

TODOS LOS SECRETOS DEL

METODO TRIUNFAR EN FRANQUICIA

*Descubre como elegir la mejor franquicia para
tus necesidades evitando perder todo tu dinero
en una inversión sin futuro!*



Gabriel Sala

Titulo: Triunfar en Franquicia
©2023, Gabriel Sala
www.g-sala.com

Todos los derechos están reservados. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra y tampoco su incorporación en un sistema informático, ni su transmisión de cualquier forma o medio, tanto electrónico, mecánico, por fotocopia, registración u otro método, sin el permiso previo y escrito del autor.

La infracción de los derechos mencionados, podrá ser clasificada como delito contra la propiedad intelectual.

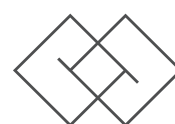
El Copyright estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y del conocimiento, promueve la libertad de expresión y favorece una cultura más viva.

Gracias por comprar una edición autorizada de este libro y por respetar las leyes sobre el Copyright no reproduciendo ni distribuyendo ninguna parte de esta obra sin el relativo permiso.

Por favor, recuerda de dejar una opinión al final de este libro: será de gran ayuda para seguir mejorando.

ÍNDICE

- QUE ES UNA FRANQUICIA
- ¿LA FRANQUICIA ES UN NEGOCIO PARA MI?
- ELEGIR EL MEJOR SECTOR PARA TI
- COMO ANALIZAR LAS FRANQUICIAS
- SELECCIONAR LAS MEJORES ALTERNATIVAS
- ELEGIR "LA FRANQUICIA"



INTRODUCCIÓN

Hola, mi nombre es Gabriel Sala, soy empresario y emprendedor desde hace más de quince años.

Entre momentos mejores y peores he podido acumular muchas experiencias en diferentes sectores y unos conocimientos muy valiosos que solo unas pocas personas consiguen tener a lo largo de toda su vida y no con 40 años: se trata de conocimientos muy valiosos porque llegan desde el “hacer”, la experiencia directa, del error, del acierto, de la prueba y no por haberlos escuchados a algún gurú o leído en Internet.

Montando y desmontando negocios, colaborando con otros y trabajando como Área Manager o Business Developer & Analyst por algunas empresas.

Entre los negocios con los cuales he colaborado durante varios años hay varias franquicias: esta experiencia me ha servido para estudiar profundamente este sector desde dentro y comprender mejor su funcionamiento.

Tanto desde la perspectiva del franchisor como desde la perspectiva del franquiciado.

He podido comprender todo lo que existe de bueno y también todo lo que es malo cuando vas a adquirir una franquicia pensando que sea el paso correcto para mejorar tu calidad de vida.

Sin lugar a dudas ser dueño de una franquicia (franchisor) es muy rentable: con un buen plan de marketing se puede ganar mucho dinero, en algunos casos hasta de manera bastante rápida.

He visto muchas Franquicias subir como la espuma y luego explotar de repente, casi de un día para otro: cigarros electrónicos, Yogurterías, Estética son algunos ejemplos de este tipo.

Los Franchisor que han invertido en estos sectores han ganado mucha pasta en poco tiempo, pero daba para ver que no era algo sostenible a largo plazo, visto que faltaban piezas esenciales como la demanda o una visión de negocio a largo plazo.

Fueron reyes durante un tiempo y a muchos empresarios esto les vale: cierran y empiezan con otra actividad, independientemente de las ruinas que dejan atrás, como los pobres franquiciados arruinados por su codicia.

El franquiciado es la persona que adquiere los derechos de explotación de una Franquicia en un lugar concreto durante un determinado número de años.

En este breve periodo de tiempo tendrá una exclusiva para gestionar esta marca en su zona de competencia.



Después de haber visto muchas personas elegir este modelo de negocio y perder todo su dinero porque no sabían muy bien que hacer, he decidido escribir este libro para ayudarte a tomar la mejor decisión posible si estas pensando de elegir el format de la franquicia para emprender en el futuro.

Claramente leer este libro no te va a poner a salvo al 100% de hacer un mal trato: la salvación asegurada no existe en el mundo de los negocios.

Esta breve pero intensa lectura te ayudará antes de todo a decidir si apostar por este tipo de formato empresarial muy peculiar y diferente.

Si fuera este el caso luego te ayudará a elegir la franquicia que mejor se adapte a tus necesidades y disponibilidad financiera.

Ahora no quiero hacerte perder más tiempo y voy inmediatamente al grano porque como buen empresario no me gusta perder tiempo ni hacerlo perder a otras personas.

Empieza a descubrir si realmente quieres elegir el sector de la Franquicia para emprender y después aprenderás como elegir la mejor opción para tus necesidades.



¿QUÉ ES UNA FRANQUICIA?



HISTORIA DE LA FRANQUICIA

La historia de la franquicia empieza muy probablemente con el nacimiento de este término durante la Edad Media en Francia.

Pero solamente en mediados del siglo XIX en Estados Unidos surge el sistema de franquicias como lo conocemos hoy en día.

Por esas épocas Isaac Singer, un fabricante de máquinas de coser, se dio cuenta de que no contaba con el capital suficiente para fabricar su producto a gran escala.

El hombre decidió otorgar franquicias a varios negocios locales, los que se encargarían de cubrir por sí mismos los costos de producción.

Como resultado, las ventas de máquinas de coser se incrementaron y Singer obtuvo grandes ganancias a partir de la venta de derechos.

Con el pasar del tiempo muchas otras compañías empezaron a adoptar el sistema de franquicia negociando concesionarios y distribuidores oficiales.

Fue el caso de varios fabricantes de automóviles, como Ford o General Motors, así como de algunas compañías de refrescos como Coca-Cola.

Sin embargo no fue hasta después de la Segunda Guerra Mundial cuando se desarrolló masivamente el sistema de franquicia en EEUU.

En el momento en que se reactivó la producción civil, las empresas necesitaban una rápida expansión por todos los mercados para garantizar su producción.

Por el otro lado un gran número de pequeños inversores e inmigrantes, viéndose en la necesidad de participar en la nueva vida económica de su país, encontraron en la franquicia una buena solución para buscarse un medio de vida que pudiese dar resultados de forma casi inmediata.

También en Europa muchos empresarios empezaban a valorar las ventajas de la franquicia: por ejemplo en Francia La Lanière de Roubaix, fabricantes de lanas, crearon la firma Pingoüin a la que se asociaron un importante número de minorista mediante el contrato de franquicia, con el que se aseguraban la distribución exclusiva en su zona geográfica.

En los años 50 inicia el despegue del fast food, con el nacimiento de franquicias de éxito como McDonald's, Burger King o Kentucky Fried Chicken.

A partir de allí el crecimiento fue asombroso: en 1988 se podía contar ya medio millón de negocios franquiciados en EEUU.



En España fue en los años 90 cuando se inició el verdadero desarrollo de la franquicia: pasó de ser un sistema desconocido a convertirse en una fórmula empresarial de éxito demostrado.

Como consecuencia se produjo una entrada masiva de enseñas francesas y americanas, se crearon numerosas firmas españolas y hubo un gran desarrollo de la franquicia de alimentación, de la franquicia de restauración, de la franquicia de moda y de la franquicia de equipamiento persona.

Ahora se trata de un sistema omnipresente en la geografía española y que muchas personas utilizan para emprender "corriendo menos riesgos" y sin tener que pensar un negocio desde cero.



¿QUÉ ES UNA FRANQUICIA?

Antes de empezar a hablar sobre este modelo de negocio quiero profundizar rápidamente el concepto de franquicia para que no te queden duda sobre todo lo que vamos a hablar más tarde.

Una franquicia es un modelo de negocios en el que el propietario de una empresa (el "franchisor") vende los derechos de su logotipo, nombre y modelo de negocio a un empresario independiente (el "franquiciado").

Muchos restaurantes, hoteles y otras empresas de servicios generalmente operan bajo el formato de franquicias.

Por lo tanto, cuando adquieres una franquicia, obtienes el derecho de usar el nombre, el logotipo y los productos de una marca en su conjunto.

También recibes el beneficio del reconocimiento de marca, las promociones y el marketing.

Pero esto también significa que debes de seguir las reglas de la marca sobre el manejo de su negocio.

Normalmente se adquieren los derechos de la franquicia para una zona concreta en exclusiva.

3 CONCEPTOR PROPIOS DE UNA FRANQUICIA

1- El uso de una denominación o rótulo común u otros derechos de propiedad intelectual o industrial y una presentación uniforme de los locales o medios de transporte objeto del contrato.

2- La comunicación por el franquiciador al franquiciado de unos conocimientos técnicos o un saber hacer, que deberá ser propio, sustancial y singular.

3- La prestación continua por parte del franquiciador al franquiciado de una asistencia comercial, técnica o ambas durante la vigencia del acuerdo. Todo ello sin perjuicio de las facultades de supervisión que puedan establecerse contractualmente.

ALGUNOS TERMINOS QUE TIENES QUE CONOCER ANTES DE EMPEZAR

Franquiciante, franchisor o franquiciador

Persona o empresa propietaria de la franquicia o quien controla el derecho a otorgar franquicias para una “marca” específica. Es el titular de la marca, los conocimientos y el know how de la franquicia.

Franquiciatario, franquiciado o franchisee

Es la persona a la que se le concede la licencia temporal para establecer y operar una franquicia.

Know How o Saber Hacer

Conocimiento técnico acerca de todos los métodos, procesos, logística, administración y comercio de la marca.

Contrato de Franquicia

Documento oficial en el que se establecen los requisitos para ser franquiciado, el compromiso que adquiere el franquiciador, los derechos territoriales, exigencias de ubicación, el plan de capacitación, comisiones, etc.

Manual de Operaciones

Documento que contiene toda la información necesaria para el correcto funcionamiento de la franquicia.

Canon de entrada

Pago inicial que debe realizarse por el paquete de franquicia. Con él se adquiere el know-how y todos los elementos que permiten explotar el negocio.

Canon de publicidad

Corresponde al pago regular que el Franquiciado debe hacer al Franquiciador, para que éste lo destine a campañas de publicidad y relaciones públicas a escala nacional.

Regalía o Royalty

Pago regular que el Franquiciado hace al Franquiciador a cambio de que le suministre soporte continuo.

Monto de Inversión

Dinero necesario para establecer una unidad de negocio franquiciada. Generalmente incluye el costo de construcción del establecimiento.

ASPECTOS A TENER EN CUENTA PARA EVALUAR A UNA FRANQUICIA

Concepto probado: los negocios que posteriormente se convertirán en franquicias, deben contar con una experiencia previa satisfactoria. Franquiciar supone siempre reproducir una experiencia de éxito probado.

Permanencia en el tiempo: debe tratarse de un concepto novedoso, transferible a otros mercados y ajeno a modas pasajeras.

Diferenciación: identidad corporativa e imagen propia claramente diferenciadas. Formas exclusivas en la comercialización de productos y servicios. Poco importa si son propios o no. Lo importante es aportar diferenciación.

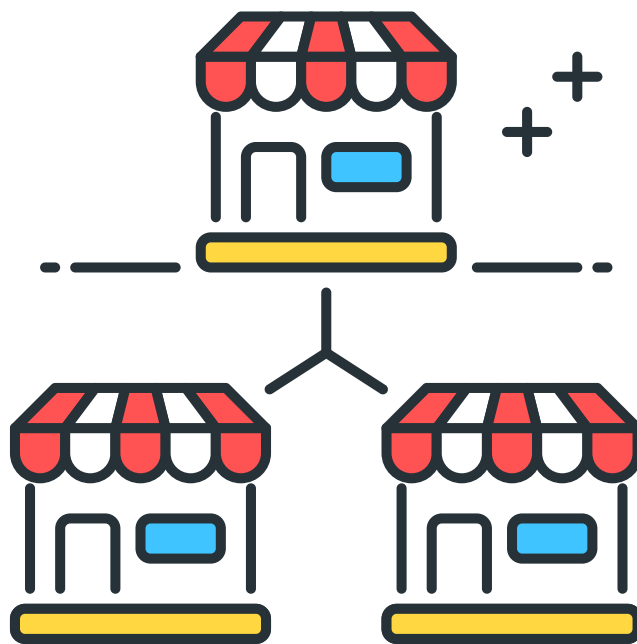
Transmisibilidad: fácil transmisión del Know-How y fácil reproducción por parte de los franquiciados.

