

A group of diverse people are seated at a long table in a restaurant, engaged in conversation and eating. The table is set with plates of food, glasses of beer, and water. The atmosphere appears lively and social. The background shows more people and the interior of the restaurant, which has a warm, wooden aesthetic.

12 aspectos clave para franquiciar tu restaurante

Conoce todas las claves y como hacerlo posible

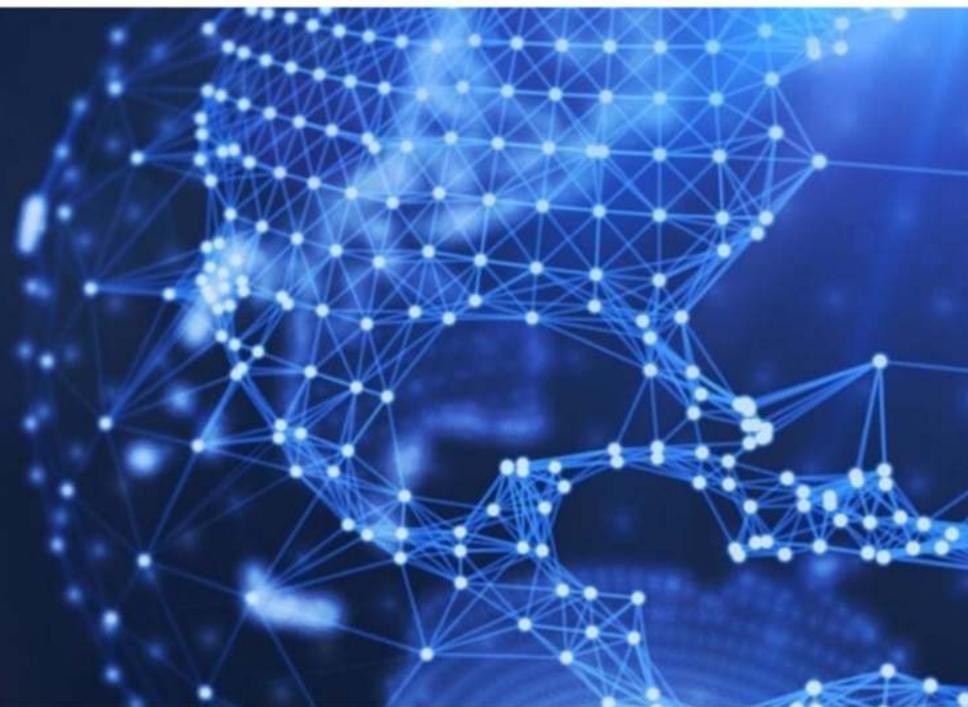


Somos la consultora de franquicias líder en España,
especializada en el sector restauración

Somos la principal consultora de franquicias

Referentes en el desarrollo de proyectos de franquicia y expansión de redes de franquicia

Franquiciar una empresa >



¿Por qué elegir nuestra Consultora de Franquicias?

Somos la consultora de franquicias de referencia en España. En Tormo Franquicias Consulting te proporcionamos todos los servicios necesarios para iniciar el desarrollo y expansión de tu empresa en franquicia. Respaldamos nuestra amplia experiencia en los más de 800 proyectos de franquicia realizados y 3.000 aperturas conseguidas para nuestros clientes.

Experiencia en franquicia

Tormo Franquicias Consulting ha participado en el desarrollo y expansión de más de 600 proyectos de franquicia que operan en múltiples sectores de actividad.

CONÓCENOS >>

Nuestro Equipo

Es uno de los más reconocidos y experimentados en el ámbito de la franquicia, garantizando la máxima calidad en nuestros servicios. Somos consultores de franquicias.

CONÓCENOS >>

Método de Trabajo

Estructuramos con cada empresa los medios, la organización y las estrategias que le permitan ocupar la mejor posición en el sector.

CONÓCENOS >>





12 aspectos clave para franquiciar tu restaurante

Convertir un restaurante en franquicia es uno de los hechos más apasionantes que pueden sucederte como empresario

En definitiva, es conseguir ampliar el negocio actual, multiplicar los ingresos y ser protagonistas del desarrollo de la marca.

