea la típica exageración andaluza
Mercado Provenzal

Se acabaron los abusos y precios sobredimensionados

Mercado Provenzal



Te trae los precios justos
para que todos podamos
vivir y disfrutar



café 0,50€
café+media 1€
café+entera 1,50€

¡¡A desayunar!!
en: *Mercado Provenzal*

**OPORTUNIDAD
PARA INVERSORES,
AUTOEMPLEO
Y EMPRENDEDORES**
**PUESTA EN MARCHA
50.000 € TODO INCLUIDO**
**RETORNO
DE INVERSIÓN
EN MENOS DE UN AÑO**

- La Cadena de Papelerías ALFIL.BE presentó en Gijón su modelo de negocio •

LOS PAPELEROS DEL SIGLO XXI

La franquicia ALFIL.BE ha logrado afianzar su proyecto de negocio priorizando la viabilidad de sus tiendas físicas y añadiendo a la venta complementos diferenciadores y que aportan valor añadido al cliente final. Ahora su objetivo es posicionar cerca de un centenar de tiendas en los próximos meses y convertirse en referentes dentro del sector de la papelería en España.

ALFIL.BE ha cambiado radicalmente el concepto de papelería tradicional. Cuentan con una de las mejores plataformas logísticas del mundo, que permite a sus tiendas tener acceso a más de 200.000 referencias en stock 24 horas, con la capacidad de servir el volumen que deseen en cualquier punto de España sin tener que realizar compras mínimas. Y además con unos precios tremendamente competitivos. Así se reducen gastos inadecuados y sus franquiciados tienen la capacidad de decidir sus propios márgenes y eliminar las mermas que hacen inviables las papelerías tradicionales. El crecimiento de ALFIL.BE está siendo sensacional, esta enseña ha abierto 12 centros franquiciados en poco más de

ocho meses. Con cerca de cinco franquicias más en proyecto, para esta firma el año 2013 se les plantea como un éxito sin precedentes en este sector. Los locales de la marca ALFIL.BE tienen un diseño completamente innovador y cálido, pero sin prácticamente inversión en obra civil. Los franquiciados de ALFIL.BE dis-



La firma ALFIL.BE acudió los días 16 y 17 de noviembre a la Feria AsturFranquicia con la finalidad de presentar su modelo de negocio a los emprendedores e inversores .



ponen, por primera vez en este sector, de artículos y servicios con un altísimo valor añadido, además de tecnología informática de última generación. Esto, conjuntamente con la organización empresarial propia de las empresas punteras de nuestro país, los convierten indiscutiblemente en los papeleros del siglo XXI.

Razones para invertir en ALFIL.BE

- Venden artículos de necesidad: todo el mundo necesita artículos de papelería.
- Trabajan con stock y sin mermas.
- El punto muerto de la tienda es de los más bajos del sector.
- Tienen las ofertas más importantes de España de productos de papelería disponibles para sus clientes,

a unos precios imbatibles.

- Con su franquicia tienes derecho a tu negocio en tu ciudad de forma exclusiva y, a la vez, a tantos comerciales como quieras trabajando la zona de España que desees: sin límite.
- Es la inversión más baja del sector : 16.000 Euros.
- Es un negocio en el que se ha maximizado el margen comercial en base a disminuir costes como stocks inmovilizados, mermas, logística, etc. ♦

Contacto con esta Franquicia:

Josep María Turú

Teléfono: 937495023

Mail: franquicia@alfil.be

• Ruben Calleja •

CEO (Creador de Empleo y Oportunidades) de ExpandeNegocio

AsturFranquicia es el referente para el mercado asturiano de la Franquicia

En los últimos años se está dudando la conveniencia o no de la participación en ferias. Este interrogante no solo se plantea entorno a las ferias de franquicias sino que es una realidad en todos los sectores de actividad. El motivo es claro, y es que todas las empresas han ajustados todos sus presupuestos de



acciones de expansión y normalmente la partida más elevada dentro de esas acciones era la participación en eventos presenciales. Creo que las ferias han entendido dicha realidad y se están ajustando a las necesidades de las empresas, haciendo mucho más flexible la presencia en ellas a través de superficies más reducidas, facilitando la entrada a nuevas empresas con reducción de los costes de participación y enfocando su negocio como un apoyo estratégico de captación en sus zonas de influencia.

En el caso de AsturFranquicia, ha conseguido adaptarse a estos condicionantes y de seguir así, acabará por consolidarse como

el evento presencial de referencia para el mercado asturiano.