Accesibilidad: control por parte del franquiciador de las ventas, niveles de calidad y cumplimiento de los acuerdos contractuales.

Mercado amplio: en extensión, en clientes y en potenciales franquiciados.

Beneficio mutuo: ha de reportar márgenes suficientes para las partes y beneficios compartidos.

¿LA FRANQUICIA ES DE VERDAD EL MEJOR NEGOCIO PARA MI?



¿La Franquicia es de verdad el mejor negocio para mí?

Esta es sin sombra de dudas la primera pregunta que tendrías que hacerte antes de empezar a mirar en Internet negocios de este tipo donde invertir tu dinero.

Personalmente no soy un amante de esta alternativa como mejor opción para emprender: para alguien acostumbrado a emprender y con muchas ganas de probar, crear, cambiar, hacer o deshacer, etc., adaptarse al format que te impone una franquicia es casi una especie de tortura medieval.

Realmente si eliges emprender en Franquicia sin ser el Franchisor, no podrás hacer casi nada de todo lo que te he comentado arriba.

Eligiendo emprender en franquicia tomarás los mismos riesgos de cualquier empresario, visto que ningún franchisor te puede asegurar el éxito al 100% por contrato, pero seguirás siendo un trabajador subordinado: exactamente igual que cuando trabajabas por otra empresa, pero esta vez estará encima de la mesa tu propio dinero que otra persona estará apostando por ti.

Ahora vamos a analizar exactamente a lo que te vas a enfrentar si decides apostar por este modelo de negocio para realizar tu sueño de emprender y mejorar tu calidad de vida.

SOCIO MAYORITARIO

Si decides optar por esta solución de negocio híbrida para convertirte en empresario, no te olvides nunca que tendrás un socio mayoritario.

Se trata de alguien que tomará todas las decisiones más importantes sobre tu negocio, que te gusten o menos.

Si te sales de la línea, pueden rescindir tu contrato: adiós franquicia y tu dinero.

Este punto fundamental nunca lo tienes que olvidar antes de elegir si este formato es el adecuado para lo que quieres para tu futuro.

Analizando fríamente este primer punto siento que puedo afirmar que estas frente a una manera de emprender muy particular: estas trabajando de nuevo para alguien, pero con unas agravantes muy cojonudas.

Primero no cobrarás un salario: ahora eres tu que vas a poner el dinero y muchas veces se trata de bastantes billetes todos los meses encima de la mesa.

Royalties, productos, alquileres, seguros, salarios, etc.: desde hoy todo esto corre por tu cuenta.

¿Estás 100% seguro que quieres seguir teniendo un jefe encubierto pero pagando y sin cobrar un sueldo?

SOCIO MAYORITARIO

Segundo no tienes el control total sobre tu inversión: serán otras personas que gestionarán el negocio y decidirán como vas a gastar tu dinero.

¿Te parece bonito que otras personas gestionen tu dinero?

Tercero no vas a tomar las decisiones estratégicas: será siempre tu socio mayoritario que tomará todas las decisiones más importantes y créeme cuando te digo que hará siempre antes sus intereses respecto a los tuyos.

Lo he visto muchas veces.

¿Te deja tranquilo que otro maneje el cotarro y que pueda hacer sus intereses en detrimento de los tuyos?

Mi consejo es reflexionar sobre si tienes realmente un interés para tener un socio mayoritario que tome todas las decisiones más importantes y te diga como invertir todo tu dinero.

SOCIOS MINORITARIOS

La mayoría de las personas que piensan en el modelo de la franquicia ni se paran a pensar que no van a estar solas en esta aventura empresarial.

Otro hecho muy importante que necesitas considerar es que además de un socio mayoritario estarás rodeado por varios socios minoritarios: los otros franquiciados.

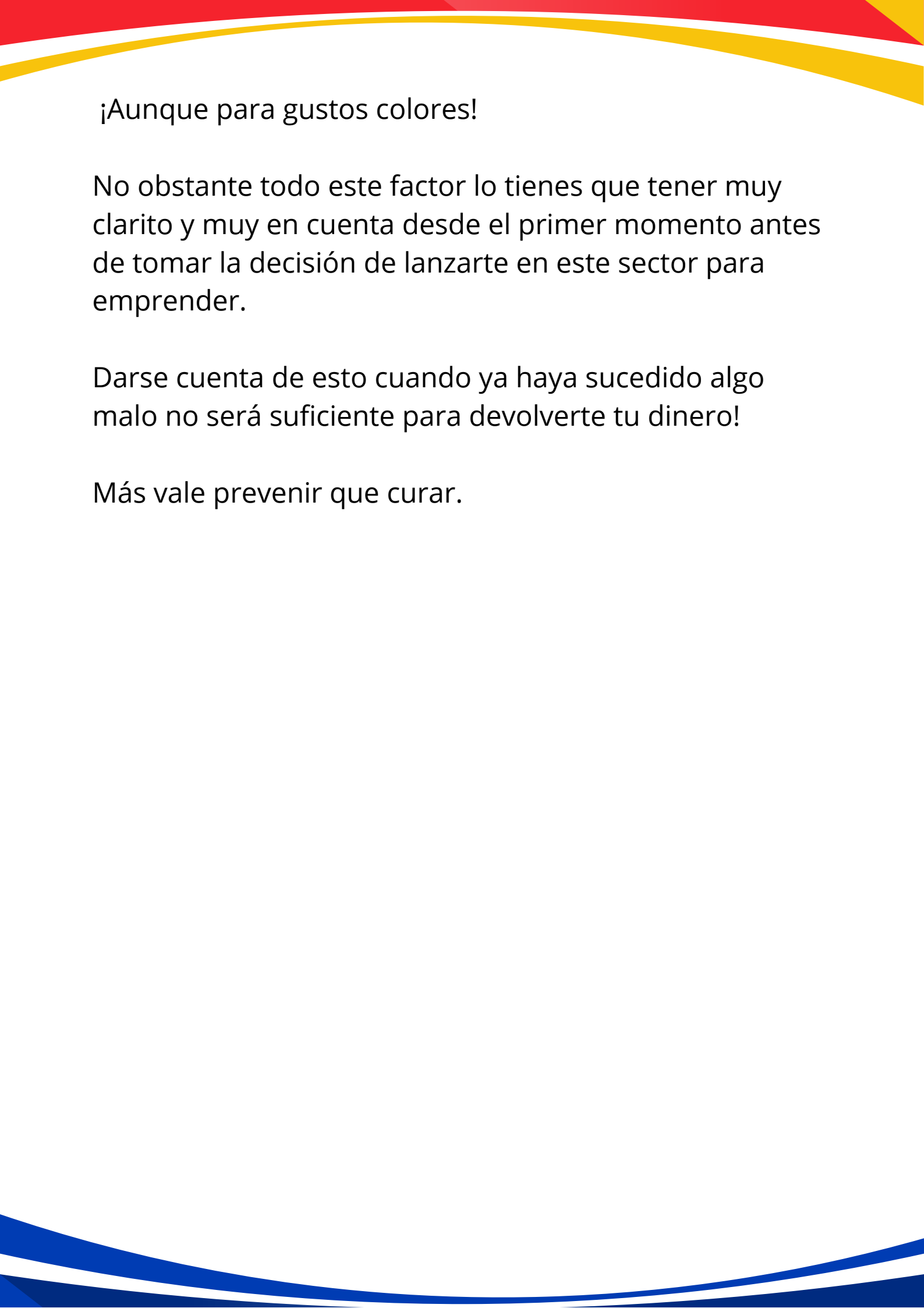
¿Es bueno? ¿Es malo? ¿Es influyente? Depende de muchos factores, pero lo malo es que no dependerá de ti, visto que no eres tu quien elige estos socios.

Recuerda que si algunos de estos socios trabajan mal afectarán directa y/o indirectamente también a tu reputación y tu negocio.

¿Te gustaría mañana gastar dinero para montar un negocio y encontrarte rodeado de muchos socios que no conoces y de los cuales no sabes absolutamente nada?

¿Te gustaría estar cumpliendo a rajatabla con los objetivos de tu negocio pero tener un socio que trabaja fatal y la gente empieza a murmurar de que esta franquicia no es de fiar?

Sinceramente a mi no me gustaría ni un pelo.



¡Aunque para gustos colores!

No obstante todo este factor lo tienes que tener muy clarito y muy en cuenta desde el primer momento antes de tomar la decisión de lanzarte en este sector para emprender.

Darse cuenta de esto cuando ya haya sucedido algo malo no será suficiente para devolverte tu dinero!

Más vale prevenir que curar.

SEGUIR DIRECTRICES

Las directrices según las cuales tendrás que dirigir tu negocio las establecerá siempre tu socio mayoritario: el franchisor.

No tengas ninguna duda respecto a esto porque es 100% seguro y afectará tu vida a diario.

Tu margen de maniobra será mínimo y cada una de las estrategias que se pongan en marcha irá siempre a favorecer antes a tu socio mayoritario que es quien gana la pasta gansa en todo esto de la franquicia.

Además los otros socios minoritarios más antiguos o que gozan de zonas estratégicas más importantes y quizás con características diferentes a la tuya, ciertamente tendrán más peso en la toma de decisiones de la franquicia.

Por lo tanto si tus necesidades no encajan con la política de la franquicia ya sabes que puedes hacer: despedirte de tu dinero o acatar las ordenes.

¿Estas seguro/a que quieres ser empresario/a de esta manera?

¿Quieres continuar a recibir ordenes como cuando trabajabas por cuenta ajena?

NO INNOVAR - NO FLEXIBILIDAD – NO LIBERTAD

En consecuencia de lo que hemos visto hasta ahora, no podrás innovar en tu negocio si antes no llegas a un acuerdo con tu franchisor.

Miramos un ejemplo concreto para entendernos mejor: suponemos que tienes una franquicia de estética y ha salido al mercado un nuevo producto para rejuvenecer las caras de las personas que es la bomba.

Pero no es de la marca con la cual tu franquicia tiene acuerdos comerciales.

Te das cuenta que tu competencia te esta matando y cada día que pasa sin hacer nada estas perdiendo mucho dinero.

¿Puedes ir a comprar esta maquinaria y utilizarla en tu centro estético por que te parece una buena idea?

Claro que no: tendrás que comentar antes el asunto con tu socio mayoritario, luego el tendrá que verificar si su proveedor tiene este tipo de maquinaria o si las va a producir.

Tendrá que comentar el asunto con los otros franquiciados: si todo fuera bien la podrás tener en tu centro estético dentro de unos meses.

Si por lo contrario tu socio mayoritario piensa que el no puede sacar provecho de esta operación o tiene por ejemplo algún acuerdo en exclusiva con el actual proveedor, te puede decir que ahora mismo no se puede avanzar con este tipo de tratamiento.

Aunque tu pienses que con este servicio puedes ganar bastante dinero porque varios clientes ya han preguntado por este tipo de tratamiento en tu centro.

¿Por lo tanto estás dispuesto a renunciar a todo esto a cambio del famoso know how que te ofrecería el franchisor en el acuerdo de franquicia?

¿Algo muy abstracto que muchas franquicias, como veremos más adelante, ni tienen realmente?

Personalmente tanto el know how como la imagen de la marca tendrían que ser súper potentes para que renuncie a toda mi libertad para elegir la formula de la franquicia.

McDonalds podría ser un ejemplo de know how + marca que hace de verdad la diferencia.

¿Pero has visto cuánto cuesta montar su franquicia?

MI CONSEJO ANTES DE LANZARTE AL SECTOR DE LA FRANQUICIA

Mi consejo personal, antes de dar unos pasos concretos en este sector, es que reflexiones muy bien sobre todos estos puntos y situaciones en las cuales te puedes encontrar si eliges la opción de la franquicia para emprender.

Difícilmente un verdadero emprendedor puede renunciar a todas estas libertades de golpe a cambio de una falsa seguridad que te estaría ofreciendo la franquicia.

También recuerda que elegir una franquicia para emprender no te garantiza absolutamente nada: puedes fracasar tranquilamente, sobre todo si cometes errores desde el principio al igual que con un negocio tradicional.

