

FRANCHISE

Aceleradora de Franquicias

Participamos, impulsamos y aceleramos los mejores modelos de negocio en franquicia en sus fases iniciales o de desarrollo

Dossier Informativo

franchise.tormofranquicias.es

ACELERADORA DE FRANQUICIAS

FRANCHISE es la primera “Aceleradora de Franquicias” especializada en impulsar el desarrollo de empresas que presentan un amplio potencial de crecimiento basado en unos destacados valores diferenciales.

FRANCHISE ha sido fundada por el equipo de Tormo Franchise Group, que cuenta con los profesionales más destacados en el ámbito de la franquicia y crecimiento empresarial. Algunos de ellos cuentan con una amplia y acreditada experiencia empresarial nacional e internacional habiendo sido partícipes del lanzamiento de un importante número de empresas franquiciadoras.

De igual forma, a través de Tormo Franchise Group se facilita el acceso continuo a inversores y emprendedores para promover el desarrollo de los modelos de negocio en fase de aceleración desde una etapa temprana.

OBJETIVOS FRANCHISE

- Acelerar empresas franquiciadoras en fase inicial aportándoles los recursos que van a permitirles crecer en un corto espacio de tiempo.
- Participar al menos en un número de entre 6 y 12 empresas anuales.
- Proporcionarles un servicio de Aceleración que garantice su expansión y crecimiento empresarial, contando a su lado con los profesionales más experimentados en la creación y lanzamiento de empresas franquiciadoras.

QUÉ APORTA FRANCHISE

FRANCHISE en cooperación con Tormo Franquicias Consulting aporta los recursos, el conocimiento y la experiencia en el desarrollo de empresas del equipo profesional más reconocido en el ámbito de la franquicia.

1. Programa de Aceleración de Franquicias.

Esta dirigido a empresas nacionales con modelos de negocio diferenciados y amplio potencial de crecimiento.

2. Evaluación y selección de proyectos

Gracias a nuestra posición como empresa y nuestra actividad identificamos un gran número de proyectos cada año que reúnen las características para poder triunfar en franquicia. Analizamos su potencial y requisitos mínimos.

3. Desarrollo estratégico del Proyecto de Franquicia

Aportamos nuestro conocimiento y nuestros servicios para desarrollar el Proyecto de Franquicia, que es el que va a proporcionar a cada empresa el adecuado enfoque estratégico y los valores diferenciales que favorezcan su crecimiento en el mercado.

4. Marketing y Comunicación

Como Aceleradora de Franquicias, FRANCHISE proporciona los medios y recursos de marketing para el lanzamiento de cada una de las empresas aceleradas en todos aquellos aspectos correspondientes a su expansión.

5. Expansión y crecimiento

Aportamos el equipo y la estructura de expansión a cada empresa mediante el equipo de Tormo Franquicias Consulting.

6. Tutelaje del proyecto

A través no sólo de nuestra presencia y nuestra involucración directa en cada proyecto, sino también mediante la constante aportación de nuestra asistencia técnica en distintas materias y de sesiones formativas e informativas en los ámbitos necesarios para el desarrollo del negocio.

7. Experiencia en desarrollo empresarial

Llevamos años operando en el sector y ayudando a múltiples empresas franquiciadoras en su desarrollo.

8. Red de Mentores

Las empresas aceleradas tendrán acceso progresivamente a un equipo de mentores seleccionados entre los principales fundadores y directivos de empresas franquiciadoras que aportarán su visión y su experiencia a las mismas.

9. Participación de nuestro equipo directivo

Las empresas aceleradas contarán con la participación y presencia directa de nuestro equipo directivo a través de su participación en Comités de Dirección.

10. Recursos económicos

En contacto permanente con inversores que pueden incorporarse en una fase temprana de aquellos proyectos con un mayor potencial de desarrollo

NUESTRO PERFIL DE EMPRESA: Operaciones dirigidas a empresas que explotan un concepto de éxito rentable, probado en unidades de negocio propias, con experiencia demostrada en su sector de actividad y elevado potencial de crecimiento.