En esta segunda edición se ha aprendido de errores pasados y se ha conseguido una mayor involucración de la población asturiana en el evento. Han aumentado el número de asistentes que a la postre es lo que conlleva

que un certamen se mantenga, con independencia de que haya mayor o menor número de expositores.

En nuestro caso, ExpandeNegocio, como empresa de servicios de apoyo a los emprendedores que quieren invertir en franquicias y pymes que quieran expandir su negocio, hemos detectado un mayor interés por las sesiones formativas en las que participamos así como un mayor número de interesados en las cadenas que llevamos representadas al certamen.

Esperemos que este sea el camino del certamen y animo a los organizadores a seguir trabajando en esta línea. ♦



Con Ashless presentamos un proyecto ambicioso y un objetivo revolucionario: ofrecer un producto exclusivo y de calidad que permita dejar o reducir el consumo de tabaco sin tener que renunciar al placer de fumar.

Ashless abre los horizontes de una nueva era y propone una nueva forma de fumar, más saludable y económica: el cigarrillo electrónico, que convierte el tabaco en un producto obsoleto

Nuestros cigarrillos electrónicos no sólo ofrecen las mismas sensaciones agradables del tabaco, sino que también evitan inhalar las sustancias nocivas provenientes de la combustión del tabaco.

Con Ashless proponemos un nuevo estilo de fumar, original y elegante.

Entrar en Ashless equivale a compartir nuestra filosofía y nuestro ambicioso proyecto de ofrecer al mercado un producto exclusivo y de calidad.

El mercado de la venta y distribución de cigarrillos electrónicos se encuentra en fuerte expansión y Ashless es un protagonista gracias a su inconfundible estilo.

Nuestra sociedad dispone de un equipo de profesionales capaces de dar asistencia integral a todos los que quieran abrir una franquicia Ashless.

Nuestra política de empresa se preocupa para facilitar al máximo la apertura de una tienda Ashless, de modo que quien quiera, con o sin experiencia como emprendedor, pueda convertirse en propietario de un negocio.

Nos imponemos diariamente el máximo esfuerzo con el fin de ofrecer un servicio impecable.

Trabajamos porque nuestros clientes encuentren en las tiendas "Ashless" un ambiente acogedor, familiar.

Creemos que cada uno de nuestros clientes se merece la mejor atención, con el fin de satisfacer plenamente sus necesidades.

Nuestras tiendas son

un espejo fiel de nuestra imagen corporativa, que nos obliga a una búsqueda constante de sobriedad y elegancia, y a una particular atención sobre las últimas tendencias a nivel internacional, en sintonía con nuestros productos.

Jugamos con las tonalidades del negro y el gris, y utilizamos un mobiliario hecho exclusivamente de materiales ecológicos y reciclados, en armonía con una sensibilidad medioambiental.

Tu satisfacción es nuestra máxima gratificación, el primer y único objetivo de nuestro trabajo.





Mercado Provenzal se ha desmarcado en este año gracias a un modelo de negocio realmente innovador al mismo tiempo que sencillo. Se trata de volver a los valores del no endeudamiento, a los valores de la economía familiar y a los valores de las cosas simples de la vida llevada a un planteamiento comercial.

La Sociedad Franquiciadora se encarga de montar empresas dentro del sector de la hostelería basado en un modelo de negocio low cost que frene los abusos económicos a los que lleva expuesto este sector desde hace muchos años. Para Mercado Provenzal el término low cost se traduce en volver a los valores tradicionales y que a la hora de montar un negocio, el emprendedor no tiene que endeudarse de por vida, no hay porque hacer una inversión extremadamente alta. La cadena de cervecerías apoya las ganas del emprendedor de labrarse una vida profesional de éxito.

Mercado Provenzal se ubica en el sector de la hostelería y se encuentra en un momento muy dulce, ya que han sido galardonados como la mejor franquicia de hostelería del 2013 y la séptima con más aperturas con apenas un año de vida. La franquiciadora

LA ALTERNATIVA QUE OFRECE MERCADO PROVENZAL

se ha centrado en proporcionar unos precios y un servicio justo tanto para el franquiciado como para el cliente de a pie.

Mercado Provenzal se ha convertido en una alternativa real, dando a la sociedad algo que demanda, creando un producto de calidad sin hacer uso de unos precios abusivos, al mismo tiempo que generan negocio y trabajo. La enseña sevillana proporciona un producto de alta calidad, a unos precios que aparentemente son imposibles, pero que se pueden dar sin problema. Han demostrado que es rentable y han apostado por repetir este modelo de negocio y realizarlo en modo de franquicia.