Además ten en cuenta que con una franquicia difícilmente vas a hacerte millonario: este tipo de negocio, si bien montado, es muy lucrativo sobre todo para el franchisor que puede hacerse millonario a cuesta de sus franquiciados.

Para el franquiciado existen muchas limitaciones: si estás pensando en ser empresario para ganar mucho dinero con tu negocio, quizás la franquicia no sea la solución empresarial que necesitas.



Personalmente pienso que la franquicia sea el formato de negocio perfecto para inversores que no quieren involucrarse mucho en el negocio y que buscan marcas afirmadas para invertir su dinero con una mayor seguridad respecto a montar un negocio desde cero.

O como alternativa para personas bastantes inseguras que no tengan los conocimientos suficientes para desarrollar un negocio desde cero y que buscan en la franquicia facilitar todo este proceso: pero necesitarás dinero suficiente para invertir en alguna marca ya reconocida o los riesgos de perder toda tu inversión serán elevados

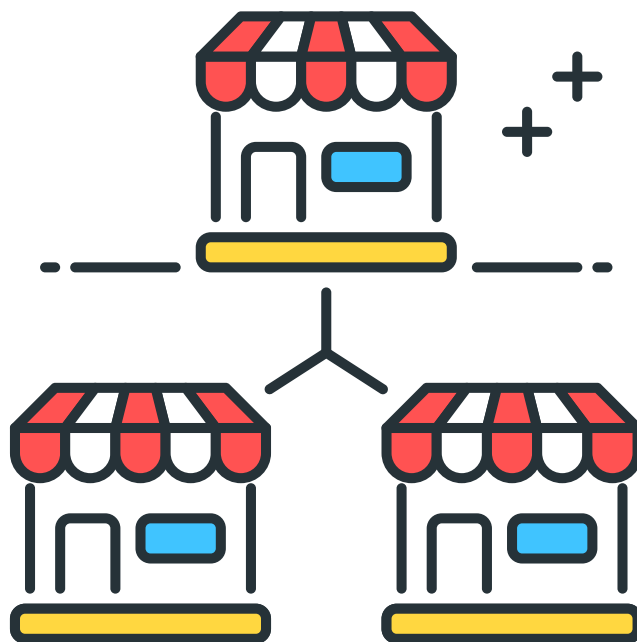
Si piensas que la franquicia es la forma correcta para invertir tu dinero, entonces será fundamental elegir la franquicia justa y que se adapta perfectamente para tus necesidades.

Solo así podrás sentirte realizado/a emprendiendo con este tipo de negocio.

Ahora sigue leyendo para descubrir como podrás elegir la mejor franquicia para tus necesidades.



ELEGIR EL MEJOR SECTOR PARA TUS NECESIDADES



Una vez que hayas decidido que la franquicia es la mejor solución para tu futuro tendrás que empezar a pensar en que tipo de franquicia elegir.

O mejor dicho en que sector quieres concentrarte para construir tu futuro negocio en franquicia.

A lo largo de los años he podido verificar que existen diferentes maneras de enfocar esta decisión.

Quizás la mejor solución sea utilizar una mezcla de todos los siguientes factores para acertar en la decisión final.

¿Cuáles son estos factores que necesitarías mezclar?

Según mi experiencia son:

- Tus conocimientos
- Lo que te gusta hacer
- Elegir en base a la mejor oportunidad de negocio
- Capacidad de inversión

Por lo tanto vamos a analizar uno por uno estos factores que pueden influenciar tu decisión final sobre que sector elegir para abrir tu franquicia.

TUS CONOCIMIENTOS

El punto de partida tendría que ser siempre lo que sabes hacer y las razones son múltiples:

- Porque puedes empezar con ventaja, teniendo ya bastante experiencia;
- Porque te sientes más cómodo/a;
- Porque se supone que sea algo que te guste, al menos un poco;
- Porque tendría que ser algo que se te da bien;
- Porque es más difícil que te puedan engañar.

Como ves existen estas y seguramente más razones para empezar tu análisis desde aquí.

Además puedes evaluar con más tranquilidad y certeza las ofertas de las franquicias sin correr el riesgo de que te estén tomando el pelo, cosa que no es tan rara.

En este caso el problema principal será encontrar algún tipo de franquicia que encaje con tus conocimientos y puede no ser tan fácil, depende de lo que hiciste hasta ahora.

Además en algunos casos tendrás que poner de lado tu experiencia o convencimientos para adaptarte al know how y manera de trabajar de la franquicia: no siempre es fácil hacerlo cuando uno ha hecho las cosas de una determinada manera durante mucho tiempo.



Puede ser difícil poner de lado tus propios conocimientos y convencimientos para aceptar el dogma de tu nuevo socio mayoritario.

Podrías frustrarte y seguramente no es la mejor manera para empezar tu nueva aventura empresarial en franquicia.

Aunque si encontraras la franquicia adecuada con la cual compartir la misma manera de trabajar y la misma filosofía sobre el negocio, podría resultar en un gran plus para ambas partes.

Si consiguieras este encaje sería increíble: de lo contrario tendrás que avanzar y seguir el trabajo de búsqueda que si bien hecho puede ser bastante largo.



LO QUE TE GUSTA HACER

Quizás te has cansado de hacer lo que sabes hacer y en lo que has estado trabajando durante años: lo que estas buscando ahora mismo es un cambio más o menos radical en tu vida y seguir más lo que te gusta hacer.

En este caso la mejor manera de poder elegir una Franquicia será en base a lo que te gustaría hacer en tu vida de aquí en adelante.

Estoy seguro que tienes allí guardadas en tu corazón varias pasiones que siempre has querido desarrollar para vivir de ellas, pero nunca ha llegado el momento adecuado: puede ser que ahora gracias a la ayuda de una franquicia haya llegado el momento de seguir tu camino.

Podrás saltarte muchos pasos y en poco tiempo ser dueño de la actividad que tanto deseabas realizar.

Claramente el problema es siempre el mismo: tendrás que adaptarte al 100% a lo que dice tu socio mayoritario.

Si consigues superar este problema, buscar entre lo que te gustaría hacer puede ser la solución mejor para encontrar tu franquicia.

Además cualquier Franquicia con un mínimo de seriedad te ofrecerá un programa de formación previo a la abertura de tu negocio para mejorar lo máximo posible tus conocimientos sobre esta actividad empresarial.

Si fuera así y has encontrado una franquicia que de verdad te va a ayudar a perseguir tu sueño, no tienes que perder esta gran ocasión para mudar de vida.

Es inútil decirte que hacer algo que te gusta de verdad, que despierta tu interés, que te hace levantar feliz cada día, ayuda mucho en lo de tener éxito: al final la vida y los negocios son una especie de interés compuesto que vamos acumulando y si lo hacemos bien durante mucho tiempo, los dividendos que vamos a recibir serán increíbles.

Pero recuerda también que esto no es suficiente: el negocio tiene que ser rentable, de lo contrario llegará el momento en que no será más divertido realizar esta actividad que tanto te gusta.

ELEGIR EN BASE A LA MEJOR OPORTUNIDAD

En este caso nos encontramos por delante de una manera muy diferente de pensar: quizás más apta para alguien que quiera realizar una inversión y no desea trabajar directamente en la franquicia.

En este caso lo primero que tendrás que buscar son las franquicias que aparentemente son más rentables a corto*/medio plazo, visto que la mayoría de contratos no superan los 5 años de duración.

Por lo tanto no es siempre seguro que puedas seguir con esta actividad después de este periodo.

Para elegir te concentrarás en la relación inversión/beneficio que puede generar el proyecto.

Tratándose de una inversión se buscarán beneficios mayores: esto seguramente reduce la elección a Franquicias ya afirmadas con un modelo de negocio más seguro y comprobado por la presencia de cientos de franquiciados.

Unos ejemplos pueden ser las grandes cadenas del sector de la restauración, o las tiendas de moda.

Estas inversiones suelen ser rentables a medio plazo debido a la fuerza de la marca de la franquicia y casi siempre funcionan: son muy raros los casos de este tipo de franquicia que no funcionan.

El inconveniente principal que necesitarás superar es el precio elevado para acceder a su know how e imagen, los royalties que tendrás que pagar cada mes y las compras de productos que van a requerir de forma mensual desde la central.

En estos casos será fundamental leer muy atentamente el contrato de franquicia y fijarte en todos los pequeños detalles que pero a largo plazo hacen la diferencia entre una inversión rentable y tirar tu tiempo y tu dinero.

En conclusión esta es la mejor manera de elegir una franquicia si eres inversor y quieres poner a trabajar tu dinero sin involucrarte directamente en el día a día del negocio.

CAPACIDAD DE INVERSION

Da último existe la posibilidad de buscar una Franquicia directamente en base a tu disponibilidad económica: normalmente cuando se empieza por aquí es porque el budget a disposición no es muy elevado.

Pero no te preocupes: si has decidido apostar por la franquicia no importa si tu budget no es muy grande, lo importante es elegir una franquicia que no obstante tenga costes inferiores te pueda asegurar un buen know how y quizás un poco más de libertad y flexibilidad para trabajar cada día.

En este caso tendrás que apostar por franquicias que todavía están en fase de desarrollo, con unos pocos centros ya abiertos, poco know how y poca imagen de marca.

Tendrás que poner el foco en cada detalle de estos negocios, porque eligiendo entre estos tipos de actividades el riesgo de equivocarse y tirar el dinero será bastante más elevado.

MI CONSEJO

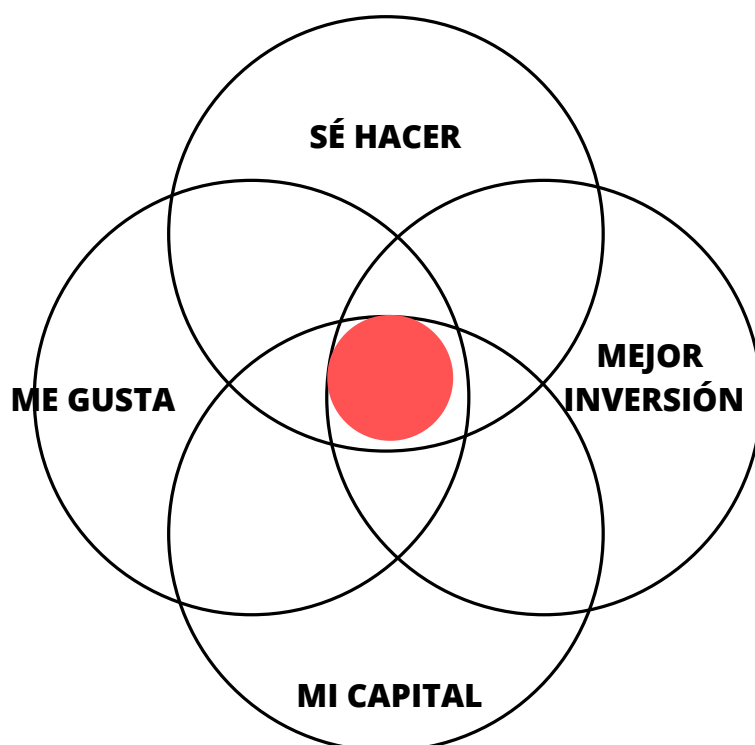
La mejor formula para elegir el sector de tu franquicia es fundir cuantos más de estos 4 factores para tomar tu decisión final.

Dibuja 4 círculos como en el ejemplo que ves aquí abajo.

La intersección de estos 4 círculos representa la que son las franquicias ideales para tus necesidades.

Si ninguna entra en este círculo TOP, busca la que entren al menos en 3 círculos.

Si solo entran en 2 ya se trataría de una inversión de alto riesgo dependiendo siempre de sus características.



