Publicado en Santa Cruz de Tenerife el 22/01/2018

Franquicias.es explica las claves para financiar una franquicia

El portal Franquicias.es explica cómo conseguir la financiación necesaria para cubrir los costes de emprender en franquicia

Elegir la franquicia ideal puede ser el primer paso, pero es sin duda uno de los más fáciles. Encontrar la mejor manera de costear la apertura y el mantenimiento de la franquicia es lo que otorga a los futuros franquiciados más dolores de cabeza. A continuación, en Franquicias.es explican cómo conseguir el capital necesario para cubrir dichos costes.

¿Cuánto dinero se necesitará?

Antes de que se pueda decidir cómo va a financiarse la franquicia, debe comprenderse cuánto dinero se necesitará.

"La mayoría de las franquicias ofrecen oportunidades de financiamiento, pero eso no significa que no soliciten una inversión inicial. Esta es una inversión que cambia drásticamente según la industria y la franquicia específica que se desea montar", explican.

La mayoría de los costes mínimos para comenzar una franquicia oscilan entre 25.000 y 100.000€ de capital inicial. Aun así, en algunos casos, puede pagarse tan poco como 10.000€ o tanto como 300.000€ para comenzar con una franquicia. Realmente depende de la franquicia que se elija.

"La mayoría de los franquiciadores también recomiendan tener una cantidad mínima de efectivo disponible para suministros, costes de comercialización y costes administrativos. Por ejemplo, si está comenzando una franquicia en la industria de la educación infantil, necesitará materiales escolares y de estudio, así como dinero para contratar maestros. Tener estos costes claros y previstos es clave cuando se planifica la financiación de una franquicia", continúan.

Si se dispone de ahorros, todo es mucho más sencillo

Muchos futuros franquiciados utilizan sus ahorros personales para pagar el coste de apertura inicial requerido por la franquicia. Debido a esto, convencer a la familia de montar una franquicia no siempre es fácil.

"Al enfocarse en los beneficios, como tener un modelo probado para poner en marcha su nuevo negocio rápidamente, puede convencerlos de que abrir su franquicia es una inversión inteligente", aconsejan en Franquicias.es.

Armar un plan de negocios es imprescindible

Una vez que se haya descubierto la cantidad de dinero que se necesitará y se haya decidido cuánto

gastar con ahorros personales, el siguiente paso es financiar el resto de los costes de la franquicia. Para hacer esto, se necesitará un plan de negocios. En un plan comercial es importante incluir tantos detalles como sea posible, como por ejemplo proyecciones de ventas, análisis de costes y gastos de nóminas, entre otros. Cuanta más información se incluya en este plan de negocios, más probabilidades se tendrán de que se apruebe una solicitud de financiación.

Las propias franquicias ofrecen opciones de financiación
La mayoría de los franquiciados buscan primero la financiación de la franquicia. No existe una fórmula común sobre la que estos préstamos se ofrecen. Algunos son simples, con interés solamente y sin capital. Otros ofrecen los primeros años sin comisiones de financiación.

"Es posible que también pueda financiar equipos a través de su franquiciador. Hable con la franquicia para conocer sus opciones. Puede ser mejor que los revise completamente en lugar de dirigirse al banco para tratar de obtener un préstamo para pequeñas empresas", terminan.

Datos de contacto:
Franquicias.es
648 867 369

Nota de prensa publicada en: Santa Cruz de Tenerife

Categorías: Franquicias Finanzas Emprendedores Recursos humanos

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es