

Tormo Franquicias presenta 'Cómo franquiciar mi empresa'. Un nuevo formato

Participativo y directo. Expone como muchos pequeños empresarios han logrado crecer en cortos espacios de tiempo

Tormo Franquicias Consulting presenta un nuevo formato en sus “Talleres de Franquicia: Cómo Franquiciar mi Empresa”. Se inician a finales de este mes de junio y se impartirán en diferentes localidades de forma itinerante con el objetivo de transmitir a las pequeñas y medianas empresas la forma en que muchos pequeños empresarios han logrado crecer en los últimos años gracias al empuje de la franquicia.

Este es el caso de empresas como: 100 Montaditos, Kid&Us, Comess Group, Llao Llao, Cosechas, Granier, Oh My Cut, Carrefour, Foster’s Hollywood, Aloha Poke, Don Piso, Amazing Jewelry, Infinit Fitness, No + Vello, Locker in the City, y otras muchas que han logrado crecer en su mayor parte siendo pequeñas, muy pequeñas, y con escasos recursos económicos en sus inicios, hasta las empresas que hoy son conocidas.

El formato actual creado por -Eduardo A. Tormo, fundador de Tormo Franquicias Consulting y autor de Crecer en Franquicia, ¡Go! Franquicia y recientemente Grow- está basado en la experiencia directa de su impulsor con un gran número de empresas franquiciadoras. Presenta no solo los casos prácticos de las empresas, sino también la historia de sus fundadores. Es un formato abierto a todos los asistentes, participativo y de un amplio contenido práctico que responde al incremento de la demanda por parte de las empresas, de los empresarios y de diferentes colectivos empresariales que han solicitado la participación de la consultora.

Tal y como se expone en cada uno de los talleres, los principales aspectos comunes en los franquiciadores exitosos son estos:

Son creadores de nichos de mercado.

En casi todos los casos han creado mercados o en su defecto han revolucionado la forma en que se comercializan sus productos y servicios.

Muchos se iniciaron con escaso o nulo presupuesto.

Son excelentes comunicadores que han sido percibidos desde sus inicios por parte de los emprendedores y han sabido contactar con ellos.

‘Cómo franquiciar mi empresa’;

Este seminario ha sido seguido por más de 3.000 empresarios, directivos y fundadores de empresas a lo largo de los últimos años, y se ha consolidado como el principal evento en el que conocer las ventajas que aporta la franquicia como fórmula de crecimiento empresarial.

El temario del mismo, basado en múltiples casos prácticos y anécdotas de los principales franquiciadores, realiza un repaso a los principales datos del sector, analiza las ventajas y desventajas del sistema, analiza la franquicia frente a otras fórmulas alternativas, los motivos por los que franquician las empresas, los criterios para determinar si una empresa es franquiciable o no, cómo se desarrolla un proyecto de franquicia, los criterios de selección para incorporar a los mejores franquiciados, la organización de la central, la formación y asistencia al franquiciado, el marketing y venta de franquicias, la utilización de internet en la franquicia, y el coste estimado de abordar un proyecto de esta naturaleza, entre otros.

Durante los meses de junio y julio se celebrará en las siguientes fechas: Madrid el día 26 de junio y 2 de julio; Barcelona 27 de junio; Valencia 3 de julio y Málaga 4 de julio.

Para obtener más información ponerse en contacto con:

Laura Acosta

Coordinadora de Marketing de Tormo Franquicias Consulting

lacosta@tormofranquicias.es

Telf. 911 592 558

Datos de contacto:

Laura Acosta

Coordinadora de Marketing Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Franquicias](#) [Emprendedores](#) [Formación](#)

NotasdePrensa

<http://www.notasdeprensa.es>