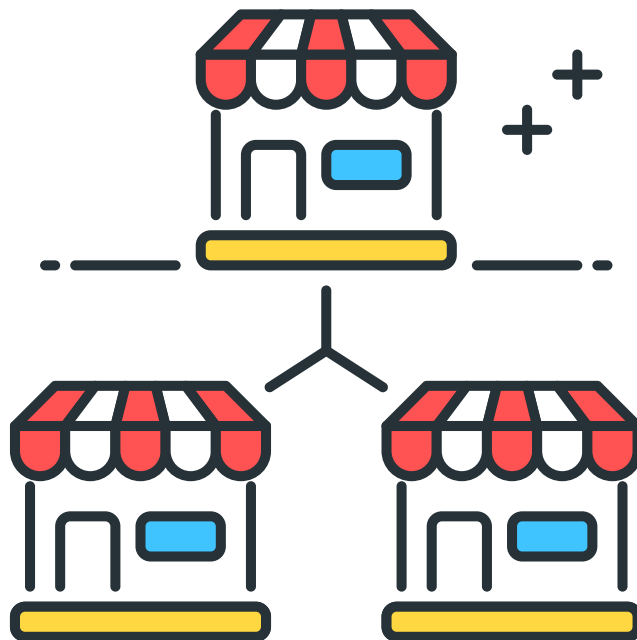
Si lo trasladáramos este concepto a las palabras, la franquicia ideal sería:



Una franquicia de algo que te guste hacer, donde tengas ya conocimientos suficientes para evaluar en el complejo la oferta, que sea una buena oportunidad de inversión y que se adapte perfectamente a tu Budget sin necesitar de pedir financiamientos.

Si al elegir tu franquicia podrás afirmar esto, significará que has encontrado al 100% el sector y franquicia ideales para tus necesidades.

ANALIZAR LAS FRANQUICIAS



Una vez que hayas elegido el sector ideal donde quieras emprender y el tipo de franquicia que mejor se adapta a tus necesidades, ha llegado la hora de hacer una primera selección y analizar a fondo los candidatos principales.

Se trata de una tarea fundamental para evitar de equivocarte tirando tu dinero y tu tiempo para nada.

A partir de ahora te voy a enseñar el Método Triunfar en Franquicia que utilizo para evaluar estos negocios sin necesidad de ser un genio en económicas o sin tener necesariamente experiencia en cada sector específico.

Vamos a ver directamente los detalles generales para analizar una franquicia antes de tomar una decisión tan importante para tu futuro.

ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO Y ANTIGÜEDAD DE LA FRANQUICIA

Uno de los primeros datos que vas a observar con atención es la antigüedad tanto del negocio como de la franquicia: recuerda que el negocio y la franquicia son dos cosas diferentes.

La antigüedad del negocio es cuando una empresa ha empezado a realizar una determinada actividad.

Mientras que la antigüedad de la franquicia es cuando este negocio ha decidido vender su know how e imagen para expandirse a través de esta formula.

Por ejemplo habría que desconfiar mucho de un negocio y franquicia que surgen durante el mismo año o en un periodo de 1 o 2 años: ahora mismo surgen muchísimos negocios que franquician sin haber tenido antes ni un negocio propio.

El negocio no tendría el tiempo suficiente para desarrollar un know how aceptable, verificar que su modelo de negocio funciona perfectamente y que es escalable con el format de la franquicia.

Tendrían que haber pasado más de 2 años entre la fecha en la que se empezó el negocio y cuando empezó a ser franquiciado, aunque lo ideal sería al menos 5 años.

Además siempre será más seguro apostar por un proyecto con una cierta antigüedad porque existirá la prueba material de que ha funcionado durante un periodo de tiempo suficientemente largo.

Esto no quiere decir que haya que descartar siempre franquicias más jóvenes: cada proyecto tiene que empezar en algún momento a franquiciarse si este es la idea del franchisor y es necesario evaluarlo atentamente antes de descartarlo por completo.

Lo único que te quiero subrayar es que una franquicia con estas características tendrá seguramente más riesgos visto que tiene un background muy breve y menos experiencia con su propio negocio. Ni te digo con la franquicia.

Pero por el otro lado seguramente sus costes serán más bajos y quizás tenga una cierta flexibilidad en cuanto a lo que puedas y no puedas hacer.

Por lo tanto en estos casos será interesante analizar en profundidad los detalles del negocio, de la oferta, del know how y del contrato antes de tomar una decisión definitiva y descartar una franquicia muy joven.

Si abres una Franquicia de McDonald's todo esto puede no ser tan necesario y habrá que concentrarse en cuestiones más prácticas como por ejemplo la location.

IMAGEN EN INTERNET

Vivimos desde más de una década en la era de Internet: todo pasa a través de la red.

Así que tu próxima tarea es visionar la imagen de la franquicia que te interesa en la red.

Observa atentamente su Web y sus redes sociales.

Tiene que tener una imagen fresca, limpia y moderna que te sugiera inmediatamente ganas de acudir a este negocio para hacer lo que sea.

Además verifica que haya un apartado importante y bien visible con todos los locales abiertos o en abertura que tiene esta franquicia: tienen que aparecer todos sus locales con mapas de como llegar, contactos de teléfono y email.

Así sabrás que si alguien acude a la Web de la franquicia desde tu zona podrá encontrar con facilidad que tu negocio existe y ponerse en contacto contigo inmediatamente sin tener que contactar la central para obtener tus datos.

Si quieres profundizar un poco más este tema desde un lado más técnico te aconsejo apuntar las palabras de búsqueda principales (keywords) para la actividad de este negocio.

Luego irás a buscar en Google estas palabras claves: el objetivo es verificar si la Web de la franquicia aparece en la primera pagina de Google para estas palabras clave.

En caso positivo, será muy importante para tu negocio porque te permitirá tener muchos clientes gratis sin necesidad de invertir demasiado dinero en publicidad.

Hoy en día en la era de Internet este es un plus muy importante que puede aportarte una Franquicia haciéndote ahorrar literalmente decenas de miles de euros en publicidad cada año.

Para realizar esta tareas de búsqueda puedes utilizar herramientas como Ubersuggest, una de mis favoritas para este tipo de trabajo visto que te permite ver tu competencia y te sugiere también palabras claves relacionadas.

Después no tienes que olvidarte de controlar las redes sociales: verifica cuales utilizan y como lo hacen porque tener la imagen de una red social en el fondo de la pagina no significa utilizarla bien para el negocio.

Entra en sus cuentas y mira las publicaciones que hacen: como son, su frecuencia, la interacción que tienen con los usuarios (prefiero ver esto antes que un numero enorme de seguidores que podrían ser comprados).

Todos estos datos te ayudarán a completar el perfil de la franquicia y verificar por donde van los tiros: si hay mucho humo o si trabajan bien de verdad y están sintonizados con el Siglo XXI.

Si la central hace un trabajo realmente bueno en estos aspectos, te puede facilitar mucho la vida a nivel de marketing y publicidad dejándote libre para centrarte en atender clientes y ofrecerles la mejor experiencia posible.

En caso contrario tu aventura en el mundo de las franquicias puede transformarse en una pesadilla desde el primer momento y obligarte a realizar muchas inversiones que no tenías pensadas en un primer momento.

NUMERO DE FRANQUICIADOS

Como has podido leer antes sobre el tema de la antigüedad, también necesitas verificar el número de franquiciados activos porque es un dato muy importante: te puede dar indicaciones fundamentales sobre todo a nivel del riesgo que puede implicar invertir en esta franquicia.

Normalmente tener más franquiciados significa más seguridad a la hora de invertir, al menos en apariencia.

Aunque esto no significa que tengas que descartar a priori las franquicias más nuevas: siempre dependerá del tipo de negocio y de la propuesta que te ofrecen.

También hay que comparar el número de franquiciados con el coste de la franquicia: por experiencia personal como consultor he visto franquicias muy baratas multiplicar sus franquiciados rápidamente y nutrirse continuamente de un flujo de personas que entra y que sale: esto no es un buen negocio en franquicia.

¡No son ciertamente franquicias rentables en las cuales invertir tu dinero!

Por lo tanto en una franquicia con un precio muy bajo el número de franquiciados no será un argumento tan influyente a la hora de tomar decisiones.



Mientras cuando analices a una franquicia más cara podrá ser un dato muy interesante a tener en consideración para tomar tu próxima decisión sobre que franquicia invertir tu dinero.

CONDICIONES DE LA FRANQUICIA

Cuando tengas interés en una franquicia lo primero que harás será pedir informaciones para comprender mejor de que va el tema.

Las primera informaciones suelen ser muy básicas o suele ser directamente una llamada telefónica de algún comercial de la franquicia: lo ideal sería conseguir avanzar un poco más ya en esta primera discusión hasta que te envíen sus condiciones.

Es muy importante analizar las condiciones de la Franquicia en todos sus detalles: después este argumento lo veremos en detalle en el próximo capítulo, pero cuanto antes consigas estas informaciones, menos tiempo vas a perder detrás de franquicia que al final o no te interesan o tienen condiciones que no encajan con tus necesidades o posibilidad de inversión.

A lo largo de este libro te repetiré de vez en cuando que en este negocio serás el socio minoritario: por lo tanto si existen varias condiciones que no te gustan o no encajan con tus necesidades, tienes que hablar con el franquiciador inmediatamente.

Confirma desde el primer momento si hay la posibilidad de modificar lo que no te gusta: así verás realmente las personas con las cuales tendrás que compartir tu vida a diario y la flexibilidad de su negocio.



Me gusta siempre recordar que lo que es flexible tiene más dificultades para romperse: es algo válido en todos los ámbitos de la vida.

Mientras analizas las condiciones, hace también un chequeo sobre los royalties, las obligaciones mensuales de compra de material o productos, verifica si hay un canon de publicidad y como se invierte.

Una vez que tengas todos estos datos en tus manos podrás decidir con más facilidad confrontando puntos en común y diferencias entre las varias franquicias que te interesan.



VISITA GUIADA CON EL FRANCHISOR EN EL LOCAL PILOTO

Sin lugar a duda la visita guiada al local piloto es una acción que necesitas realizar antes de tomar cualquier tipo de decisión en relación a una franquicia.

Cualquier franquicia que no te permita visitar un local piloto donde pone en practica todas sus estrategias y know how, hace experimentos y cuida de su marca, no será de fiar y tienes que tacharla inmediatamente de tu lista de franquicias interesantes.

Las razones de una oposición a esta visita nunca serán buenas: o no tienen un local piloto o el local piloto es tan malo que prefieren darte largas antes que enseñártelo.

Durante esta visita mantén tus ojos muy bien abiertos: observa cada detalle, pregunta todas tus dudas, pretende respuestas convincentes.

Si no fuera así transmite al franquiciador todo tu descontento y observa como reacciona: si empieza a contarte muchas excusas ya tendrás tu respuesta sobre como funcionará este negocio: tachar de tu lista ahora.

Te recomiendo de no adquirir nunca una franquicia sin dar antes este paso: un negocio que merezca la pena tiene locales en propiedad que funcionan desde hace muchos años. ¿Si no que know how te esta vendiendo?

VISITAR VARIOS LOCALES FRANQUICIADOS - MISTERY SHOPPER

Siguiendo tu personal investigación sobre las franquicias que te interesan, después de haber visitado el centro piloto, te aconsejo de visitar también varios locales de otros franquiciados.

Tendrás que hacerlo como Mystery Shopper, sin desvelar nunca tu identidad y tus intenciones: en caso contrario no conseguirás alcanzar tu objetivo de descubrir como funcionan realmente los negocios franquiciados.

Preséntate como un/a cliente cualquiera de la tienda y pide que realicen algunos de sus servicios: observa como lo hacen, como se comportan, el material que utilizan, su profesionalidad, su amabilidad, etc.

Recuerda que estas personas algún día podrían ser tus socios en este negocio: si lo hacen mal esto traerá de forma indirecta consecuencias negativas también para tu negocio.

Además puedes hacer algunas preguntas sobre el negocio, siempre con un poco de tacto para que no se te vea el pelo de lobo antes de empezar.

Se trata de una fantástica ocasión para conocer la verdadera cara de una franquicia.

Seguramente en el local piloto habrás encontrado todo impecable, preparado “ad hoc” para tu visita, algo muy poco real, hecho solamente para venderte su franquicia.

Durante estas visitas como Mystery Shopper podrás observar con más claridad todas las cosas positivas, todos los fallos y evaluar mejor tus futuros socios.

¿Qué conclusiones tienes que sacar después de estas visitas?

