



Cómo franquiciar tu restaurante

Conoce todas las claves y como hacerlo posible

Si eres propietario de un restaurante que sea atractivo para tus clientes y donde obtengas márgenes suficientes en el desarrollo de tu negocio, te encuentras ante la mejor opción de desarrollo empresarial.

En este breve documento te explicaremos algunas de las claves principales para poder iniciar tu desarrollo en franquicia y crecer empresarialmente.



12 aspectos clave para franquiciar un restaurante

12 aspectos clave para franquiciar un restaurante

1. **Franquiciar solo un negocio de éxito:** El éxito debe medirse en franquicia en tres vertientes simultáneas. Éxito en atracción de los clientes. Éxito en rentabilidad como resultado de lo anterior. Y además, debemos ser exitosos en la atracción de emprendedores e inversores. Todo a la vez.

12 aspectos clave para franquiciar un restaurante

1. **Franquiciar solo un negocio de éxito:** El éxito debe medirse en franquicia en tres vertientes simultáneas. Éxito en atracción de los clientes. Éxito en rentabilidad como resultado de lo anterior. Y además, debemos ser exitosos en la atracción de emprendedores e inversores. Todo a la vez.

2. **Aportar diferenciación:**

EN LO QUE NOS HACE UNICOS

Un negocio en hostelería y restauración tiene que aportar una diferenciación que sirva de utilidad y tenga un fin. La diferenciación puede darse en la oferta de productos, en la novedad, en la decoración del local, en el servicio, en calidad, en precio, en inversión para el emprendedor...

12 aspectos clave para franquiciar un restaurante

1. **Franquiciar solo un negocio de éxito:** El éxito debe medirse en franquicia en tres vertientes simultáneas. Éxito en atracción de los clientes. Éxito en rentabilidad como resultado de lo anterior. Y además, debemos ser exitosos en la atracción de emprendedores e inversores. Todo a la vez.
2. **Aportar diferenciación:** Un negocio en hostelería y restauración tiene que aportar una diferenciación que sirva de utilidad y tenga un fin. La diferenciación puede darse en la oferta de productos, en la novedad, en la decoración del local, en el servicio, en calidad, en precio, en inversión para el emprendedor, ...
3. **Márgenes adecuados:** Existen unas reglas no escritas en franquicias de restauración donde el coste de producto, alquiler de locales y personal no pueden superar unos determinados costes y

porcentajes sobre el total. Es vital conocerlos para aplicarlos posteriormente en la apertura de nuevos locales en franquicia.

AQUÍ ENTRAN EN ESCENA
LOS ROYALTIES Y LAS DIFERENTES
VIAS DE INGRESO QUE NO DEBEN
PENALIZAR AL FRANQUICIADO

12 aspectos clave para franquiciar un restaurante

1. **Franquiciar solo un negocio de éxito:** El éxito debe medirse en franquicia en tres vertientes simultáneas. Éxito en atracción de los clientes. Éxito en rentabilidad como resultado de lo anterior. Y además, debemos ser exitosos en la atracción de emprendedores e inversores. Todo a la vez.
2. **Aportar diferenciación:** Un negocio en hostelería y restauración tiene que aportar una diferenciación que sirva de utilidad y tenga un fin. La diferenciación puede darse en la oferta de productos, en la novedad, en la decoración del local, en el servicio, en calidad, en precio, en inversión para el emprendedor, ...
3. **Márgenes adecuados:** Existen unas reglas no escritas en franquicias de restauración donde el coste de producto, alquiler de locales y personal no pueden superar unos determinados costes y porcentajes sobre el total. Es vital conocerlos para aplicarlos posteriormente en la apertura de nuevos locales en franquicia.
4. **Proveedores homologados:** Es uno de los aspectos muchas veces más crítico. La gestión de determinados proveedores es la que asegura un adecuado suministro. También el control de la calidad y por supuesto unas economías de escala crecientes e ingresos por volumen y rapeles para la futura central de franquicia. Dichos proveedores deben estar identificados o en su defecto autorizados por la central de franquicia y previamente homologados. De igual forma, hay que establecer su capacidad de distribución nacional o local.

12 aspectos clave para franquiciar un restaurante

5. **Cocinas centrales:** Son aplicables en determinados modelos de negocio de restauración desde los inicios. También deben planificarse a partir de una determinada masa crítica o número de establecimientos operativos y aplicarse a una reducida variedad de productos o a una más amplia donde se decide en que forma y tipo de gama.