Ofrecen una idea de negocio de éxito por una inversión en el sector de la hostelería de 50.000€ que se ubica por debajo de la competencia, asegurando unas cajas de media mensuales de 30.000€, lo que quie-



Mercado Provenzal se ha convertido en un claro referente en el sector de la hostelería en este 2013. Su innovador modelo de negocio ha despertado el interés de muchos emprendedores.



re decir que algunas franquicias de nuestra enseña ganan 50.000 € al mes y otras ganan 20.000€. Sencillamente, unas condiciones así no se habían visto nunca en el sector de la hostelería.

Trabajan con un canon de entrada a 0€ y han dado una tarifa única de 50.000€ +IVA y con eso entregan el local listo para abrir, con todo lo que

conlleva: la decoración, maquinaria, montaje, formación del personal y campaña de comunicación. El canon mensual es de 1.750€ independientemente de la facturación, haciendo de todas estas condiciones una ventaja para emprender de manera justa.

Para sus clientes han elaborado una carta de productos con unos precios increíbles que van desde una caña de cerveza a 0.40 €, refrescos a 0.80 €, café a 0,50€, desayunos completos a 1,50€ y mucha varie-



dad de montaos y tapas gourmet a 0.90 €. El 2013 se ha convertido en un año memorable para la franquicia, que acabará con 50 franquicias abiertas aproximadamente y las previsiones de la franquiciadora es abrir 90 cervecerías en 2014, que sumadas a las 50 ya firmadas en 2013 hacen un total de 130 establecimientos al final del año que viene, convirtiéndose en un número que es todo un reto para Mercado Provenzal e histórico en el sector.

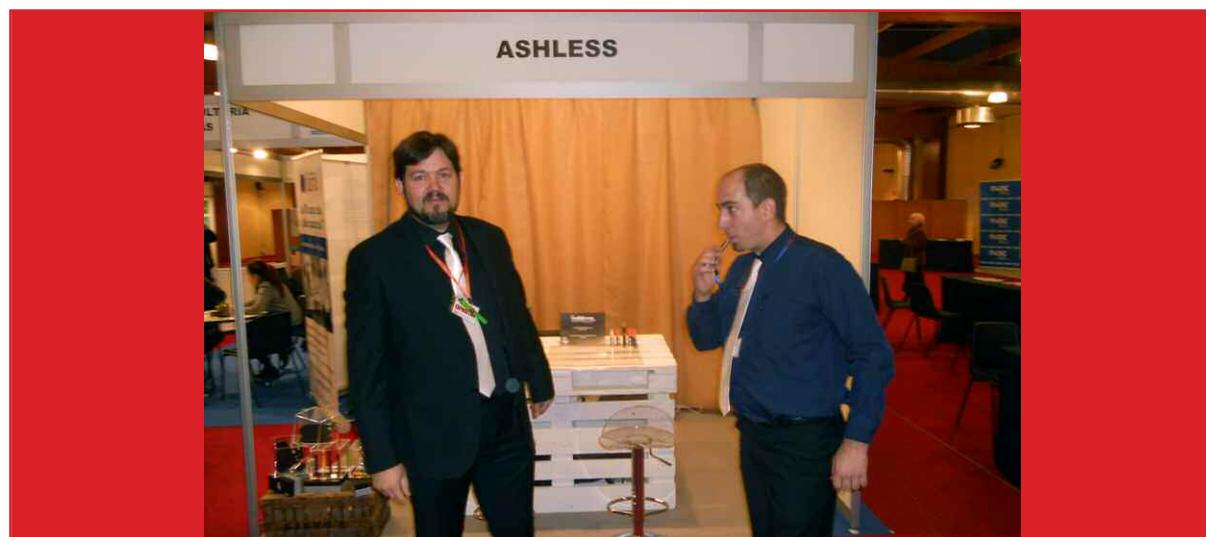
Igualmente, Mercado Provenzal defiende y apoya al franquiciado en términos de publicidad y comunicación. Desde su departamento de comunicación y prensa informan continuamente con noticias sobre sus franquicias, al mismo tiempo que realizan reportajes personalizados sobre su historia. De estos contenidos se hacen eco los medios de comunicación.

Para finalizar, la enseña tiene como mayor valor el moverse bajo el título de la Responsabilidad Social, defendiendo, apostando y generando empleo, además de apoyar a todos los que se involucran con Mercado Provenzal, bien si eres una persona interesada en franquiciar, franquiciado o cliente de sus establecimientos. ♦

• **Xavier Prat** •

Director Comercial de Ashless

Acudir con nuestra enseña a AsturFranquicia ha sido un acierto



Desde la “familia ashless” queremos agradecer a todo el grupo de personas que forman parte de Working Comunicación por la atención y el trato recibido, en especial a Guadalupe, Carlos y a “J”. También agradecer al resto de expositores la amabilidad y el compañerismo ofrecidos y como no, a todas las personas que asistieron a la feria. Esta ha sido nuestra primera participación en la feria de AsturFranquicia, de la cual nos fuimos apenados porque se hubiese acabado, pero felices y contentos porque vimos que el haber acu-



rido con nuestra franquicia a la Comunidad Asturiana fue todo un acierto.