Expandir un negocio de restauración a través del sistema de franquicias se ha convertido en el sueño de muchos emprendedores y propietarios de restaurantes. Entre las principales ventajas podemos destacar que como propietario de la marca tienes la oportunidad de desarrollar tu negocio con recursos de terceros y utilizar la fuerza laboral de otro empresario, el franquiciado, que es quién opera el negocio.

Si está bien estructurado, el proceso de expansión gana capilaridad a una velocidad más rápida, crea una barrera para la competencia y, en consecuencia, expande el valor de la marca.

El principal requisito previo para poder franquiciar es tener un negocio exitoso. En otras palabras, un negocio en el que el franquiciador aporta su experiencia previa, tiene procesos bien definidos, es rentable, goza del reconocimiento de los clientes y tiene la oportunidad de crecer y expandirse.

12 aspectos clave para franquiciar tu restaurante

1. **Franquiciar solo un negocio de éxito:** El éxito debe medirse en franquicia en tres vertientes simultáneas. Éxito en atracción de los clientes. Éxito en rentabilidad como resultado de lo anterior. Y además, debemos ser exitosos en la atracción de emprendedores e inversores. Todo a la vez.

12 aspectos clave para franquiciar tu restaurante

1. **Franquiciar solo un negocio de éxito:** El éxito debe medirse en franquicia en tres vertientes simultáneas. Éxito en atracción de los clientes. Éxito en rentabilidad como resultado de lo anterior. Y además, debemos ser exitosos en la atracción de emprendedores e inversores. Todo a la vez.

2. **Aportar diferenciación:**

Un negocio en hostelería y restauración tiene que aportar una diferenciación que sirva de utilidad y tenga un fin. La diferenciación puede darse en la oferta de productos, en la novedad, en la decoración del local, en el servicio, en calidad, en precio, en inversión para el emprendedor, ...

12 aspectos clave para franquiciar tu restaurante

1. **Franquiciar solo un negocio de éxito:** El éxito debe medirse en franquicia en tres vertientes simultáneas. Éxito en atracción de los clientes. Éxito en rentabilidad como resultado de lo anterior. Y además, debemos ser exitosos en la atracción de emprendedores e inversores. Todo a la vez.
2. **Aportar diferenciación:** Un negocio en hostelería y restauración tiene que aportar una diferenciación que sirva de utilidad y tenga un fin. La diferenciación puede darse en la oferta de productos, en la novedad, en la decoración del local, en el servicio, en calidad, en precio, en inversión para el emprendedor, ...
3. **Márgenes adecuados:** Existen unas reglas no escritas en franquicias de restauración donde el coste de producto, alquiler de locales y personal no pueden superar unos determinados costes y

porcentajes sobre el total. Es vital conocerlos para aplicarlos posteriormente en la apertura de nuevos locales en franquicia.

12 aspectos clave para franquiciar tu restaurante

1. **Franquiciar solo un negocio de éxito:** El éxito debe medirse en franquicia en tres vertientes simultáneas. Éxito en atracción de los clientes. Éxito en rentabilidad como resultado de lo anterior. Y además, debemos ser exitosos en la atracción de emprendedores e inversores. Todo a la vez.
2. **Aportar diferenciación:** Un negocio en hostelería y restauración tiene que aportar una diferenciación que sirva de utilidad y tenga un fin. La diferenciación puede darse en la oferta de productos, en la novedad, en la decoración del local, en el servicio, en calidad, en precio, en inversión para el emprendedor, ...
3. **Márgenes adecuados:** Existen unas reglas no escritas en franquicias de restauración donde el coste de producto, alquiler de locales y personal no pueden superar unos determinados costes y porcentajes sobre el total. Es vital conocerlos para aplicarlos posteriormente en la apertura de nuevos locales en franquicia.
4. **Proveedores homologados:** Es uno de los aspectos muchas veces más crítico. La gestión de determinados proveedores es la que asegura un adecuado suministro. También el control de la calidad y por supuesto unas economías de escala crecientes e ingresos por volumen y rapeles para la futura central de franquicia. Dichos proveedores deben estar identificados o en su defecto autorizados por la central de franquicia y previamente homologados. De igual forma, hay que establecer su capacidad de distribución nacional o local.

12 aspectos clave para franquiciar tu restaurante

5. **Cocinas centrales:** Son aplicables en determinados modelos de negocio de restauración desde los inicios. También deben planificarse a partir de una determinada masa crítica o número de establecimientos operativos y aplicarse a una reducida variedad de productos o a una más amplia donde se decide en que forma y tipo de gama.