PROPIAS O DE TERCEROS

NO AL INICIO. SOLO SON
RENTABLES A PARTIR DE UN
DETERMINADO MOMENTO

12 aspectos clave para franquiciar un restaurante

5. **Cocinas centrales:** Son aplicables en determinados modelos de negocio de restauración desde los inicios. También deben planificarse a partir de una determinada masa crítica o número de establecimientos operativos y aplicarse a una reducida variedad de productos o a una más amplia donde se decide en que forma y tipo de gama.
6. **Calidad de producto, calidad de servicio:** Son fundamentales y deben garantizarse en todo momento.

12 aspectos clave para franquiciar un restaurante

5. **Cocinas centrales:** Son aplicables en determinados modelos de negocio de restauración desde los inicios. También deben planificarse a partir de una determinada masa crítica o número de establecimientos operativos y aplicarse a una reducida variedad de productos o a una más amplia donde se decide en que forma y tipo de gama.
6. **Calidad de producto, calidad de servicio:** Son fundamentales y deben garantizarse en todo momento.
7. **Entorno y ubicación:** En un negocio de hostelería y restauración es vital la ubicación y el estudio previo de la misma. Cada modelo tiene sus requerimientos y debemos ser capaces de trasladar nuestro modelo de negocio a otros entornos reproduciendo la base de nuestro éxito inicial.

12 aspectos clave para franquiciar un restaurante

5. **Cocinas centrales:** Son aplicables en determinados modelos de negocio de restauración desde los inicios. También deben planificarse a partir de una determinada masa crítica o número de establecimientos operativos y aplicarse a una reducida variedad de productos o a una más amplia donde se decide en que forma y tipo de gama.
6. **Calidad de producto, calidad de servicio:** Son fundamentales y deben garantizarse en todo momento.
7. **Entorno y ubicación:** En un negocio de hostelería y restauración es vital la ubicación y el estudio previo de la misma. Cada modelo tiene sus requerimientos y debemos ser capaces de trasladar nuestro modelo de negocio a otros entornos reproduciendo la base de nuestro éxito inicial.
8. **Imagen y decoración:** La experiencia del cliente es uno de los pilares del éxito en los

negocios de restauración y tiene que ser uno de nuestros diferenciales. De igual forma, la imagen transmitida en nuestra marca, en las cartas, rotulación, web, uniformidad...

12 aspectos clave para franquiciar un restaurante

5. **Cocinas centrales:** Son aplicables en determinados modelos de negocio de restauración desde los inicios. También deben planificarse a partir de una determinada masa crítica o número de establecimientos operativos y aplicarse a una reducida variedad de productos o a una más amplia donde se decide en que forma y tipo de gama.
6. **Calidad de producto, calidad de servicio:** Son fundamentales y deben garantizarse en todo momento.
7. **Entorno y ubicación:** En un negocio de hostelería y restauración es vital la ubicación y el estudio previo de la misma. Cada modelo tiene sus requerimientos y debemos ser capaces de trasladar nuestro modelo de negocio a otros entornos reproduciendo la base de nuestro éxito inicial.
8. **Imagen y decoración:** La experiencia del cliente es uno de los pilares del éxito en los negocios de restauración y tiene que ser uno de nuestros diferenciales. De igual forma, la imagen transmitida en nuestra marca, en las cartas, rotulación, web, uniformidad...
9. **Superficie del local:** En la estructuración del proyecto de franquicia debemos estimar y analizar las necesidades mínimas de superficie en metros cuadrados para cada nuevo local. A partir de las mismas puede modularse al alza en función de diferentes variables y en restauración es un factor de considerable importancia. Siempre debe existir un mínimo necesario que nos permita optimizar las horas punta, la rotación y la productividad. En ocasiones minimizar en exceso puede suponer una menor inversión, pero también menores rendimientos. **Una de las tendencias actuales es el orientarse hacia multiformatos.**

12 aspectos clave para franquiciar un restaurante

10. Orientación al inversor o autoempleo: En función del enfoque y requerimientos de inversión y gestión de nuestro negocio debemos definir previamente quién es nuestro cliente en el momento de expandirnos en franquicia. Hay negocios de restauración que pueden ser gestionados directamente por un perfil inversor, mientras que otros se orientan principalmente al autoempleo.