- Conceptos de negocio con experiencia probada en su sector de actividad.
- Amplio potencial de crecimiento, tanto por sus características particulares, como por encontrarse en fases iniciales de lanzamiento.
- Operar en nichos de mercado con un carácter eminentemente emergente, aportando significativas características diferenciales.
- Equipo fundador plenamente dedicado y conocedor del negocio.
- Su crecimiento se desarrolla bajo el sistema de franquicia.

Nuestro modelo de Aceleración está basado en generar un mayor dinamismo en los ingresos e incrementos de las ventas, en acelerar la expansión de las empresas y en asegurar la sostenibilidad de los negocios.

METODOLOGÍA DE ACELERACIÓN

ETAPA 1.- EVALUACIÓN

Análisis del potencial de cada empresa y sus requisitos mínimos para poder ser acelerada.

ETAPA 2.- SELECCIÓN

Selección posterior por nuestro Comité Interno de Dirección en base a los requisitos internos establecidos.

ETAPA 3.- DEFINICIÓN ESTRATÉGICA Y ORGANIZACIÓN MODELO FRANQUICIA

El trabajo de Tormo Franquicias Consulting se inicia definiendo los aspectos principales del modelo de negocio a franquiciar, que se convertirán en la base del programa de franquicia y que afectan a la estructura, velocidad de expansión, marketing, comercial, operaciones, optimización de ingresos y soportes legales e informativos que mejor se adapten a la situación de la empresa.

ETAPA 4.- PLAN DE EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO DE LA RED

Para facilitar el crecimiento de la enseña, desarrollamos el plan de lanzamiento, definimos las acciones de comunicación, planteamos los soportes de venta necesarios e incluimos nuestros servicios de expansión. Aportamos principalmente nuestra experiencia en la comercialización y venta de franquicias y nos encargamos profesionalmente de la gestión de referencias y de la comercialización de la enseña.

ETAPA 5.- SEGUIMIENTO

Apoyamos de forma continuada la evolución de cada empresa mediante la participación de nuestro equipo directivo en Comités de Dirección.

SERVICIOS Y BENEFICIOS PARA LAS EMPRESAS ACELERADAS

- Acceso al equipo directivo de Tormo Franchise Group
- 20.000 euros de aportación económica a cada empresa
- Paquete de servicios para cada empresa valorado alrededor de 40.000 euros.
- Formar parte de un escogido grupo de empresas que van a presentar un crecimiento sostenido.

PROCESO DE SELECCIÓN

- Conceptos de negocio con experiencia probada en su sector de actividad.
- Amplio potencial de crecimiento, tanto por sus características particulares, como por encontrarse en fases iniciales de lanzamiento.
- Operar en nichos de mercado con un carácter eminentemente emergente, aportando significativas características diferenciales.
- Equipo fundador plenamente dedicado y conocedor del negocio.
- Su crecimiento se desarrolla bajo el sistema de franquicia.

MENTORES

- Las empresas aceleradas tendrán acceso progresivamente a un equipo de mentores seleccionados entre los principales fundadores y directivos de empresas franquiciadoras que aportarán su visión y su experiencia a las mismas

ALGUNOS PARTNERS

- One to One Corporate Finance, Avalmadrid, Capital & Corporate, Esade Creapolis, Sage, Amicca, Grupo SI España, Barcelona Activa, Tormo Franquicias Consulting, Club de inversores en franquicia, Madrid Emprende, UNLTD Spain.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

P.

¿Qué ofrece FRANCHISE al franquiciador?

R.

FRANCHISE complementa todo lo que las empresas franquiciadoras no pueden aportar al proyecto de forma suficiente, dependiendo de esto, podemos generalizar que nuestra inversión es en: desarrollo del proyecto de franquicia, estrategia, marketing, comunicación, legal, diseño, gestión, eventos, acompañamiento, ...

P.

¿Cómo se materializa la participación?

R.

FRANCHISE aporta a cada empresa una cantidad estimada en torno a 50.000 € - 70.000 € en su primer año. Esta cantidad se distribuye principalmente en servicios, presupuesto de marketing y apoyo estructural en desarrollo y gestión.

P.