12 aspectos clave para franquiciar tu restaurante

5. **Cocinas centrales:** Son aplicables en determinados modelos de negocio de restauración desde los inicios. También deben planificarse a partir de una determinada masa crítica o número de establecimientos operativos y aplicarse a una reducida variedad de productos o a una más amplia donde se decide en que forma y tipo de gama.
6. **Calidad de producto, calidad de servicio:** Son fundamentales y deben garantizarse en todo momento.

12 aspectos clave para franquiciar tu restaurante

- 5. Cocinas centrales:** Son aplicables en determinados modelos de negocio de restauración desde los inicios. También deben planificarse a partir de una determinada masa crítica o número de establecimientos operativos y aplicarse a una reducida variedad de productos o a una más amplia donde se decide en que forma y tipo de gama.
- 6. Calidad de producto, calidad de servicio:** Son fundamentales y deben garantizarse en todo momento.
- 7. Entorno y ubicación:** En un negocio de hostelería y restauración es vital la ubicación y el estudio previo de la misma. Cada modelo tiene sus requerimientos y debemos ser capaces de trasladar nuestro modelo de negocio a otros entornos reproduciendo la base de nuestro éxito inicial.

12 aspectos clave para franquiciar tu restaurante

- 5. Cocinas centrales:** Son aplicables en determinados modelos de negocio de restauración desde los inicios. También deben planificarse a partir de una determinada masa crítica o número de establecimientos operativos y aplicarse a una reducida variedad de productos o a una más amplia donde se decide en que forma y tipo de gama.
- 6. Calidad de producto, calidad de servicio:** Son fundamentales y deben garantizarse en todo momento.
- 7. Entorno y ubicación:** En un negocio de hostelería y restauración es vital la ubicación y el estudio previo de la misma. Cada modelo tiene sus requerimientos y debemos ser capaces de trasladar nuestro modelo de negocio a otros entornos reproduciendo la base de nuestro éxito inicial.
- 8. Imagen y decoración:** La experiencia del cliente es uno de los pilares del éxito en los

negocios de restauración y tiene que ser uno de nuestros diferenciales.

De igual forma, la imagen transmitida en nuestra marca, en las cartas, rotulación, web, uniformidad, ...

12 aspectos clave para franquiciar tu restaurante

- 5. Cocinas centrales:** Son aplicables en determinados modelos de negocio de restauración desde los inicios. También deben planificarse a partir de una determinada masa crítica o número de establecimientos operativos y aplicarse a una reducida variedad de productos o a una más amplia donde se decide en que forma y tipo de gama.
- 6. Calidad de producto, calidad de servicio:** Son fundamentales y deben garantizarse en todo momento.
- 7. Entorno y ubicación:** En un negocio de hostelería y restauración es vital la ubicación y el estudio previo de la misma. Cada modelo tiene sus requerimientos y debemos ser capaces de trasladar nuestro modelo de negocio a otros entornos reproduciendo la base de nuestro éxito inicial.
- 8. Imagen y decoración:** La experiencia del cliente es uno de los pilares del éxito en los negocios de restauración y tiene que ser uno de nuestros diferenciales. De igual forma, la imagen transmitida en nuestra marca, en las cartas, rotulación, web, uniformidad, ...
- 9. Superficie del local:** En la estructuración del proyecto de franquicia debemos estimar y analizar las necesidades mínimas de superficie en metros cuadrados para cada nuevo local. A partir de las mismas puede modularse al alza en función de diferentes variables y en restauración es un factor de considerable importancia. Siempre debe existir un mínimo necesario que nos permita optimizar las horas punta, la rotación y la productividad. En ocasiones minimizar en exceso puede suponer una menor inversión, pero también menores rendimientos. **Una de las tendencias actuales es el orientarse hacia multiformatos.**

12 aspectos clave para franquiciar tu restaurante

- 10. Orientación al inversor o autoempleo:** En función del enfoque y requerimientos de inversión y gestión de nuestro negocio debemos definir previamente quién es nuestro cliente en el momento de expandirnos en franquicia. Hay negocios de restauración que pueden ser gestionados directamente por un perfil inversor, mientras que otros se orientan principalmente al autoempleo.