TAMBIÉN MIXTOS

12 aspectos clave para franquiciar un restaurante

10. **Orientación al inversor o autoempleo:** En función del enfoque y requerimientos de inversión y gestión de nuestro negocio debemos definir previamente quién es nuestro cliente en el momento de expandirnos en franquicia. Hay negocios de restauración que pueden ser gestionados directamente por un perfil inversor, mientras que otros se orientan principalmente al autoempleo.
11. **Inversión a realizar:** Debe determinarse claramente y adaptarse en función del apartado anterior. Determina el perfil de candidato, el entorno de competidores y el posible ritmo de crecimiento. Este apartado debe trabajarse con especial cuidado al tratarse de inversiones superiores a la media en franquicia y poder surgir costes imprevistos en muchas ocasiones que pueden afectar

la relación entre el franquiciador y el futuro franquiciado. Adicionalmente, deben contemplarse fondos de maniobra necesarios.

12 aspectos clave para franquiciar un restaurante

- 10. Orientación al inversor o autoempleo:** En función del enfoque y requerimientos de inversión y gestión de nuestro negocio debemos definir previamente quién es nuestro cliente en el momento de expandirnos en franquicia. Hay negocios de restauración que pueden ser gestionados directamente por un perfil inversor, mientras que otros se orientan principalmente al autoempleo.
- 11. Inversión a realizar:** Debe determinarse claramente y adaptarse en función del apartado anterior. Determina el perfil de candidato, el entorno de competidores y el posible ritmo de crecimiento. Este apartado debe trabajarse con especial cuidado al tratarse de inversiones superiores a la media en franquicia y poder surgir costes imprevistos en muchas ocasiones que pueden afectar la relación entre el franquiciador y el futuro franquiciado. Adicionalmente, deben contemplarse fondos de maniobra necesarios.
- 12. Formación y selección de franquiciados:** Es fundamental. Es la base del

éxito de todos aquellos franquiciadores que están creciendo exitosamente en el ámbito de la restauración. La definición de un adecuado perfil de franquiciados que facilite su selección y una adecuada estructuración del programa y contenido de la formación son partes imprescindibles del programa de franquicia. Una franquicia de éxito no es la que tiene un buen franquiciador, sino la que tiene buenos franquiciados y garantiza el éxito de estos.

12 aspectos clave para franquiciar un restaurante

1. Franquiciar solo un negocio de éxito.
2. Aportar diferenciación.
3. Márgenes adecuados.
4. Proveedores homologados.
5. Cocinas centrales (en su caso).
6. Calidad de producto, calidad de servicio.
7. Entorno y ubicación.
8. Imagen y decoración.
9. Superficie del local.
10. Orientación al inversor o autoempleo.
11. Inversión a realizar.
12. Selección y formación de franquiciados.

Estamos en un momento donde el sector de la restauración y hostelería se encuentra en nuestro país en un claro proceso de transformación. Los modelos de negocio anticuados y poco eficientes están dando paso a modelos más profesionalizados.

Este aspecto supone una gran oportunidad para los nuevos empresarios que ven la oportunidad de crecer en este sistema, las empresas franquiciadoras y los modelos de restauración organizada que van a seguir creciendo en volumen de negocio respecto a modelos independientes. **De hecho, son muchas las marcas de reciente creación que partiendo de muy poco han crecido espectacularmente en breves espacio de tiempo.**



¿Cómo prepararte
para franquiciar tu
restaurante?

Convertir un restaurante en franquicia es uno de los hechos más apasionantes que pueden sucederte como empresario

En definitiva, es conseguir ampliar el negocio actual, multiplicar los ingresos y ser protagonista del desarrollo de la marca.

Expandir un negocio de restauración a través del sistema de franquicia se ha convertido en el sueño de muchos emprendedores y propietarios de restaurantes. Entre las principales ventajas podemos destacar que como propietario de la marca tienes la oportunidad de desarrollar tu negocio con recursos de terceros y utilizar la fuerza laboral de otro empresario, el franquiciado, que es quién opera el negocio.

Si está bien estructurado, el proceso de expansión gana capilaridad a una velocidad más rápida, crea una barrera para la competencia y, en consecuencia, expande el valor de la marca.

El principal requisito previo para poder franquiciar es tener un negocio exitoso. En otras palabras, un negocio en el que el franquiciador aporta su experiencia previa, tiene procesos bien definidos, es rentable, goza del reconocimiento de los clientes y tiene la oportunidad de crecer y expandirse.

El reto principal es “**convertir un negocio de éxito comercial en una organización empresarial en franquicia desde los inicios, sin tener que estructurar para conseguirlo**”. Una vez preparados es el momento de empezar a franquiciar.

Todo desarrollo empresarial en franquicia requiere un proyecto de franquicia.

El mismo determina todos los aspectos necesarios para convertir un restaurante de éxito en una organización de franquicia.