Ashless es una empresa totalmente española, surgida de un proyecto ambicioso y mucha ilusión para tratar de ayudar a la gente a dejar de fumar o por lo menos a reducir el consumo de tabaco. Todos nuestros productos son testados y cumplen la normativa de la CE.

En Ashless proponemos una franquicia de bajo coste, donde la inversión es muy baja y se recupera en un corto plazo de tiempo. Sin cánones ni royalties.

ERES EMPRESARIO

¿Cómo franquicio mi negocio?

Hacemos un proyecto a medida para tu empresa.

¿De qué forma gestiono mi red de candidatos?

Gestionamos y mejoramos la expansión de tu franquicia.



Asesoramiento a **franquicias** y **franquiciados**

www.expandenegocio.com

ERES EMPRENDEDOR

¿Qué franquicia puede funcionar en mi zona?

Estudiamos tu zona y te proponemos la mejor opción.

¿Cuál es la mejor franquicia para mí?

Seleccionamos las franquicias adaptadas a tu perfil.

¿Qué negocio puedo montar?

Te apoyamos en la búsqueda de financiación y revisamos la documentación aportada.

expandenegocio

hola@expandenegocio.com

902 050 564



Interfilm 25 años liderando la fotografía digital en España

Interfilm, 25 años liderando la fotografía digital en España con 60 franquicias con sus propias marcas LogiPhoto, LogiTinta, LogiPaper y LogiMark

Interfilm es un concepto de negocio enmarcado en un sector en constante evolución técnica y comercial, el sector de la imagen, -en su día fotográfico-, que exige productos y servicios en función de las posibilidades que aportan las nuevas tecnologías. “No es posible hacer negocio sin hablar de medios digitales”, afirman desde la central. Interfilm instala centros de imagen digital 100%, aunque también trabaja con tecnología analógica.

La compañía enlaza el sector fotográfico tradicional con el sector de la imagen actual y de futuro, con un producto en franquicia diferente y vanguardista: centros de imagen rápida y de alta calidad. Su diferencia con el 90% de la competencia es que Interfilm está “varios pasos más arriba” en tecnología y visión de negocio, aseguran, respetando y participando activamente en el sector fotográfico de siempre, pero aportando al mercado modernos centros de imagen integral, tanto con medios analógicos como digitales.

Grupo Interfilm con sus más de 60 Centros de Imagen Digital entre franquiciados y distribuidores, le ofrece la oportunidad de

dirigir su propio centro en su ciudad y le propone varios modelos de negocio escalables y complementarios entre sí.

Cada modelo dispone de un segmento de clientela propia donde se observa la rentabilidad en función de la inversión y tamaño del negocio. Todo ello basado en la trayectoria de 25 años en el mercado y en localidades tan dispares como Madrid, Barcelona o Palencia.

Franquiciado

Muy importante: para gestionar los centros de imagen, cada franquiciado recibe previamente en la central una formación foto-técnica que le permite liderar cada zona de implantación en conocimientos y al frente de un negocio moderno en imagen y prestaciones. Nuestros centros preparados con esmero y profesionalidad son la “envidia” del sector y la primera piedra hacia el éxito. Utiliza-

mos la franquicia para hacer socios, otros la utilizan para hacer negocio y eso marca diferencias.

Inversión

Interfilm asegura que al informar de los requerimientos económicos, en su caso, se refiere al coste total (centro abierto y funcionando). Aconsejan que la inversión en el negocio únicamente se tiene que “medir” desde la capacidad de recuperación de la misma, con origen lógicamente en la rentabilidad. “Un negocio de baja inversión, si ésta es irrecuperable, como ocurre en múltiples insolventes propuestas, es un negocio absolutamente ruinoso”, argumentan. Ofrecemos tres modelos de franquicia Interfilm con todas las actividades en las tres: la fotografía, la papelería, las tintas, el regalo y las enmarcaciones.

Ventajas

25 Años de experiencia y liderando el mercado español nos permite incluir en contrato **CLAUSULA DE RECOMPRA** Es decir, una franquicia **SIN NINGÚN RIESGO**.