- Verificar que tus futuros socios están a la altura y no van a afectar negativamente la imagen de tu negocio. Tienen que proyectar una buena imagen, ser profesionales antes, durante y después del servicio, tener un ambiente agradable en el cual tengas ganas de volver a menudo.
- Puedes comparar lo que has visto en el centro piloto con la realidad diaria de un centro franquiciado. Si además como te he aconsejado has elegido algún centro en zonas similares a la que tu quieres gestionar, podrías estar viendo tu propio negocio dentro de unos meses.

Aprovecha esta posibilidad porque te puede aportar muchas informaciones valiosas para evaluar una franquicia y tomar una decisión al respecto.

CONTACTAR VARIOS FRANQUICIADOS Y PEDIR SU OPINIÓN

Siguiendo en la operación de análisis para verificar la bondad de una franquicia, ahora ha llegado el momento de quitarte el traje de caperucita/o roja/o y de mostrar el pelo del lobo.

Comprar una franquicia no es una broma: vas a invertir mucho dinero, quizás todos tus ahorros y necesitas asegurarte que lo estas haciendo en el proyecto mejor para tus necesidades.

Mientras antes has ido en secreto a ver como se comportan los franquiciados en los centros de la Franquicia, ahora puedes sencillamente utilizar el teléfono para pedir su opinión.

Vas a seleccionar los franquiciados que tengan un local en una zona y localidad que pueda asemejarse mucho a la tuya y los vas a llamar.

Esta vez te presentarás por quien eres: un interesado a abrir una franquicia de la marca que quería una opinión sincera de alguien que está ya trabajando con esta franquicia.

No te preocupes: si un franquiciado no está muy satisfecho con el negocio te lo hará saber sin dudas y esto es lo más importante.

He utilizado centenares de veces esta estrategia antes de colaborar con un proyecto de franquicia para evitar de perder tiempo en negocios que no van a ninguna parte: nadie que no este satisfecho te lo va a esconder.

Vas a descubrir inmediatamente como están las cosas.

Cuando te presentes vas a verificar que voluntad tendrá de hablar o menos el franquiciado: cada uno es como es y no a todo el mundo le gusta hablar de estos argumentos.

Pero es gratis, no te cuesta nada y en la mayoría de los casos podrás sacar informaciones muy valiosas que no hubieras obtenido de ninguna otra manera.

Concéntrate sobre todo en preguntar informaciones sobre la franquicia: como trabajan, si respetan los tiempos, si contestan rápidamente a las necesidades, como es el gerente, si suelen hacer visitas a menudo para conocer la situación de la tienda y ayudar en el desarrollo, si los materiales y herramientas que utilizan son de buena calidad, si tienen algún tipo de coste oculto, si hacen publicidad y como la hacen.

Verás que siempre encontrarás alguien que tenga ganas de charlar un poco contándote alguna información que pueda ser importante en tu toma de decisiones final.

¿Cuáles serían unos buenos señales para tu franquicia?

- Que al menos un 80% de los franquiciados que has contactado te hablen bien de ella. Siempre habrá algún descontento, es normal visto que no se puede siempre agradar al 100% todo el mundo, sería hasta sospechoso.
- Tienen que confirmarte directa o indirectamente que el negocio funciona, que están obteniendo resultados y que van a seguir adelante. También entenderás muchas cosas viendo la imagen del centro: si es cuidada o más bien abandonada y podrás entender si te están mintiendo o no.
- Verificar que no haya habido muchos cierres: esto significaría que algo en este negocio no funciona debidamente o sencillamente que la Central se dedica más a vender franquicia que a gestionar el negocio a largo plazo. Esta situación sería muy mala para ti visto que siempre es necesario mantener un cierto equilibrio entre estas dos fases del negocio de franquicia: expansión y desarrollo del negocio para que los franquiciados consigan siempre mejores resultados.

OPINIONES ONLINE

Pasamos a la siguiente fase de nuestra investigación sobre las franquicias que más te interesan: descubrir las opiniones de los clientes.

Desde hace una década vivimos en la era de Internet: todo pasa a través de la red, nada y nadie se escapa.

Entonces durante tu investigación sobre la franquicia que te interesa no puede faltar este instrumento tan interesante que te puede dejar una perlas muy buenas sobre el negocio que puedan decantar tu decisión por un lado o por el otro.

Para verificar las opiniones puedes buscar por ejemplo en Google: si el negocio funciona y es bien gestionado, allí habrá seguramente alguna opinión al respecto en Google My Business, las famosas estrellitas que vas a ver.



Verifica el número de opiniones, la puntuación, pero también la veracidad mirando los perfiles de quien deja los comentarios para entender si son fake o profesionales de este tipo de tarea.

Lee las opiniones y verifica si se trata de usuarios reales pinchando en su perfil: si notas que ponen opiniones al tun tun sobre muchos servicios o productos diferentes, en zonas diferentes, entonces es mejor empezar a sospechar.

También es muy sospechoso que un negocio que supuestamente funciona bien no tenga opiniones en Google o Redes Sociales: significa que se esta escondiendo porque tiene miedo de recibir criticas.

Puedes seguir y terminar este trabajo de investigación visionando las redes sociales de la empresa.

Esta segunda parte de la investigación te permitirá verificar también si y como trabajan las redes sociales en estas franquicias: que imagen transmiten, como interactúan con sus seguidores.

Se trata de datos muy interesantes para añadir a tu calderón para la toma de decisiones finales.

También allí podrás ver si existen usuarios que han dejado su opinión sobre la franquicia y verificar si son reales visitando su perfil.

Puedes verificar rápidamente si un perfil es falso o se dedica a cobrar para poner comentarios favorables.

Da último pero no menos interesante, puedes consultar también Web como Trustpilot que tendrían que utilizar empresas serias donde encontrarás opiniones verificadas de usuarios sobre su experiencia con esta franquicia o con un local en particular.

¿Entonces que buscamos con esta investigación online?

- Primero conocer la opinión que existe sobre la franquicia o cualquiera de sus centros. Todo lo que sea negativo afectará también a tu negocio. Por lo tanto sin buscar la perfección sería mejor tener una puntuación en Google y Facebook superior a 4,5/5: es a partir de este valor que suelo identificar un buen negocio.
- Cuantos más comentarios mejor: será más fácil evaluar la franquicia y significará también que están haciendo un muy buen trabajo de seguimiento con sus clientes para obtener testimonios muy valiosos. Si además tuvieran algún sello de calidad, tipo Trustpilot, mejor que mejor.

Observar como utilizan las redes sociales y que imagen están proyectando: tiene que ser siempre una imagen dinámica y moderna. Tiene que haber movimiento, comentarios, respuestas por parte de la franquicia, en definitiva interacciones.

- La comunicación en las redes sociales nunca tendrá que ser mono direccional: siempre hay que responder a todos los comentarios, para hacer sentir el cliente integrado en el proyecto de la franquicia.
- Claramente verifica siempre que lo que estás viendo no sea un fake. Verifica varios de los perfiles que dejan comentarios o puntuación y si no te convencen es porque algo raro puede haber por detrás.

Una vez terminada la investigación tendrás un dato fundamental: la imagen de la franquicia (estas pagando por esto) y su desempeño cotidiano con los clientes.

Recuerda que tu negocio son tus clientes.

No clientes = no negocio.

Lo sé que es obvio pero te recuerdo que no elijas nunca franquicias con puntuaciones negativas o comentarios ambiguos de los clientes: eres un pez demasiado pequeño para conseguir tu solo/a cambiar la imagen de un negocio que no puedes controlar al 100%.

VISITAR LOCALES DE LA COMPETENCIA PARA OBSERVAR LAS DIFERENCIAS

La última fase de análisis de una franquicia se completa con unas visitas a la competencia: tu negocio no dependerá solo de tu franquicia, porque si la competencia lo hace mejor, los clientes se irán allí.

Es mejor que lo sepas desde el primer momento porque finalmente te puede interesar más adquirir una franquicia de la competencia respecto a la que despertó inicialmente tu interés.

Ahora vas a hacer una bonita visita a la competencia, siempre en tu papel de caperucita/o o Mystery Shopper.

Harás lo mismo que hiciste con “tu franquicia”: verificarás como lo hace la competencia en sus instalaciones.

La cosa más importante será sin dudas observar las diferencias entre las dos franquicias: cuáles son y porque lo hacen de otra manera.

Observa el personal, como se comportan, su profesionalidad, los instrumentos o maquinarias que utilizan, la presencia online, el tipo de estrategia de marketing que utilizan, si son más o menos agresivos a la hora de venderte algo.

Después hace una comparación con lo que has visto en precedencia y podrás tener un cuadro muy claro sobre la situación y decidir una vez por todas si esta franquicia es para ti o no.

Quizás ahora estarás más interesado/a en hacerte con un local de la competencia.

Visita también locales de la competencia que no sean franquicias: no existen solamente franquicias en el mundo de los negocios y podrías tener que enfrentar grandes corporaciones o pequeños empresarios muy listos y flexibles que podrían joder tus planes en el tiempo que dura un telediario.

¡Atención!

COMPATIBILIDAD CON EL FRANCHISOR

Uno de los puntos que más conflictos puede generar y que seguramente tendrás que tener en consideración a la hora de elegir la mejor franquicia para tus intereses es tu compatibilidad con el franchisor.

Se trata de un tema esencial porque el franchisor es tu socio mayoritario, es quien tomará todas las decisiones más importantes sobre tu negocio.

Por lo tanto necesitarás tener una muy buena relación con el: fluida, posiblemente con un buen feeling personal, que te permita poder tratar con el de tu a tu, sin miedos o sin posibilidad que una mala relación personal pueda perjudicar también tu negocio.

Al contrario de un trabajo donde te será más difícil poder elegir tu jefe, en este caso sí lo puedes hacer: eres empresario y vas a realizar una inversión importante de tiempo y dinero en el negocio del franchisor.

Así que me parece justo que tus socios sean personas con las cuales te entiendes a las mil maravillas, con las cuales tienes un buen feeling y quieres trabajar a diario.

Si no fuera así estarías poniendo en peligro tu inversión todavía antes de empezar.

Mi consejo en este caso es uno solo: si ves desde el principio que no combinas con el franchisor o sus representantes, tacha esta franquicia de tu lista.

Seguro que hay por allí otras oportunidades de negocio mucho mejores para ti, tus gustos y tu personalidad.

No se puede empezar un negocio con socios con los cuales no tienes feeling y nada para compartir.

Necesitas sentirte a gusto y feliz en esta sociedad porque eres parte de ella y tendrás contacto casi diario con tus socios mayoritarios.

Ya eres empresario, aunque con muchas limitaciones, no un trabajador: al menos algunas cosas las puedes elegir y dentro de esto cabe con quien quieres trabajar

¡No tienes porque tragarte siempre todo!

CONCLUSIÓN

Aquí terminamos la primera parte del proceso de selección de tu franquicia ideal.

Te aseguro que si dedicas tiempo de calidad para realizar una buena investigación estarás sin dudas empezando de la mejor manera posible esta aventura de buscar la mejor franquicia para tu futuro.

Recuerda que eligiendo una franquicia para invertir no te vas a hacer millonario: por lo tanto mientras en otros tipos de inversiones te diría de ser más flexible en la búsqueda de la mejor opción a nivel económico, con este tipo de negocio en vez te recomiendo de ser exigente al 100%.

No te conformes con algo que podría estar bien y luego ya veremos: intenta que la franquicia cumpla casi el 100% de necesidades y expectativas que tienes.

De otra manera podrás quedarte decepcionado muy pronto y perder el interés por este tipo de negocios antes de lo que te esperabas.

Ahora nos toca seguir adelante en este proceso y entrar aún más en detalles.