El inicio de un proyecto de franquicia es una etapa ilusionante para todo negocio de restauración y que supone la conjunción de dos fases, cada una de ellas con unos objetivos y cometido diferenciados:

- La primera de ellas es el **Plan Estratégico de la Franquicia**. En definitiva supone preparar tu restaurante para estar en condiciones de franquiciar.
- La segunda es, como consecuencia de la anterior, el desarrollo de una serie de **Bases Documentales** que dan forma a la estrategia diseñada, y que son de tres tipos: Informativas, Contractuales y Operativas (todas ellas necesarias para poder franquiciar).
- Es posteriormente a estas dos fases cuando se inicia la etapa de **Expansión e Incorporación de Franquiciados** en la enseña.

Tiempo de duración aproximado de un Proyecto de Franquicia:

3 meses

Una vez finalizado estás en condiciones de empezar a franquiciar

A partir de aquí se inicia la etapa de expansión. En definitiva, llega el momento de comunicar y comercializar tu marca entre los inversores y emprendedores.

Empresas como 100 Montaditos, Goiko Grill, Telepizza, Aloha Poke, Smooy, Grupo Saona, Pizzeria Carlos, La Tagliatella, Tort y otras muchas más empezaron con poco o muy poco desde sus inicios y se han convertido en breves espacios de tiempo en las empresas que todos conocemos.



Todo lo que debes
tener presente y
conocer

Todo lo que debes tener presente y conocer

1. Sé riguroso en la selección de tus franquiciados

Ni todos los negocios son iguales, ni todos los candidatos son adecuados para un negocio específico. En una adecuada selección se fundamenta el éxito y el valor de una marca.

2. Enfócate en el punto de venta

Todas las franquicias que triunfan se han enfocado desde los inicios en el punto de venta. Para cada una de ellas, lo principal no es vender franquicias, sino conseguir el éxito en cada uno de sus puntos de venta.

3. Aporta una mayor gestión

La mayor parte de las cadenas que triunfan han mejorado sus procesos de gestión, han desarrollado e implementado procesos tecnológicos y cuadros de mando, han dado prioridad a locales con una buena ubicación, han ajustado sus costes, optimizado sus procesos y generado estructuras profesionalizadas de asistencia y apoyo a la red franquiciada.

Todo lo que debes tener presente y conocer

4. Define tus líneas de ingreso

Derechos de entrada, royalties, central de compras, suministro centralizado, rapeles de proveedores,...

5. Promociona tu marca

La principal esencia de las empresas franquiciadoras es su marca.

6. Incorpora nuevos productos o servicios

Los propietarios y fundadores de restaurantes que deseen mantener a sus clientes y seguir cautivando a los nuevos, deben innovar en todos los sentidos, creando nuevos productos y servicios que respondan a las necesidades de sus clientes. También siendo flexibles y teniendo capacidad de adaptarse a los cambios, oportunidades, tendencias y retos del mercado.

7. Ubicación, ubicación, ubicación

No por muchas veces dicho y recordado es suficiente. Para muchos negocios, el éxito de una franquicia, las ventas y el número de clientes, se relacionan directamente con la ubicación de este.

Todo lo que debes tener presente y conocer

8. Forma y entrena a tus franquiciados

Un franquiciado mal capacitado no logrará triunfar. No será capaz de llevar el negocio adelante y gestionarlo adecuadamente. La formación debe ser la que sea necesaria para garantizar que un determinado perfil de candidatos sea capaz de obtener una gestión óptima. Es la forma más rápida y rentable de crecimiento.

9. Incorpora la tecnología progresivamente en tu negocio

No dudes en potenciar tu modelo de negocio con todas aquellas herramientas que pueden favorecer la gestión y productividad de ti mismo y de tus franquiciados.

10. Supervisa y controla tus unidades de negocio

Todas las empresas que triunfan mantienen además un estricto control y supervisión en sus unidades de negocio.

11. Comercializa y crece empresarialmente

Franquiciar es crecer empresarialmente. La comercialización en franquicia es crecimiento. Esta debe estar orientada a conseguir a través de múltiples acciones el reconocimiento por parte de los emprendedores e inversores.

Conclusión

1. Franquiciar es una de las mejores opciones de crecimiento empresarial si tienes un negocio de restauración.
2. Es necesario tener un negocio de éxito que pueda ser reproducible.
3. Abierto a todo tipo de empresarios.
4. El reto principal es convertir un negocio de éxito en una organización empresarial.
5. Si optamos por crecer en franquicia debemos prepararnos para ello.



Paseo de la Castellana 139
911 592 558
28046 Madrid
tormofranquicias.es

Puedes contactar directamente con
lacosta@tormofranquicias.es