¿Debe aportar cantidades económicas la empresa participada?

R.

No. Debe ceder su marca a la nueva empresa que se crea como central de franquicia y transmitir su saber hacer. También debe aportar su trabajo y dedicación plena.

P.

¿Qué obtiene FRANCHISE a cambio?

R.

FRANCHISE obtiene una participación en la nueva central de franquicia que se constituye, que se sitúa entre el 30% y el 49%, dependiendo de la situación y escenarios de cada empresa.

P.

¿Qué tipo de empresas franquiciadoras buscamos?

R.

Empresas que explotan un concepto de éxito rentable, probado en unidades de negocio propias, con experiencia demostrada en su sector de actividad y elevado potencial de crecimiento

P.

¿Por qué FRANCHISE?

R.

Porque estamos especializados en el sector franquicia, tenemos una amplia experiencia en el desarrollo de empresas y somos capaces de hacer crecer a cada empresa franquiciadora.

QUIENES SOMOS

Eduardo Tormo

Eduardo Tormo es fundador de Tormo Franchise Group, una de las principales consultoras en franquicia en nuestro país especializada en ayudar a las empresas en su crecimiento empresarial.

Es a su vez, uno de los empresarios más destacados en la consultoría de franquicia. Tras una intensa etapa en la que trabajó como directivo en el sector de altas tecnologías en empresas como Ingram Micro y Apple Computer. En 1991 fundó Tormo Asociados, todo un referente en el ámbito de la franquicia tanto a nivel nacional como internacional, donde tuvo presencia directa en múltiples países (México, Colombia, Brasil, Perú, Costa Rica, Venezuela, Italia y Portugal).

Su trayectoria profesional como empresario y consultor de franquicia ha estado ligada permanentemente al desarrollo de empresas y de estrategia empresarial, con una especial dedicación a la franquicia. Durante todo este tiempo ha participado en el lanzamiento de muchas de las principales empresas franquiciadoras que hoy conocemos y es uno de los protagonistas más destacados en la difusión y divulgación del sistema de franquicia.

Ha sido también presidente del portal internacional tormo.com, franquiciashoy.es, editor/fundador de la revista Franquicias Hoy, fundador de Tormo Capital, Tormo Emprende e impulsor del Franchise Forum, además de una destacada presencia pública nacional e internacional.

Actualmente es fundador de Tormo Franchise Group, y es también autor de "Crecer en Franquicia" editado por Gestión 2000/Grupo Planeta y "Go! Franquicia" el libro más vendido sobre franquicia.

TORMO FRANQUICIAS Consulting

Tormo Franquicias Consulting es una de las principales empresas consultoras en franquicia en nuestro país. Su equipo acumula una amplia experiencia tras haber participado en la creación y desarrollo de proyectos para más de 600 empresas franquiciadoras, ayudando a cerca de 2.000 personas a integrarse en redes de franquicia.

Sus servicios están orientados a todas aquellas empresas que desean iniciar su expansión en franquicia, franquiciadores en activo y emprendedores e inversores que desean incorporarse en una red de franquicia.

Para más información contactar directamente con Uxia González en el mail ugonzalez@tormofranquicias.es o en el teléfono 911 591 666.

Si eres inversor...

... y quieres formar parte de **FRANCHISE** para poder acceder a los diferentes proyectos de nuestra cartera, puedes dirigirte a acobos@tormofranquicias.es, o bien contactar por teléfono en el 911 591 666.

Contactaremos contigo lo antes posible indicándote cómo formar parte de nuestro colectivo de inversores.

Si eres emprendedor...

... y tienes un proyecto emergente innovador y atractivo y **quieres hacerlo crecer bajo el sistema de franquicia** ponte en contacto con nosotros dirigiéndote a acobos@tormofranquicias.es, o bien puedes contactar por teléfono en el 911 591 666.

Te diremos cómo podemos ayudarte, no sólo en lo que se refiere al acceso a recursos económicos a través de nuestros inversores, sino desde el punto de vista global en lo relativo al desarrollo de la empresa.

Si quieres que apoyemos tu proyecto contáctanos.

franchise.tormofranquicias.es