



50 claves para franquiciar

Mariano Alonso

Prólogo: Gonzalo Burgos

ISBN: 978-84-1662-462-1

Editorial: LID Editorial

Colección: Acción Empresarial

Idioma: Español

Páginas: 296

Encuadernación: Rústica

Formato: 15x22 cm

PVP papel: 19,90 euros

PVP e-book: 11,90 euros



Índice

Prólogo de **Gonzalo Burgos Pavón**

Agradecimientos

Clasificación

Introducción de **Pablo Gutiérrez Porcuna**

Resumen

PRIMERA PARTE. Análisis preliminares y planificación

SEGUNDA PARTE. Estrategia de negocio

TERCERA PARTE. Estrategia asociativa

CUARTA PARTE. Documentación

El autor



Mariano Alonso es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, es socio fundador y director general de mundoFranquicia y director general de su portal mundofranquicia.com.

A través de ambas organizaciones, coordina muy diversos programas y foros de promoción y desarrollo de la franquicia en España. Es ponente habitual en seminarios y conferencias y ha visto editado un extenso número de artículos y publicaciones relacionados con la franquicia.

Mariano Alonso es miembro de la red de LID Conferenciantes: mal@lidconferenciantes.com

MULTIPLICA
EL ÉXITO DE
TU NEGOCIO

¿Has pensado alguna vez en franquiciar tu negocio? ¿Crees que la franquicia puede ser una opción ideal para desarrollar tu red de ventas y ampliar los horizontes comerciales de tu empresa? Si es así, seguramente serán muchos los interrogantes que te asalten respecto a tus posibilidades reales de acometer un proceso de estas características y quizá aún tengas más sobre la forma de llevarlo a cabo.

Mariano Alonso ha decidido escribir este libro con el fin de ofrecer a los lectores las claves que durante más de 20 años de trayectoria profesional le han guiado en el desarrollo de empresas, tanto a nivel nacional como internacional.

50 claves para franquiciar pretende dar respuestas claras y concretas a todo futuro franquiciador, guiándole en las diversas etapas de realización de su proyecto de franquicia y la posterior y progresiva expansión de la cadena y asesorándole respecto a la creación y el funcionamiento de lo que debe ser una organización franquiciadora bien estructurada y eficaz.

Las 50 estrategias que debes llevar a cabo si quieres que tu negocio triunfe son:

1. Infórmate bien.
2. Analiza pros y contras.
3. No tengas prisas.
4. Sé prudente.
5. Organízate.
6. Primero, fórmate.
7. Investiga precedentes.
8. Estudia tu competencia.
9. Intercambia opiniones.
10. Define objetivos.
11. Analiza tu oferta comercial.
12. Evalúate a fondo.
13. Estudia bien el sector.
14. Haz tu presupuesto.
15. Visita una feria.
16. Haz un test de viabilidad.
17. Entrevístate con un consultor.
18. Compara consultores.
19. Ten las cosas muy claras.
20. Diferencia tu modelo.
21. No vayas a ciegas.
22. Flexibiliza la implantación.
23. Propón inversiones reales.
24. Realiza un plan financiero de negocio.
25. Distingue tu franquicia.
26. Registra tu marca.
27. Estudia la viabilidad de la expansión.
28. Equilibra el acuerdo.
29. Si no hay más remedio, resuelve.
30. Ponte en su lugar.
31. No incurras en nulidades.
32. Valora los costes de una apertura.
33. Rentabiliza tus funciones.
34. Haz un plan financiero de expansión.
35. Busca sinergias de marketing.
36. Ayúdales a vender.
37. Cuida el entorno de venta.
38. Asístelos en todo y mucho más.
39. Centraliza las compras.
40. Nunca dejes de informar a la red.
41. Prueba el sistema.
42. No lo divulgues antes de tiempo.
43. Prepara una ficha técnica.
44. Informa a tus franquiciados.
45. Diseña un buen folleto.
46. Cuida tu imagen.
47. Dispón de un dossier inmobiliario.
48. Usa un precontrato.
49. Solicita la redacción de un contrato.
50. Manualiza tus procesos.



Para más información:

laura.diez@lideditorial.com

beatriz.raso@lideditorial.com

91 372 90 03

MULTIPLICA
EL ÉXITO DE
TU NEGOCIO