Nuestro aval, nuestros franquiciados y socios desde 2002 ♦



• **Álbum Fotográfico** •

AsturFranquicia 2013



Distintas imágenes tomadas el sábado 16 y el domingo 17 de Noviembre en Gijón, en AsturFranquicia 2013, conforman este álbum fotográfico que deja constancia de aspectos tan importantes a destacar como la gran afluencia de público y la armonía existente entre autoridades, expositores y la empresa organizadora de esta Feria de la Franquicia en Asturias.



¡¡ Aprovecha ahora nuestra promoción !!

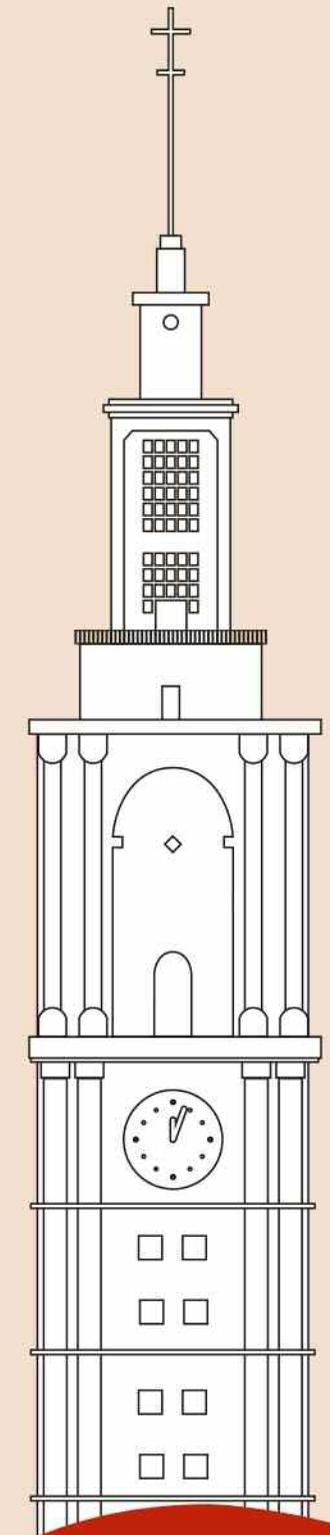
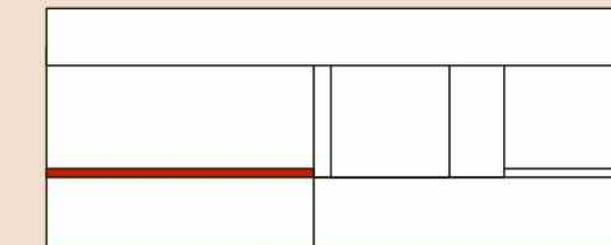
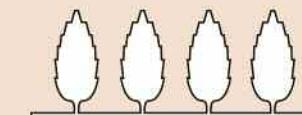
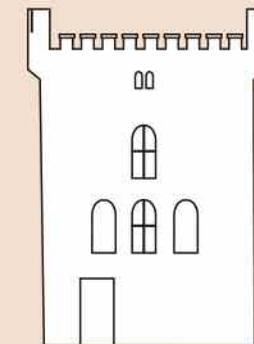
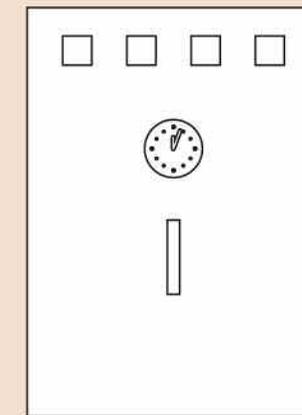
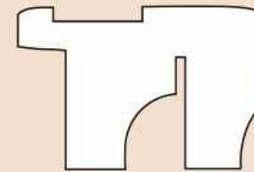
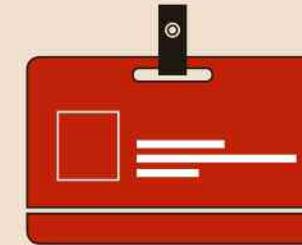
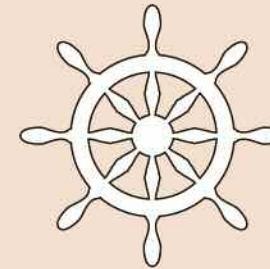




¿Asistes a jornadas y congresos?

¿Te planteas organizar una reunión?

Gijón te encaja



¿Te encaja Gijón? Contacta con nosotros

Tfno. 985 180 153 | mail: congresos@gijon.info

Gijón

Convention Bureau

Working

COMUNICACION

www.working-comunicacion.com