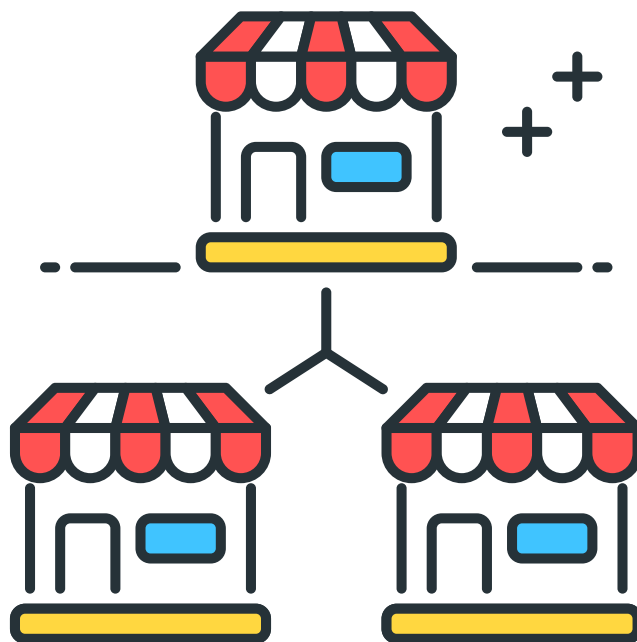
Ya tienes una idea más concreta de la/s franquicia/s que quieres adquirir: tendrás que analizar todos los detalles, sobre todo lo que viene escrito en la parte contractual.

"Verba volant et scripta manent" decían los antiguos romanos y en este caso tienen todavía más razón.

Necesitas verificar que lo bueno que has observado hasta ahora se confirme en los papeles y no haya ninguna sorpresa desagradable de última hora que "casualmente" se habrían olvidado de comentar o en que tu no habías pensado.

Concluido este último paso podrás por fin tomar la decisión final sobre que franquicia elegir o también echarte atrás si este fuera el caso.

EXAMINAR EL CONTRATO Y ELEGIR LA MEJOR FRANQUICIA



COSTE DE ENTRADA

Ya has avanzado mucho en tu búsqueda de la franquicia ideal y ahora es el momento de analizar los últimos detalles: pasarás de la fase de macro investigación realizada hasta ahora a la fase de micro investigación.

Claramente lo primero que tendrás que verificar es el coste de entrada a la franquicia y que incluye.

Normalmente suele haber un canon de entrada y esto no suele incluir nada: estarás pagando el know how y la imagen de la marca, nada más.

Por lo tanto este coste tendrá que estar justificado por un know how posiblemente patentado que sea diferente a lo que ofrezca la competencia y además por una imagen de marca muy potente.

Será importante verificar que el coste solicitado sea conforme a lo que ofrece la marca.

Después tendrás que calcular atentamente todos los costes de materiales, instrumentos, acondicionamiento de local, licencias, alquileres o compras de local, comunidad y todo lo que será necesario para poder abrir el local al público y ejercer la actividad que estas comprando.

Muchas personas confunden el coste de entrada con los costes totales para abrir su franquicia: luego casi le da un infarto cuando perciben todos los costes subyacentes a la abertura del negocio que pueden multiplicar los gastos hasta x10.

Estos costes variarán mucho dependiendo de la localización, de la grandeza del local, del tipo de actividad y de lo que necesita para funcionar.

Por ejemplo un restaurante, heladería, yogurtería, un centro de estética tendrán un coste muy superior respecto a una tienda de ropa porque las exigencias tanto de abertura como de gestión y maquinarias son muy superiores.

Tendrás que analizar al milímetro este punto porque las franquicias muchas veces suelen ser bastante superficiales en materia hasta que sea el momento de ponerse mano a las obras y firmar el contrato.

Lo hacen porque saben que espantarían la mayoría de las personas interesadas si desde el primer momento te plantearan todos los gastos necesarios para abrir el local: normalmente lo que harán será publicitar solamente el coste del canon de entrada para darte una falsa sensación de que se trate de un coste asequible.

Luego tendrán tiempo para convencerte a pedir un buen crédito para abrir el negocio y triunfar en la vida.

De esta manera muchas personas pensarán por ejemplo que con 20.000€ podrán adquirir una heladería para después descubrir con el avanzar del proyecto que el coste real para su bolsillo será de 70/100 mil euro según el tipo de local elegido y la zona.

Por lo tanto mucho ojo con este tema y ten siempre en consideración que en la Web donde se publican las franquicias los costes que ves no son reales: se trata casi siempre solamente del canon de entrada.

Finalmente tendrás que sumar muchos miles de euros más para poder abrir tu nuevo negocio.

Este análisis te servirá antes de todo para descartar todo lo que salga de tu presupuesto.

También considera que existen falsas franquicias.

Te lo explico mejor: no se trata propiamente de estafas, se trata pero de proyectos que no suelen respetar la base de cualquier franquicia porque no tienen el Know how y la experiencia propia que viene traspasada al franquiciado para facilitar los resultados de su negocio.

En muchos casos estos proyectos de falsa franquicia se limitan a venderte el material necesario para realizar la actividad y no necesariamente a un coste más bajo respecto al precio de mercado.

Pero no ofrecen ningún know how visto que no tienen negocios propios y no ofrecen experiencia comprobada de éxito siempre por la misma razón.

Muchas veces tampoco ofrecen grandes apoyos en relación a marketing, imagen y publicidad: se limitan a hacerte pagar el material, las maquinarias y las obras para montar el negocio para luego cobrarte cada mes para ofrecer en exclusiva la materia prima que necesitas para hacer funcionar el negocio.

No podemos catalogar estos proyectos como franquicia porque no reúnen las condiciones pero hay muchos que vienen promocionados en las páginas Web de intermediarios de franquicias.

Es muy sencillo reconocer estos proyectos: normalmente no tienen locales, son muy jóvenes, ofrecen informaciones ambiguas, etc.

Ten cuidado porque son muy peligrosos.

Para terminar merece la pena también hacer unos números para comparar lo que te ofrece la franquicia respecto a los costes de abrir una tienda independiente desde cero sin pasar por este formato.

Esto te permitirá valorar atentamente todos los elementos que la Franquicia te pone encima de la mesa verificando si merece la pena esta inversión extra o no.

Porque no nos engañemos: en el 99% de los casos adquirir una franquicia resultará ser bastante más caro respecto a montar tu propio negocio desde cero.

Por lo tanto serán el know how, la imagen y el soporte ofrecido que tendrán que inclinar la aguja de la balanza a favor de este modelo de negocio.

ROYALTIES

El siguiente aspecto que tendrás que analizar son los royalties: se trata de un canon que normalmente se paga de forma mensual aunque algunas franquicias lo pueden cobrar cada 3 o 6 meses y que sirve a la franquicia para sostener sus costes y ofrecerte el mejor soporte posible.

Que una franquicia pueda tener este tipo de canon seguro que al principio no te va a gustar: lo entiendo es otro gasto más.

Pero puedes verlo también desde otra perspectiva y ahora te lo voy a mostrar: si te cobran un porcentaje sobre tus entradas significa que le interesará estar involucrado en tu negocio porque más tu ganas, más ellos ganan.

Por lo tanto podría tener más interés en que tu sigas mejorando mes tras mes para poder ganar siempre más.

No me gustan las “falsas” franquicias que solo te venden material sin ningún tipo de know how y luego prácticamente se desinteresan de todo el desarrollo del negocio: este formato tiene sentido justamente por el know how, la imagen y el soporte que te permiten mayor seguridad y acelerar los tiempos.

Prefiero pagar unos royalties, pero tener un buen know how, una imagen fuerte de marca y una presencia constante después para ayudarme a despegar.

Es inútil pagar un canon de entrada, elegir el formato de la franquicia y tener muchas limitaciones a cambio de nada.

Por lo tanto si la franquicia es de calidad será mejor pagar un canon mensual honesto y tener su apoyo de forma constante.

Claramente el canon tiene que ir de acuerdo con los ingresos que se supone vaya a tener tu franquicia.

Ellos seguramente en los documentos que te van a enviar van a mostrarte una simulación del facturado que vas a tener durante la duración del contrato.

Tienes que verificar este facturado con datos de sector y quizás hablando con franquiciados que tengan una tienda en una zona similar a la que te interesa y con dimensiones también similares.

Así te harás una idea de por donde van a ir los tiros.

Finalmente mi opinión es que si el canon es adecuado y proporcional a la facturación, es mejor que lo haya.

MARKETING + PUBLICIDAD

También en este caso muchas franquicias suelen pedir cada mes un canon para marketing y publicidad.

Visto lo visto sobre los royalties este es un caso muy parecido.

Personalmente prefiero pagar un canon cada mes para este concepto y tener una fuerte política publicitaria directamente desde la central respecto a no pagar nada y tener que hacer todo el trabajo por mi cuenta.

La razón es muy sencilla y te la explico inmediatamente: el poder de negociación.

Cualquier acción que decida realizar la central tendrá un impacto mucho mayor porque habrá detrás el dinero y la fuerza de muchas tiendas con el mismo objetivo.

Esto le va a permitir negociar siempre condiciones más favorables respecto a que tenga que hacerlo tu solo.

En este caso el punto de inflexión será la seriedad de la franquicia: hay franquicias que cobran este canon para tener otra fuente de ingresos más todos los meses pero después re-invierten solo una pequeña parte de lo que pagas.

Mientras hay otras franquicias más serias que con el dinero recaudado realizan campañas muy importantes: algunas veces hasta campañas de TV que permitirán a tu negocio despegar con mayor facilidad.

Este hecho lo puedes verificar fácilmente: pide a la central un informe con las acciones de marketing y publicidad que han realizado durante el último año y otro informe con el plan de marketing previsto por el año en curso.

Podrás verificar rápidamente si utilizan tu dinero para hacer algo interesante o no.

También intenta contrastar las informaciones que te pasan con los otros franquiciados y podrás asegurarte al 100% que estas acciones se hayan llevado a cabo de verdad.

COSTES DE COMPRA MENSUALES

Se trata de otro punto conflictivo sobre el cual juegan muchas franquicias para enriquecerse mes tras mes perjudicando sus franquiciados.

En muchos negocios necesitarás de material cada mes para poder realizar tu actividad: entonces en los contratos de franquicia encontrarás cláusulas de exclusividad para el suministro de estos materiales.

¿Qué significa? Fácil: solo podrás comprar las materias primas a la central y a sus condiciones.

Además muchas franquicias añaden por contrato una compra mínima mensual independientemente de tus resultados y necesidades: esto te obligará a realizar compras de material tanto que te sirva como que no para hacer funcionar tu negocio.

De esta manera se aseguran mensualmente otro flujo de caja constante para seguir engordando sus cuentas.

Por si fuera poco, muchas veces las materias primas que te venden tienen un precio bastante elevado respecto al precio de mercado.

Te dirán que es porque su producto es mejor, que las maquinarias funcionan mejor, escucharás muchas excusas al respecto.

La realidad es que se trata del recargo que ellos ponen después de comprar al por mayor: por lo tanto en estos casos te saldría más barato comprar directamente al por mayor pero no vas a poderlo hacer.

Claramente no todas las franquicias intentan hacer estos juegos sucios pero tengo que decir por experiencia personal que la mayoría lo hace.

Tendrás que controlar muy bien todos estos detalles antes de firmar cualquier tipo de contrato o dar cualquier señal porque una vez firmado el acuerdo el problema ya será tuyo.

Si no te conformas el problema continuará a ser tuyo.

Verifica todo varias veces, contacta con proveedores de estas materias primas para preguntar sus precios, intenta hacer borrar del contrato cualquier cláusula que te obligue a ejecutar una compra mínima mensual.

Al final anota todo lo que no te cuadra antes de tomar tu decisión final.

Analiza muy bien este punto porque puede afectar seriamente la rentabilidad de tu negocio a medio/largo plazo y ciertamente no es lo que quieres para tu futuro.

AÑOS DE CONTRATO

Seguimos con todos los detalles más importantes que encontrarás en el contrato de la franquicia.

¡Exactamente como los futbolistas, también los franquiciados tienen carreras cortas!

Una de las cosas que menos me gusta de las franquicias es que tienen fecha de caducidad: normalmente tendrás que firmar un contrato de exclusiva por 5 años.

Esta suele ser la duración más difusa en este tipo de contrato: entre 5 y 10 años.

¿Y después que pasa?

Esto dependerá de lo que digan las cláusulas del contrato.

Aunque tu negocio funcione bien será muy difícil en solamente 5 años haber amortiguado las inversiones y ganado mucho dinero.

Ciertamente las franquicias más serias apostarán por contratos más largos: tendrás que desconfiar por lo contrario de contratos demasiados breves sin posibilidad de renovación automática.

APOYO PREVENTA Y POST VENTA

Ahora vamos a ver otra cuestión importante a la hora de decantarse por una franquicia u otra: el apoyo pre venta y post venta.

