Roberto Povedad
Luis M. Amores

Socios fundadores
de Mundopan

Cómo una marca ayuda a sus franquiciados

Cada vez son más las personas que por diferentes circunstancias optan por abrir una franquicia. Si preguntáramos por qué se decantan por este sistema, en lugar de abrir su propio negocio, la mayoría nos dirían que la razón principal es contar con una seguridad y asumir un menor riesgo a la hora de emprender, puesto que una franquicia es abrir un negocio ya probado. Pero además de ésta, existen otras muchas razones de las que quizá no se habla tanto y son igual de importantes.

Efectivamente, cuando se emprende a través de la apertura de una franquicia se tienen mayores garantías de éxito ya que no tenemos la incertidumbre de si la idea va a funcionar. Son modelos que cuentan con una experiencia en el mercado y precisamente la idea cuenta ya con ese éxito y aceptación que busca un emprendedor.

Esto, por otro lado, hace que el potencial cliente asuma la nueva apertura con una confianza ya previa, puesto que ya conoce la marca o puede obtener fácilmente información sobre ella. Es decir, una franquicia cuenta con el apoyo de una imagen de marca consolidada que da fiabilidad al negocio. Esto se articula hoy en día sobre todo en los escaparates web -página corporativa- y en las redes sociales. Por eso, otro apunte importante es que una buena cadena dota a los franquiciados de herramientas que tiene actualizadas y a disposición de todos sus franquiciados para dar un valor añadido a su producto o servicio.

Por otro lado, en una franquicia todo está estudiado y probado. Así, el nuevo emprendedor se evita hacer pruebas de *ensayo y error* en su negocio, que sólo le llevarían a asumir mayores costes. En una franquicia, desde el primer día se empieza con un sistema probado que allana el camino y hace que todos los pasos que demos sean en firme y esto, al final, nos ahorra mucho tiempo y dinero.

Pero no sólo las centrales de franquicia ofrecen sistemas de trabajo probados. También ponen a disposición de sus franquiciados las herramientas para llevarlos a cabo. Dentro de estas herramientas, una de las más destacadas es el *software* de gestión. La licencia de un programa es algo que puede encarecer mucho la inversión inicial si se desea abrir un negocio por cuenta propia.

Sin embargo, una buena cadena de franquicias contará ya con un sistema de gestión propio el cual se transmitirá a cada franquicia. Ésta es otra de las ventajas a la hora de emprender

> En una franquicia todo está estudiado y probado. Así, el nuevo emprendedor se evita hacer pruebas de 'ensayo y error' en su negocio, que sólo le llevarían a asumir mayores costes y mayores riesgos

puesto que en la mayor parte de los casos el coste es muy reducido en comparación con el coste de la licencia individual y sólo se paga una pequeña parte de lo que costaría toda la licencia del programa.

El ahorro de costes no sólo se produce con los puntos que ya se han mencionado, sino que también, a lo largo de la actividad de la empresa.

El hecho de pertenecer a una cadena de franquicias hace que cada franquiciado se beneficie de disponer de unos proveedores con los que se pueden llegar a acuerdos muy ventajosos. Comprar a dichos proveedores referenciados de la cadena, hace que las franquicias ahorren en costes gracias a las economías de escala por comprar en grupo.

Además de la considerable ventaja económica y seguridad que supone pertenecer a una cadena de franquicias, durante todo el desarrollo de la actividad existe una formación -inicial y continuada- de los métodos de trabajo y las herramientas que aseguran una actividad eficiente.

Así, el soporte desde la central de franquicias de la cadena es muy valioso para los franquiciados, ya que en ningún momento pueden sentirse solos o desorientados en su trayectoria empresarial y siempre encontrarán una respuesta a las preguntas que a todo emprendedor le van surgiendo.

Todos estos puntos son ayudas que cualquier central franquiciadora ofrece a sus franquiciados. Nosotros, desde Mundopan, como empresa líder en el reparto de pan a domicilio, queremos apoyar aún más a los emprendedores que confían en nosotros.

Puesto que los franquiciados apuestan completamente su éxito profesional en un modelo de negocio probado, pensamos que necesitamos aportarles un valor adicional.

Para ello, en Mundopan hemos ido un paso más allá, desarrollando unas condiciones de franquicia pioneras y nunca vistas en el sector. Somos la primera franquicia que aseguramos el salario del emprendedor los tres primeros meses de funcionamiento para la puesta en marcha del negocio. Además, para aportar mayor seguridad durante estos meses de lanzamiento, el franquiciado no tendrá que pagar royalty ni canon de publicidad.

Consideramos que en los primeros meses de funcionamiento de la franquicia en la que se comienza la actividad, los franquiciados necesitan un pequeño empujón adicional al apoyo que ofrecen todas las centrales franquiciadoras. Con esta nueva fórmula ayudamos económicamente al emprendedor hasta el punto en el que los ingresos de la actividad permiten cubrir los costes y el negocio comienza a obtener beneficios.

Este gran paso lo hemos decidido dar después de una experiencia de más de 10 años en los que hemos conseguido dar servicio a más de 300 localidades españolas.

Es por ello por lo que no sólo vale aportar a los franquiciados una imagen de marca consolidada, unos métodos de trabajo probados y un negocio exitoso: nuestros franquiciados se merecen más apoyo de la central en los primeros meses.

De esta manera nos ponemos en la piel del franquiciado para darle una seguridad extra y que simplemente disfrute de disponer de un empleo en el que él gestiona su tiempo y es su propio jefe.

Roberto Povedad
Luis M. Amores

Socios fundadores
de Mundopan

El soporte desde la central de franquicias de la cadena es muy valioso para los franquiciados, ya que en ningún momento pueden sentirse solos o desorientados en su trayectoria empresarial y siempre encontrarán respuesta a sus dudas