



PROGRAMA DE FRANQUICIAS:

a) OBJETIVOS DE LA FRANQUICIA:

El otorgamiento de franquicias es el método de expansión de mas éxito en la historia de los negocios y consiste en proporcionar licencia de uso de marca a una persona individual o empresa; la transferencia de conocimientos técnicos, servicios, capacitación, abastecimiento y mercadotecnia, con apoyo permanente de la empresa para que el franquiciado sea como un negocio propio de la empresa que sea rentable y que produzca utilidades convenientes para las partes.

Franquiciar un negocio permite aperturar nuevos negocios, con recursos del franquiciado, utilizar el recurso humano de que dispone, genera barreras competitivas, estimula la economía, genera empleos e incrementa la calidad de vida de la comunidad.

b) PERFIL DEL FRANQUICIADO:

Se debe investigar la experiencia de la persona en negocios, su solvencia moral, económica; si el negocio será atendido por él mismo, por un administrador o por la familia. El concepto es que se trata de una expansión del negocio mismo y debe ser atendido con toda diligencia para no desmerecer bajo ningún concepto la marca que se está utilizando.

La persona interesada debe compartir la visión de Helados Sombrela, los objetivos que se persiguen y adquirir un nivel de compromiso para atender el negocio bajo los lineamientos, instrucciones operacionales y esquemas de trabajo que se plantea en los manuales respectivos.

El franquiciado debe estar dispuesto a atender las instrucciones del manual del personal, capacitación, procesos contables, controles de ventas, de costos y software de operación.

Se deben conocer bien los costos en que incurre el franquiciado para atender el negocio y mínimo de ventas para cubrir sus costos y por encima de ese nivel que margen debe obtener para que sea una operación conveniente para las partes.

Los costos son entre otros los siguientes:

- ❖ Alquiler del Inmueble.
- ❖ Sueldos, salarios y prestaciones.
- ❖ Electricidad
- ❖ Teléfono.
- ❖ Agua potable.
- ❖ Impuestos.
- ❖ Costo del producto.
- ❖ Gastos diversos.

c) PROGRAMA DE SERVICIOS:

Los servicios que proporciona el franquiciador son los siguientes: Capacitación, Abastecimiento, Ubicación y desarrollo de los puntos de venta, promociones, mercadotecnia y administración.

CAPACITACIÓN:

El franquiciador se compromete a capacitar al personal que se ha seleccionado con base al perfil definido para el puesto, con el propósito que el personal identifique bien los productos, calidades, bondades del producto y precios.

La capacitación consiste en entrenar a la persona encargada del punto de venta en una tienda propia por un mínimo de 3 días, hasta que esté en condiciones de manejar la hoja de inventario, facturación, precios de los productos, sabores y el cuadro respectivo.

ABASTECIMIENTO:

Con base en los mínimos y máximos que la tienda debe y puede vender, el franquiciador se compromete a abastecer de producto una vez por semana, para lo cual el franquiciado debe efectuar su pedido con 2 días de anticipación para programar la distribución. No se aceptarán pedidos de un día para otro.

Por razones de producción de la materia prima, ciertos productos se escasean, siendo los siguientes: guanabana, mango, mamey, por lo que el franquiciador no se compromete a abastecer de estos productos cuando la producción escasea. Los productos de fruta natural que Sombrela produce no son sustituidos por equivalentes químicos.

UBICACIÓN Y DESARROLLO DE LOS PUNTOS DE VENTAS:

El franquiciador debe verificar que el punto de venta reúna condiciones de venta, por ejemplo: que el volumen de personas que transitan sea considerable, que los negocios cercanos induzcan el paso de personas, que la vía tenga parqueo. En lo referente al local, que sea de tamaño adecuado, por lo mínimo de 3 metros de frente por 4 metros de ancho, con seguridad para acceso, que no tenga lotes alrededor sin construir, que la electricidad sea constante no apagones habituales y prolongados porque la naturaleza del producto lo impide y que no sea propiedad del franquiciado, es decir que sea arrendado.

El local será remodelado por el franquiciador conforme a la estructura y diseño de las tiendas propias, reuniendo las siguientes características: Congelador de 1.50 metros de largo por 1 metro de ancho y 70 centímetros de alto con rodos que permita su manipulación para la limpieza adecuada de la tienda. Si el local lo permite se puede colocar otro congelador pequeño de 1 metro de largo, 70 centímetros de alto. Una o dos cajas de luz, que exhiban los precios de venta de los productos. Pintura interior del local conforme los colores que identifican al franquiciador.

MERCADEO:

El mercadeo del negocio franquiciado es de vital importancia para un buen inicio de operaciones, por lo que las acciones para el franquiciado a su costo son las siguientes.

- ❖ Elaboración de volantes para distribuir entre los transeúntes cercanos.
- ❖ Propaganda radial en emisora local.
- ❖ Colocación de afiches que proporciona la empresa.
- ❖ Se puede ofertar por una semana a precio de 2x1 un producto.
- ❖ Efectuar degustaciones del producto por medio de la Encargada de la tienda.

ADMINISTRACIÓN:

Las normas para administrar el negocio franquiciado son las siguientes:

- ❖ La Encargada de la tienda es seleccionada por el franquiciado, pero entrenada en una del franquiciador y colocada en el punto de venta hasta que esté en condiciones de atender la tienda.
- ❖ El control de los inventarios debe llevarse conforme al formato que utiliza el franquiciador, para asegurarle al franquiciado un adecuado control sobre las ventas y que no se pueden dar faltantes de inventario.
- ❖ La facturación de las ventas corre por cuenta del franquiciado, para el efecto debe constar con su patente de comercio, facturas propias y fiscalmente debe ser una empresa solvente y que este al día en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.
- ❖ Las ventas deben ser controladas diariamente y llevar un control de las mismas para que al momento que el franquiciador supervise encuentre los controles actualizados.

d) COMPONENTES Y COSTO DE LA FRANQUICIA:

El franquiciador se compromete proporcionar al franquiciado además de los beneficios que conlleva el uso de la marca, lo siguiente:

- ❖ Productos con margen de utilidad entre 35% y 40%.
- ❖ Un congelador modelo de 1.50 metros de largo, por 83 centímetros de alto y 70 centímetros de ancho, con su respectiva identificación, en calidad de depósito.
- ❖ Un mueble de 83 centímetros de alto, por 70 centímetros de ancho y entre 70 y/o 83 centímetros de largo dependiendo del espacio disponible, en calidad de depósito.
- ❖ Una caja de luz con la identificación de sabores, precios y presentaciones, en calidad de depósito.
- ❖ Pintura interna del local con los colores, logotipo y características de la empresa.
- ❖ Afiches y parales para ser colocados en lugares estratégicos.
- ❖ La presentación del local debe ser uniforme con el modelo de tiendas propias del franquiciador.

El mobiliario y equipo descrito anteriormente continua siendo propiedad del franquiciador, y es retirado al momento en que el contrato de franquicia finalice o rescinda por las partes.

El costo de la franquicia es de **CATORCE MIL QUETZALES (Q. 14,000.00)** , para lo cual el franquiciador proporcionara el recibo respectivo. Esta cantidad no se recibe en calidad de depósito, ni tiene devolución alguna. Corresponde al reembolso de una parte de los gastos en que el franquiciador para poner el local en condiciones de punto de venta

e) PROHIBICIONES:

El franquiciado no debe vender otros productos que no sean de la Marca Sombrela, la información a esta norma, da lugar a rescindir el contrato.