



PLAN DE EMPRESA



PLAN EMPRESA



★
Si has llegado hasta aquí es que estas interesado en formar parte de nuestra red de tiendas.

DATOS DE INTERÉS

Datos técnicos

Medidas del local 40m2 a 60m2
Altura techo 2m 10 cm
Ancho de escalera 90 cm
1 baño privado para personal
Almacén para mercancía
Extintor
Certificado de instalación aire acondicionado
Licencia actividad (se solicita en ayuntamiento), son tasas y un escrito del técnico.

Datos de interés de la marca sobre ubicación

Espacio diáfano
Esquinero o zona de comercios
Comercios vecinos: Farmacias, estancos, supermercados, tiendas moda.
Zona fácil de estacionar o parking máximo 300 metros.

Como nos has de entregar el local antes de empezar nosotros a decorar.

Pintado blanco 100 por 100. Puntos de luz donde hemos indicado en la visita previa que hemos hecho contigo. Parquet instalado (referencia te la facilitamos)

Ubicaciones prohibidas por la marca:

Si hay una tienda en el mismo barrio no esta autorizado a menos que sea el mismo franquiciado.
Zonas donde nosotros no hayamos visitado previamente.
calles que no hay comercios.
Sótanos.
Locales en plantas superiores (solo si es un centro comercial esta autorizado)

★

Datos económicos orientativos

Este negocio es muy rentable ya que nuestros franquiciados tienen un gasto de 1 empleada por tienda con un horario de 10h a 14h y 16 30h h a 20:30h de lunes a sábado.

Se recomienda para más beneficio que el empleado de la tienda sea el mismo franquiciado.

Margen del producto sobre su precio coste se dobla. En algunas referencias se triplica.

El margen de la bisutería es de un 800% de beneficio.

Relojes doble del precio de coste.

Royalties:

La marca no tiene coste de publicidad ni royalties mensuales.

Se recomienda al franquiciado que haga publicidad en redes sociales.

Central de compras:

Todo lo que se vende en la tienda es facilitado por el franquiciador.

El franquiciado no puede ofrecer ninguna referencia de producto que no sea representado por el franquiciador.

Las compras se hacen por el canal de compras que facilita la marca.

Merchandising:

Todo lo que es bolsas, cajas, etiquetas, tarjetas fidelización y ruleta publicidad lo facilita el franquiciador.

El franquiciado esta obligado a comprar al franquiciador.

Ruleta Publicidad:

El franquiciador al ser fabricante de ruletas de publicidad en otra empresa que es del mismo grupo, facilita por la adquisición de la franquicia, una ruleta para el uso las promociones de sábado y de las de los clientes que tienen la tarjeta fidelización.

Catálogo de producto:

Todas las tiendas tienen un catalogo para que los clientes puedan comprar perfumes que no hay en la tienda y si en la venta online. También hay el catalogo de información técnica para las dependientas informen de los aromas y de lo que están inspirados cada perfume.

Comisiones:

La tienda online el franquiciado tiene un código para vender en la tienda de la marca.

El franquiciador facilita un código de vendedor al franquiciado para sus clientes.

Cada mes se le deposita la comisión de la venta online al franquiciado.

Gastos aproximados:

Local de 600€ a 1000€ al mes

Empleado (Regulación Convenio)

Seguro social

Alarma

Internet

Gestoría

Suministros

Impuestos de comercio

Impuestos varios

* recomendación de segunda empleada para dar cobertura el sábado.