No nos engañemos: si eliges ser empresario utilizando el modelo de la franquicia es porque no quieres estar solo delante del peligro.

Quieres las cosas más fáciles y a cambio renuncias a buena parte de tu libertad pagando un dinero al franchisor a cambio de esto.

Por lo tanto si la franquicia no te da un buen soporte antes de abrir y un apoyo continuo después de la abertura nunca la tomes en consideración, así de claro.

¿Qué significa un apoyo pre venta?

Fundamentalmente lo que me esperaría es ayuda en la búsqueda del local, ayudar a resolver todas las dudas que pudieran surgir a nivel de licencias y autorizaciones, una formación importante para aprender todos los secretos de la actividad.

Por último pero no menos importante, organizar un buen lanzamiento para dar a conocer inmediatamente la nueva abertura de tu negocio.

Me gustaría que todos estos puntos quedaran reflejados en el contrato y no se dejaran a la arbitrariedad del franchisor, visto que después podría inventar siempre bastantes excusas y ya tendría tu adelanto para reservar la franquicia en el bolsillo.

También es fundamental un apoyo y una comunicación constante post venta.

En relación a este tema me conformaría con que hubiera un teléfono de atención al franquiciado siempre disponible en horario de trabajo para poder resolver rápidamente cualquier duda o incidencia.

Que al menos una vez al mes uno de los responsables de la franquicia se pasara por la tienda para verificar si todo funciona bien, corregir eventuales imperfecciones en el utilizzo del know how además de resolver dudas o quejas que podamos tener sobre el negocio.

Que todo esto este reflejado en el contrato será muy complicado. Casi nadie va a garantizarte tanto: lo dejan por el aire y luego ya se verá.

Pero es uno de los temas que tendrías que tratar cuando visites a otros franquiciados antes de adquirir la franquicia: pregunta claramente que tipo de ayudas le han dado antes de la abertura y después como resuelven sus dudas y problemas o si alguien pasa a menudo para verificar la situación del negocio.

Todas estas informaciones serán importantes a la hora de decantarte por un modelo de franquicia u otro.

En este sentido te dejo mi impresión: como empresario no me gusta el modelo de la franquicia, por mi personalidad nunca conseguiría comprar una.

Pero si tu decides optar por una franquicia, la noticia mejor para ti es que más control tengan desde la central y más presencia tengan en tu tienda, mejor irá tu negocio.

Probablemente tendrás muchas limitaciones a nivel de libertad: pero si has elegido este modelo de negocio quizás no sea la libertad tu primera preocupación, probablemente será la seguridad.

Entonces busca siempre una franquicia muy presente y que controla mucho tu actividad: reducirá bastante las posibilidades de que el negocio se te vaya de las manos por inexperiencia.

CONDICIONES DE SALIDA

En el contrato de franquicia tendrás que encontrar también un apartado con las condiciones de salida de la misma, por si no estuvieras satisfecho de algo en este negocio.

Lo que te aconsejo en este caso es que se pueda insertar la posibilidad de traspasar el negocio en caso de querer salir, porque en caso contrario perderías gran parte de tu inversión que pasaría en las manos de la central.

Normalmente es uno de los puntos más oscuros del contrato de franquicia: como futuro franquiciado estás tan animado con tu nuevo negocio y lo último que piensas es si existe una clausula de salida y la posibilidad de negociar un traspaso de la Franquicia y del relativo contrato.

Sucede lo mismo cuando se funda una sociedad con otras personas: muchas veces no se fijan condiciones de salida para los socios y allí empiezan las peleas y los problemas cuando alguien decide salir paralizando muchas veces la actividad de la empresa.

Por lo tanto habla sobre este argumento con la franquicia y con tu abogado para encontrar una solución satisfactoria que pueda permitirte recuperar algo de dinero en caso las cosas no vayan como te esperabas: te aseguro que pasa en muchas ocasiones.

PENALES Y RESOLUCIÓN UNILATERAL

Otro argumento muy interesante que tendrás que chequear muy bien en tu contrato de franquicia serán las penas que puedan pedirte en caso de no respetar el contrato o la cláusula de resolución unilateral a favor del franchisor.

Se trata de cuestiones muy importantes que suelen dar muchos problemas a lo largo de la vida del contrato.

Tienes que verificar muy bien las causas de una posible resolución unilateral del contrato.

Después ver si hay algún tipo de penal para pagar en caso de incumplimiento del mismo: en estos casos lo mejor es confiar en un abogado especializado en materia de franquicia.

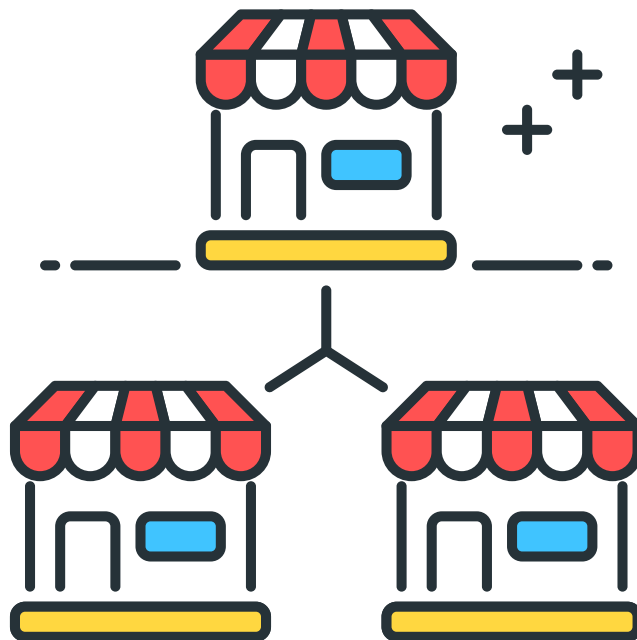
El podrá verificar todos estos detalles que podrían hacer la diferencia en caso de problemas y aconsejarte sobre la mejor solución antes de firmar cualquier cosa.

QUE TIENE QUE INCLUIR EL CONTRATO

1. Los derechos del Franquiciador.
2. Los derechos del Franquiciado.
3. Los bienes y/o servicios proporcionados al Franquiciado.
4. Las obligaciones del Franquiciador.
5. Las obligaciones del Franquiciado.
6. La duración del contrato fijada de modo que permita al Franquiciado amortizar las inversiones específicas de la franquicia.
7. Las condiciones de renovación del contrato, si procede.
8. Las posibilidades en que podrá efectuarse la cesión o la transferencia de los derechos derivados del contrato, Así como las condiciones de prioridad del Franquiciador.
9. Las formas de utilización por el Franquiciado de los símbolos pertenecientes al Franquiciador: distintivo, marca, marca de servicio, logotipo y todos los demás símbolos característicos.
10. El derecho del Franquiciador de hacer evolucionar su concepto de franquicia.
11. Las cláusulas de rescisión del contrato.
12. Las cláusulas que prevean la recuperación, por el Franquiciador, de cualquier elemento material o inmaterial que le pertenezca. Siempre en el caso de finalización del contrato antes del plazo previsto.

EJEMPLO CONTRATO DE FRANQUICIA

TOMA DE DECISIONES FINAL



HEMOS LLEGADO AL FINAL DEL CAMINO

Ya llegaste a una altura en la que tienes que tener todas las cartas encima de la mesa para tomar tu decisión final y elegir la mejor franquicia posible para tus necesidades.

O también puedes elegir esperar o decidir que la franquicia al final no es la solución que estabas buscando para emprender porque es demasiado limitante y te pone en la misma tesitura que un trabajador que invierte su dinero para trabajar a cambio de muchos riesgos y quizás una ganancia un poco mayor.

Eres tu que tienes que saber si la formula de la franquicia encaja contigo o no: personalmente como te he comentado varias veces, prefiero este tipo de negocio solo cuando me encuentro en la figura del franchisor y no del franquiciado, porque sé por experiencia que es allí donde se gana dinero de verdad.

Ahora vamos a terminar analizando y recapitulando los puntos más importantes que hemos visto en este libro para poder tomar la mejor decisión posible.

LA FRANQUICIA ES PARA NOSOTROS

Lo primero en que me fijaría para tomar mi decisión final sería pensar si he sentido un feeling especial por alguna franquicia y por las personas que trabajan allí.

Difícilmente podrás ser socio minoritario de una franquicia que no te da las justas sensaciones y de personas que no te gustan: de lo contrario te habrías quedado en tu antiguo puesto de trabajo.

Por lo tanto, desde mi punto de vista y mi experiencia, este tiene que ser el punto de salida para tomar tu decisión final.

Responde con sinceridad a las preguntas que encuentras a continuación para poder avanzar en el proceso de decisión: tomate tu tiempo y no tengas prisa porque hay en juego mucho dinero y mucho trabajo. Sería mejor no equivocarse con esta decisión.

- ¿Tengo un feeling especial con esta franquicia?
- ¿Me gusta su imagen y las personas que la componen?
- ¿Me entusiasma ser parte de este proyecto en un futuro próximo?
- Me veo trabajando en este negocio?

Si las respuestas son afirmativas, puedes avanzar al siguiente paso, de lo contrario para para reflexionar.

¿PUEDES PERMITIRTE LOS COSTES DE ENTRADA POR MONTAR EL NEGOCIO Y PARA SOBREVIVIR AL MENOS 6 MESES SIN GRANDES ENTRADAS?

Sin dudas si quieres elegir esta franquicia que te gusta tanto tienes que pensar ahora en el lado económico.

Necesitas tener dinero para la entrada, para montar el negocio y para sobrevivir al menos durante los primeros 6 meses, independientemente de los resultados.

Si no tienes disponibilidad suficiente, tendrías que pedir un préstamo o buscar alguna otra manera de obtener este dinero para poder empezar a trabajar.

Personalmente no soy muy fan de pedir dinero antes siquiera de haber empezado un negocio: creo que en la mayoría de los casos sea un lastre que luego vas a pagar perfumadamente.

Por lo menos asegúrate muy bien del impacto que este préstamo pueda tener en tus cuentas mensuales y calcula el punto muerto (el dinero que necesitas facturar cada mes para no perder dinero): verifica que es factible conseguir esta cifra sin grandes problemas.

De lo contrario si fuera tu pasaría de largo y buscaría otra solución que encaja con mi presupuesto.

Ahora responde a estas sencillas preguntas para poder avanzar para el siguiente paso de tu decisión.

- ¿Tengo dinero suficiente para la entrada, montar el negocio y sobrevivir al menos durante los primeros 6 meses independientemente de los resultados que vaya a conseguir?
- ¿Si pido un préstamo para tener liquidez suficiente, voy a poderlo pagar junto con todos los otros gastos mes a mes?
- ¿Cuántas ventas necesito realizar para encontrarme en el punto muerto de este negocio? ¿Se trata de una cifra razonable?

Mi consejo, como te dije al principio, es no elegir a una franquicia por la cual no tengas el dinero suficiente para hacer lo que comentamos arriba.

Pero al final el dinero es tuyo y tu decides si el riesgo merece la pena o no.

COSTE DE ENTRADA JUSTIFICADO POR KNOW HOW E IMAGEN DE LA MARCA

Si has hecho tus deberes desde el principio tendrás que saber ya si tu franquicia favorita tiene un know how real y si su imagen merece la pena y hace la diferencia respecto a la competencia.

Mucho cuidado con todas las franquicias que no venden un know how y te están sencillamente vendiendo el material para empezar tu negocio, quizás hasta más caro respecto al precio de mercado.

Para evitar problemas en este apartado responde a las preguntas aquí abajo.

- ¿Esta Franquicia realmente tiene algo propio que la distingue de las demás?
- ¿De que se trata?
- ¿Su imagen es fresca y moderna y la gente habla bien de ella.
- ¿Si veo su imagen me da ganas de acudir a la tienda?

Como siempre si has respondido de manera positiva a las preguntas formuladas arriba, sigue adelante porque te estas acercando a conseguir la franquicia de tus sueños.

En caso contrario para para reflexionar y decidir si lo que no te convence es suficientemente importante como para descartar esta franquicia.

TIENE UN PLAN SERIO DE MKT E PUBLICIDAD

Verifica cuidadosamente si la empresa tiene un plan de marketing y publicidad eficaz: será muy importante para que tu negocio despegue rápido y no tengas que invertir más dinero de lo que te esperabas.

