Publicado en Madrid el 24/05/2023

Una nueva forma de entender la expansión de redes de franquicia

El programa liderado por Tormo Franquicias Consulting bajo la denominación -Aceleración Venta de Franquicias- se inició como resultado de las necesidades de muchas empresas, la demanda de los clientes y la propia experiencia de la consultora en el desarrollo y expansión de redes de franquicia

Tal y como expresa Eduardo Tormo, fundador del grupo Tormo Franquicias: "En todo este tiempo hemos ido aprendiendo y mejorando paulatinamente con cada una de las empresas que han confiado en nosotros. Hemos tenido aciertos y errores. De cada uno de ellos hemos aprendido. El resultado a fecha de hoy ha sido implantar una metodología de trabajo que nos permite acelerar los resultados de las ventas de franquicias de todas y cada una de las empresas que confían en nosotros y nos facilita estar en condiciones de garantizar sus resultados".

Tormo Franquicias Consulting es una empresa consultora con una alta reputación en el sector franquicia y que ha liderado desde sus inicios el desarrollo y expansión de muchas de las marcas de franquicia más notorias.

La consultora opera en múltiples ámbitos de actividad, desde restauración, estética, moda y servicios, en todos los sectores de franquicia. Los objetivos de asociación no afectan al tamaño de la empresa, sino a los resultados que obtendrá el futuro franquiciado y la solvencia del equipo fundador. Operamos con marcas en fase de inicio y también con marcas ampliamente desarrolladas.

Para muchas empresas es muy difícil vender franquicias

Hay cerca de 2.000 marcas que compiten aproximadamente por entre 4.000 y 6.000 candidatos que adquieren una franquicia todos los años. La demanda es limitada y el margen de error es escaso al ejecutar el plan de desarrollo de franquicias.

Los motivos por los que muchas empresas franquiciadoras no consiguen generar resultados, son entre otros, los siguientes:

Falta de dedicación exclusiva a la promoción de su marca.
Respuesta demasiado lenta a candidatos y falta posterior de seguimiento.
Estrategias inadecuadas y/o mal planificadas en la generación de candidatos potenciales.
Presupuestos escasos o inexistentes.
Falta de soportes online y offline específicos para el desarrollo de franquicias.
Falta de sistematización y de un adecuado CRM.

Cómo lo hace Tormo Franquicias

El principal objetivo de la consultora es hacer crecer a las empresas franquiciadoras con las que trabaja. Sus estrategias son el resultado de un arduo trabajo sostenido a lo largo de un amplio periodo de tiempo. Se organiza en 4 pasos. Ninguno de ellos es realmente diferente a lo que ya se conoce. Lo que sí es diferente es la forma de hacerlo, los múltiples detalles en cada paso y el conjunto de acciones a realizar. De hecho, confirman que se encuentran en condiciones de garantizar el éxito en franquicia con cada una de las empresas con las que operan.

Los 4 pasos para facilitar el crecimiento en franquicia son estos:

Prepararnos para crecer y franquiciar.
Crear un amplio conjunto de soportes de marketing diferenciados que atraigan a los candidatos y faciliten la venta de su franquicia.
Lanzamiento en Expansión. Generación de referencias para atraer candidatos de calidad.
Conversión y comercialización. Automatización de todos los procesos y lograr la máxima eficiencia en la gestión de candidatos.

"Cada uno de estos pasos y estrategias nos han funcionado. Los hemos mejorado y sistematizado. Hemos adquirido una gran experiencia y realmente somos muy buenos en aquello que sabemos hacer y que no es otra cosa que preparar a las empresas para crecer y vender franquicias muy por encima de su competencia".

Requisitos para formar parte del programa de Aceleración Venta de Franquicias de Tormo Franquicias Consulting
La asociación entre una marca de franquicia y Tormo Franquicias, presenta indudables ventajas para todas las partes en este programa de Aceleración.

Se ofrecen servicios únicos y un equipo ampliamente experimentado que garantiza el crecimiento estable y continuado.

Tan solo es posible asociarse con marcas de franquicias que presentan estos cinco requisitos:

Rentabilidad demostrable del franquiciado
Debe ser un negocio sólido y rentable para el franquiciado que además garantice el retorno de la inversión en un plazo prudente de tiempo.

Marcados valores diferenciales de la marca
Su modelo de negocio debe presentar diferencias singulares y ser atractivo a la vez para los clientes y para el emprendedor e inversor.

Capacidad de crecimiento

Se encuentra en condiciones de poder crecer a nivel nacional y puede dimensionar progresivamente su estructura de soporte.

Dispuesto a invertir en el presupuesto de desarrollo
Todo crecimiento en franquicia requiere una mínima inversión en generación de candidatos. De forma moderada, pero continua. Sin inversión el crecimiento se ralentiza y no alcanza los niveles deseados.

Sintonía con el equipo fundador
Es fundamental el establecimiento de una confianza plena entre ambos equipos, el equipo del franquiciador y el equipo de Tormo Franquicias. Ambos persiguen los mismos logros y deben estar perfectamente alineados. Solo es posible con una confianza y reconocimientos plenos.

En la web de Tormo Franquicias y haciendo click aquí, se puede acceder al documento "Aceleración Venta Franquicias" que detalla en profundidad todo lo expuesto.

Datos de contacto:
Laura Acosta
911592558

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Nacional Franquicias Finanzas Marketing Emprendedores Actualidad Empresarial

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es