

LOS ONCE MÓDULOS. EL MÉTODO FRQ



1 Empresa

Hay diferentes modelos y tipologías de empresa. La estrategia de franquiciar debe ser diferenciada para cada una de ellas.



2 Modelo de Negocio

La definición del modelo de negocio a franquiciar requiere siempre unos condicionantes determinados que no pueden obviarse y que toda empresa debe contemplar antes de iniciar su desarrollo en franquicia.



3 Modelo de Franquicia

Todo desarrollo empresarial en franquicia requiere un "Proyecto de Franquicia". El mismo determina todos los aspectos que son necesarios para convertir una empresa, o actividad comercial, en una organización empresarial en franquicia.



4 Marketing y Comunicación

No sólo debe orientarse para el lanzamiento de la franquicia donde son necesarios medios y herramientas de venta concretas, sino que también debe orientarse hacia el apoyo comercial de la red.



5 Organización

Se impone una estructura interna organizativa en las centrales de franquicia que favorezca los esfuerzos de sus franquiciados, la adecuada gestión de la misma y también la generación de negocio.



6 Medios y Recursos

Estos deben disponerse de forma transparente y suficiente en consonancia con los objetivos asumidos.



7 Desarrollo y Expansión

Es siempre el resultado de la suma de diferentes factores: un modelo de negocio exitoso, un proyecto empresarial adecuadamente desarrollado, una capacidad de comunicación acorde a los objetivos deseados y un equipo humano capaz.



8 Incorporación de Franquiciados

Son el motor principal y la base del crecimiento empresarial. Su selección debe ser rigurosa.



9 Gestión de la Red de Franquicia

En esencia es conseguir una alta rentabilidad gracias a la gestión eficaz de cada uno de los centros franquiciados. Implica una filosofía de trabajo planificada desde los inicios.



10 Estructura de Gastos

Es la suma de los diferentes costes fijos y variables que afectan el modelo de negocio en franquicia.



11 Fuentes de Ingresos

Es la suma de los diferentes conceptos de ingreso en franquicia. Derechos de entrada, royalties, margen comercial sobre suministro, etc.