



## PDE PASTAS Y PANIFICACION

### FRANQUICIAS

#### Justificación

La franquicia es un sistema de distribución de productos, en el cual una empresa que ha logrado un éxito comercial en una área específica de negocios, transmite a otro empresario independiente todos sus conocimientos específicos y experiencia sobre el negocio original, a cambio de un derecho inicial más un porcentaje de regalías mensuales, incluyendo el uso de sus marcas comerciales y símbolos distintivos. De esta manera se reducen drásticamente las posibilidades de fracaso para el adquirente de la franquicia.

La franquicia es una herramienta que le dará mayores volúmenes de venta al franquiciador en conjunto con una división de riesgos de inversión en puntos de venta propios, la capacidad de llegar a diferentes zonas geográficas y un ingreso marginal de las ventas de sus franquiciados. Al igual que el franquiciador, el franquiciado también se beneficiará de las economías de escala, repercutiendo en una mejora substancial de los precios de los suministros y, en general, en el coste de cualquier acción llevada a cabo como parte de la red franquiciadora, por ejemplo, accediendo a campañas de comunicación y marketing de gran calado.

#### Objetivos

- Incorporar elementos que permitan ampliar la escala y los puntos de ventas en mercado internacionales, simplificando la penetración en el mercado destino y el desarrollo de la marca en el exterior.
- Diseñar las documentaciones vinculadas a la formalidad de diseño y aplicación de una franquicia y las piezas de comunicación necesarias para ejecutar acciones de promoción de exportaciones.

Establecer propuestas de trabajo que se adapten a la realidad de cada empresa, de manera tal que su inserción en el mercado internacional sea exitosa. Se debe diagnosticar la aptitud de cada empresa para desarrollar una franquicia para vender en el exterior.



## Perfil de empresas

- La empresa pertenece a uno de los siguientes sectores productivos:
  - Productos Panificados de elaboración regional: Alfajores
  - Pastas rellenas con desarrollo de marca: Empanadas, Pasta fresca rellenas, etc.
- La empresa participante han realizado el “Diagnóstico de Perfil exportador”.
- La empresa está incluida en la base de Exportadores de Córdoba.
- La empresa participa del PDE Pastas y Panificación.
- Participan directivos, responsables del departamento comercial /MKT y fuerza de ventas
- Las capacitaciones también pueden estar organizadas para grupos de empresas dispuestas a conformar un proyecto de franquicia y que aún no lo tengan.

## Metodología

La consultoría comprende la contratación de un consultor por cuenta de la empresa, que se encargue de relevar y recopilar información, diagnosticar y diseñar la Franquicia acorde al mercado definido por el PDE.

## Etapas

### ETAPA I. Diagnóstico

Involucrar a un consultor experto que diagnostique y guie a la/s empresa/s en la planificación, el armado de la documentación formal (Manual, Contrato, Herramientas Promocionales, etc) y la estrategia de comercialización involucrada en el desarrollo de la franquicia.

El consultor experto realizará un análisis y diagnóstico de los elementos incluidos en el desarrollo de la franquicia en el mercado local y aquellos de comunicación y marketing disponibles en la empresa para su comercialización internacional, a saber:

- Relevamiento de elementos básicos de marketing y comunicación



- Definición del producto
- Definición del perfil del consumidor
- Definición del perfil del franquiciado
- Estrategia comercial
- Identificación de Ferias de Franquicias
- Marketing interno
- Servicios postventa
- Competidores de marcas locales e importadas
- Comunicación institucional
  - Información institucional y de productos
  - Presencia en canales offline y online
- Comunicación promocional/comercial
  - Esfuerzos comerciales en medios offline y online

En esta etapa trabajará en conjunto con la empresa, a través de visitas personales y soportes telefónicos o por correo, donde la misma se comprometerá a participar y brindar toda la información requerida por el consultor.

## **ETAPA II. Sugerencias y recomendaciones**

La consultoría deberá apoyarse en los estudios de mercado disponibles en la Agencia, realizados previamente. Además debe apoyarse en aportes específicos de organizaciones involucradas en la capacitación de cómo vender con franquicias.

Se comunicará a la empresa cuáles debieran ser las mejoras a incluir en los elementos analizados, teniendo en cuenta mercados, experiencia exportadora, estado actual de su franquicia y productos a exportar.

Bv. Chacabuco 1127. X5000IIL. Córdoba. Argentina  
Tel. 54 351 4343066/67/68 - info@procordoba.org  
www.procordoba.org



Si la empresa desea aplicar las mejoras propuestas, deberá hacerlo a través de servicios que pueden ser brindados por el mismo consultor o por un tercero, a criterio del empresario.

### **ETAPA III. Formulación de proyecto para financiamiento/subsidio de proyecto de mejora**

Un profesional se encargará de formular el proyecto para ser presentado ante la autoridad ejecutora del programa identificado, así solicitar la financiación en caso de ser necesaria. Dicho programa puede incluir el desarrollo o mejora de los siguientes aspectos:

- Desarrollando manuales, contrato de franquicia, fichas técnicas de productos, imagen corporativa, argumentos de ventas al exterior, regulación de etiquetado, material, presencia en ferias, material visual, capacitación de fuerza de venta y franquiciado.
- Desarrollo de estrategia de comercialización de la franquicia en el mercado externo por medio de promoción en Ferias de franquicias, contactos directos, etc.

### **Perfil del profesional**

El consultor deberá ser un especialista experto en franquicias, marketing internacional, con comprobada experiencia en internacionalización de Pymes.

### **Entregables**

Al finalizar las etapas I y II, el consultor deberá entregarle a la empresa el informe con su diagnóstico y sugerencias.

Respecto a la etapa III, los materiales de formalización de la franquicia (manuales, contratos, etc) y promoción sugeridos por el consultor, de acuerdo al plan de desarrollo customizado, por ej., papelería comercial, página web, video institucional, Brochure con estrategia comercial, etc.

### **Plazo de ejecución**

El plazo del diagnóstico y sugerencias deberá enmarcarse dentro de 1 año.