Si no lo tiene y es solo una falsa franquicia que te vende el material para empezar y el material para conseguir seguir adelante cada mes, no es un negocio para ti.

Se trataría de un proveedor de materias primas o maquinarias y no de una franquicia: por lo tanto no tendría sentido pagar más por el.

Una verdadera Franquicia tendrá un buen plan de marketing completo online y offline que incluye medios más clásicos como TV, radio y prensa mezclados con medios modernos como redes sociales, publicidad online, utilizo de influencers.

Preguntas:

- ¿Me han mostrado un plan de marketing y publicidad?
- ¿He comprobado con los otros franquiciados que realmente cumplen estos planes?
- ¿El plan incluye tanto actividades online como offline?

Ahora analiza y si fuera el caso sigue adelante.

Si no tiene nada de todo esto o invierte muy poco en marketing y publicidad, elige otra franquicia porque lo que pagarás por su marca no será bien invertido.

Tu tendrás luego que invertir mucho dinero en publicidad para darte a conocer porque ellos no lo han hecho adecuadamente.

Además una franquicia seria organizará una gran abertura de tu local con invitados, una fiesta, prensa, anuncios al menos por toda la zona.

Este tipo de evento dará el primer empujón para tu negocio: si ellos no lo hacen lo tendrás que hacer tu gastando todavía más dinero.

OFRECE AL MENOS 5 AÑOS DE CONTRATO

No tomes nunca en consideración cualquier tipo de supuesta franquicia que te ofrezca un contrato inferior a 5 años.

Ya 5 años no son muchos si la inversión fuera medio/alta.

Personalmente te aconsejo de buscar franquicias que tengan un contrato de al menos 10 años con condiciones claras en caso de salida anticipada del contrato por una de las partes.

5 años o menos son muy pocos para poder recuperar la inversión y desarrollar de manera eficiente el negocio.

Por lo tanto descarta estas alternativas y quédate solamente con contratos superiores a 5 años.

Repito 10 sería perfecto.

- ¿Me ofrecen al menos 5 años de contrato?
- ¿Existen y son claras las clausulas de salida?

TIENE AL MENOS 10 CENTROS FUNCIONANDO

Tener varios centros funcionando es un punto muy importante que necesitas verificar, aunque no sea del todo excluyente, visto que pueden siempre surgir nuevos negocios y ser muy buenos.

Solo te aconsejo esto en caso de que no quieras arriesgar, visto que normalmente quien elige el formato de la franquicia lo hace justo para arriesgar el menos posible con un modelo de negocio ya probado de éxito.

Tener al menos 10 centros funcionando te podrá dar una mínima seguridad a la hora de que el negocio funciona y tiene demanda.

Toma en consideración este punto pero no considerarlo excluyente al 100%.

También verifica si a parte de los 10 centros funcionando no haya muchas victimas por el camino porque tener 10 centros abiertos y 5 cerrados no sería una buena tarjeta de visita para esta franquicia.

Seguro que con un poco de sentido común vas a poder superar este punto y pasar al siguiente.

COBRA ROYALTIES

Este asunto lo analizamos en profundidad en el capítulo anterior: muchas personas descartan de entrada una franquicia que tenga royalties porque se trata de un gasto más que tienen que asumir cada mes.

También te he explicado claramente mi punto de vista sobre este argumento: si la franquicia es seria tener que pagar unos royalties cada mes puede ser una buena señal y significar que la empresa se va a interesar por tu negocio porque más ganas tu y más ganan ellos.

De esta manera te aseguras en parte que vayan a estar pendientes de tus resultados y no estén interesados solo en venderte la franquicia y después abastecerte de materiales cada mes.

También un royalty de marketing y publicidad es algo que puede tener una connotación positiva: si has hecho los deberes sabrás que tipo de campañas realizan con este dinero.

Por lo tanto sabrás exactamente como re-invierten el dinero que le das cada mes.

Si te has asegurado que la franquicia es seria y tiene fundamentas solidas es mejor que tengan royalties y que lo inviertan directamente ellos.

No es lo mismo que tu inviertas 300€ al mes en publicidad comparado con los 10.000€/20.000€ o no sé cuanto dinero que van a poder invertir ellos además con tarifas ventajosas por contratar por volumen.

Repito: franquicia seria = mejor pagar royalties

LOS FRANQUICIADOS TE HAN DADO UNA BUENA OPINIÓN SOBRE LA FRANQUICIA

Si has hablado con varios franquiciados habrás conocido de primera mano su opinión general sobre la franquicia.

Es inútil que te diga que si las opiniones no son muy buenas es mejor poner una cruz sobre la opción que estas barajando.

Para ayudarte a tomar una decisión te voy a dar unas cifras concretas: necesitas que al menos un 80% de los franquiciados tenga una buena opinión sobre la empresa.

Mayor es el número de franquiciados con los cuales hablaste, más verdadero será el resultado de tu investigación.

Si te encuentras con muchas dudas, personas aparentemente poco felices, personas que no quieren hablar, caras raras, etc. es mejor evitar arriesgar y descarta la franquicia.

TE OFRECE APOYO EN TODAS LAS FASES DEL NEGOCIO PREVENTA Y POST VENTA

Ciertamente se trata de uno de los puntos más importantes a tener en cuenta cuando estas analizando una franquicia para decidir si puede ser la opción ideal para ti.

Una buena franquicia te ayudará siempre durante todas las fases del negocio.

En la fase inicial, antes de la abertura, te apoyará buscando la mejor solución para tu tienda, consiguiendo las licencias o ofreciéndote unas alternativas de financiación.

Luego te ayudará antes y durante el negocio enseñándote todos sus secretos para obtener los mejores resultados: el famoso know how.

Además te ayudará después de hacerte franquiciado con un servicio impecable de atención al franquiciado donde resolverán tus dudas y problemas de forma rápida y eficaz.

Si la franquicia no reúne estas características, es mejor pasar a la siguiente opción.

LOS CENTROS FRANQUICIADOS QUE HAS VISITADOS TRABAJAN COMO TE GUSTA

Si has visitado algún centro franquiciado como te había sugerido, te tienes que haber enamorado de la manera como trabajan: esto va a ser lo que tu tendrás que hacer a diario para que tus clientes vuelvan, necesitas hacerlos felices.

Además lo que le ofreces tiene que funcionar: si ofreces tratamientos estéticos tienen que funcionar. Si le ofreces comida tiene que ser genial. Si ofreces un servicio tienes que resolver algún problema importante.

De todas maneras el denominador común es que tu cliente se enamore de ti y de lo que ofreces, que no te vaya a traicionar si la competencia va a realizar una oferta para sacarte a tus clientes.

¿Cuándo fuiste a realizar las visitas te has enamorado de esta Franquicia?

Si tus visitas no te han entusiasmado y por lo contrario te han dejado algo frío e indiferente, sin ganas de volver allí, entonces no elijas esta franquicia.

Recuerda que aunque tu lo puedas hacer mejor también va a contar como lo hacen tus otros socios.



No es tu propio negocio y no estas solo en esto para bien pero también para mal: eres parte de un equipo donde todo tiene que funcionar como un reloj suizo.

De lo contrario podrás tener problemas aunque tu trabajo sea impecable.

¡Una manzana podrida suele hacer podrir toda la cesta!



ERES COMPATIBLE CON EL FRANCHISOR

Llevarte bien desde el principio con tu socio mayoritario es fundamental a la hora de tomar la decisión final.

No puedes tener un socio mayoritario con el que no vas de acuerdo o con el cual no compartes su política o visión del negocio.

Sería imposible que la relación funcionara a largo plazo: vas a empezar a sentirte igualito como cuando trabajabas con tu jefe insoportable que sabía mucho menos que tu pero ganaba el triple.

La franquicia es así: no eres un empresario al 100% porque no eres libre, tienes un socio mayoritario y otros socios con tus mismas cuotas en la sociedad.

Por lo tanto privilegia siempre una franquicia que te haga sentir como en casa, con la cual puedas tener conversaciones a diario y una comunicación fluida.

La pregunta que necesitas hacerte es:

- ¿Cómo me he sentido hablando con los jefes y visitando el local piloto?

La única respuesta que vale es: muy a gusto y con ganas de empezar a colaborar con ellos. En caso contrario descarta y pasa a la siguiente opción.

FLEXIBILIDAD

Como te he dicho desde el principio de este libro no soy un fan de la franquicia como forma de emprender y como modelo de negocio porque la conozco bien y no se casa para nada con mi manera de ser emprendedor.

Para alguien como yo que valora mucho la libertad y poder expresar toda su creatividad y capacidades no sería viable.

Me sentiría agobiado inmediatamente y casi seguramente tendría que bajarme del barco para no compartir muchas de las decisiones que se toman.

Por lo tanto reflexiona mucho sobre este punto antes de avanzar con cualquier tipo de decisión: tirar tu dinero es muy rápido, es volver a ganarlo de nuevo que es complicado.

Busca en el límite de lo posible a una franquicia que te deje un poco de flexibilidad, que te permita tomar ciertos tipos de decisiones estratégicas sobre tu negocio sin tener que seguir siempre al 100% todas y cada una de las reglas.

También hay que recordar que aunque una franquicia es una fórmula ya probada cada caso es diferente: lugar, personas, capacidades económicas.

Por lo tanto algo que puede funcionar muy bien en ciertas situaciones puede no ser tan eficaz en otras.

Es allí donde entra en juego un puntito de flexibilidad: la posibilidad de poder hacer algo diferente respecto a los planes de la central, si en nuestro caso algo no funciona o si otra cosa funciona mejor respecto a lo que diga el franchisor.

En caso de que no sea posible obtener esta flexibilidad tendrás que estar muy seguro de la bondad de esta franquicia e intentar copiar algunos de los locales que mejor funcionan para conseguir tener éxito.

Intenta que las sorpresas sean realmente mínimas.

RESULTADO FINAL

Por fin hemos llegado al final de nuestra breve pero intensa aventura para elegir la franquicia de tus sueños.

En un par de meses puedes dar tranquilamente todos los pasos que hemos analizado con anterioridad.

Ahora ya tienes todas las cartas encima de la mesa para poder tomar una decisión definitiva sensata.

Personalmente creo que para elegir una buena franquicia tengas que responder afirmativamente al menos al 90% de los puntos que hemos tratado en el último capítulo.

En caso contrario es mejor pasar la mano y seguir reflexionando un poco más sobre la situación.

Quizás necesites revisar tu plan y/o buscar en otro sector para encontrar una mejor solución para tus necesidades.

Pero nunca hagas una elección sin estar 100% convencido de lo que vas a hacer: este no va a ser solo tu negocio donde podrás decidir sin problemas cuando empiezas, cuando terminas, si cambiar de rumbo porque algo no funciona o si no estas satisfecho vas a cerrar y punto.

Tendrás que cumplir con muchas obligaciones hacia otro socio mayoritario.

Además vas a poner en juego bastante dinero que habrás ahorrado con mucho esfuerzo para conseguir algún día tu sueño de libertad financiera.

Por lo tanto es mejor pasar la mano respecto a empeñarse por decenas de miles de euros sin seguridad total de estar tomando la decisión correcta.

Quizás sencillamente no es todavía tu momento.

¡Te aseguro que la vida me ha enseñado a base de golpes que cada cosa tiene su momento!

Así que aguarda por tu momento y para gastar tu dinero y energía corriendo detrás de la presa correcta para ti.

Estoy seguro que leyendo este breve libro podrás orientarte de manera eficaz para tomar la mejor decisión posible sobre la franquicia mejor para ti.

Pero si no fuera suficiente, estoy disponible para ayudarte a tomar esta decisión tan importante para tu vida.

Te agradezco por haber elegido este libro entre tantos y espero seriamente que te haya sido útil.

Si no fuera así me gustaría que me escribieras aquí (gabriel@g-sala.com) y que me digas lo que te ha decepcionado o lo que te hubiera gustado encontrar en este libro.

También me puede contactar para dejarme tu opinión o para pedir ayuda para tomar esta decisión tan complicada de elegir la mejor franquicia para ti.

Un abrazo.



GAME
OVER