12 aspectos clave para franquiciar tu restaurante

- 10. Orientación al inversor o autoempleo:**
En función del enfoque y requerimientos de inversión y gestión de nuestro negocio debemos definir previamente quién es nuestro cliente en el momento de expandirnos en franquicia. Hay negocios de restauración que pueden ser gestionados directamente por un perfil inversor, mientras que otros se orientan principalmente al autoempleo.
- 11. Inversión a realizar:** Debe determinarse claramente y adaptarse en función del apartado anterior. Determina el perfil de candidato, el entorno de competidores y el posible ritmo de crecimiento. Este apartado debe trabajarse con especial cuidado al tratarse de inversiones superiores a la media en franquicia y poder surgir costes imprevistos en muchas ocasiones que pueden afectar

la relación entre el franquiciador y el futuro franquiciado. Adicionalmente, deben contemplarse fondos de maniobra necesarios.

12 aspectos clave para franquiciar tu restaurante

- 10. Orientación al inversor o autoempleo:** En función del enfoque y requerimientos de inversión y gestión de nuestro negocio debemos definir previamente quién es nuestro cliente en el momento de expandirnos en franquicia. Hay negocios de restauración que pueden ser gestionados directamente por un perfil inversor, mientras que otros se orientan principalmente al autoempleo.
- 11. Inversión a realizar:** Debe determinarse claramente y adaptarse en función del apartado anterior. Determina el perfil de candidato, el entorno de competidores y el posible ritmo de crecimiento. Este apartado debe trabajarse con especial cuidado al tratarse de inversiones superiores a la media en franquicia y poder surgir costes imprevistos en muchas ocasiones que pueden afectar la relación entre el franquiciador y el futuro franquiciado. Adicionalmente, deben contemplarse fondos de maniobra necesarios.

- 12. Formación y selección de franquiciados:** Es fundamental. Es la base del éxito de todos aquellos franquiciadores que están creciendo exitosamente en el ámbito de la restauración. La definición de un adecuado perfil de franquiciados que facilite su selección y una adecuada estructuración del programa y contenido de la formación son partes imprescindibles del programa de franquicia.

Una franquicia de éxito no es la que tiene un buen franquiciador, sino la que tiene buenos franquiciados y garantiza el éxito de estos.

12 aspectos clave para franquiciar tu restaurante

1. Franquiciar solo un negocio de éxito.
2. Aportar diferenciación.
3. Márgenes adecuados.
4. Proveedores homologados.
5. Cocinas centrales (en su caso).
6. Calidad de producto, calidad de servicio.
7. Entorno y ubicación.
8. Imagen y decoración.
9. Superficie del local.
10. Orientación al inversor o autoempleo.
11. Inversión a realizar.
12. Selección y formación de franquiciados.

- Esto es lo que hacen todos los grupos de restauración como Restalia (100 montaditos y TGB entre otras); Comess Group (Lizarran, Levadura Madre); Alsea (Fosters, Dominos, Vips); Foodbox (Volapie, Papizza) o Avanza Food antes Beer (Carls Jr, Tony Romá's, Tommy Me'l's, Chelinda) RBI (popeyes, Tin Hortons).
- Pero también lo hacen enseñas como Urban Poke, la recién incorporada Grupo Saona, Bistec, Krunch, Isla Sicilia y muchas, muchas más.

Estamos en un momento donde el sector de la restauración y hostelería se encuentra en nuestro país en un claro proceso de transformación.

Los modelos de negocio anticuados y poco eficientes van a dar paso a modelos más profesionalizados.

Es una gran oportunidad para todos aquellos que encontráis el momento de crecer en este sistema

Las empresas franquiciadoras y la restauración organizada van a seguir creciendo en volumen de negocio respecto a modelos independientes.

Son muchas las marcas de reciente creación que partiendo de muy poco han crecido espectacularmente en breves espacio de tiempo y así seguirá siendo.



Puedes dirigir tus preguntas a
etormo@tormofranquicias.es

tormofranquicias.es

TORMO
FRANQUICIAS
Consulting

Un equipo al servicio de la franquicia

Muchas gracias



Un equipo al servicio de la franquicia

Paseo de la Castellana 139

911 592 558

lacosta@tormofranquicias.es

tormofranquicias.es