

FORMULARIO DE OBTENCIÓN DE DATOS DE FRANQUICIAS.
¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.-F-IPR-FOD.Ed.1

Código cliente	3989	Ed.	1	Enseña	IBERICA NORDIC WALKING
-----------------------	------	------------	---	---------------	------------------------

El presente formulario tiene por objeto orientar al consultor en la obtención de información de valor relativa a una selección de franquicias y guiarle en la obtención de datos relevante para la realización de un estudio de competencia. Mediante un proceso de búsqueda y consecución de información, el consultor procurará obtenerla sobre el mayor número posible de las cuestiones que se plantean a continuación. Se trata de un documento de cumplimentación interna, por lo que no puede ser facilitado a las enseñas para su realización:

1	Introducción			
1.1	Inversión total			
1.2	Canon de entrada			
1.3	Royalties			
1.4	Número de centros			
1.5	Número de centros en España			
1.6	Registro de marca			
1.7	Duración del contrato			
1.8	Zona de exclusividad			

2	Implantación de la franquicia			
2.1	¿Existe un anteproyecto de diseño?			
2.2	¿Se centraliza la realización del proyecto?			
2.3	¿Cuánto tarda en hacerse?			
2.4	¿Cuánto cuesta hacerse?			
2.5	¿Quién lo realiza?			
2.6	¿Quién hace la obra civil?			
2.7	¿Qué tiempo se estima para hacer la obra?			
2.8	¿Cuánto cuestan las licencias?			
2.9	¿Quiénes las tramitan?			
2.10	¿Qué plazo se da?			
2.11	¿Tiene condiciones de pago la obra?			
2.12	¿Ayuda la central a la búsqueda del local?			
2.13	¿En qué consiste esta ayuda?			
2.14	¿Tiene coste la búsqueda del local?			

3	Local del negocio			

FORMULARIO DE OBTENCIÓN DE DATOS DE FRANQUICIAS.

¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.-F-IPR-FOD.Ed.1

3.1	¿Qué metros mínimos debe tener el local?			
3.2	¿Cuál es el tamaño mínimo ideal?			
3.3	¿Qué requisitos mínimos ha de tener el local?			
3.4	¿Es necesario tener almacén?			
3.5	¿Es necesario que sea en propiedad?			
3.6	¿Qué alquiler máximo soporta el negocio?			

4	Software de gestión			
4.1	¿Existe un software de gestión?			
4.2	¿Cuánto cuesta la licencia?			
4.3	¿Cuánto cuesta el mantenimiento?			
4.4	¿Quién lo implanta en el centro?			
4.5	¿Cuánto tarda en implantarse?			
4.6	¿Qué requisitos de hardware hay?			
4.7	¿Se centraliza la compra del hardware?			

5	Dotac. técnicas y equipamientos			
5.1	¿Qué coste tiene el mobiliario?			
5.2	¿Cómo se paga el mobiliario?			
5.3	¿Hay compromiso de recompra del mobiliario a la extinción del contrato?			
5.4	¿Quién implanta el mobiliario en el centro?			
5.5	¿Qué coste tiene la maquinaria?			
5.6	¿Cómo se paga la maquinaria?			
5.7	¿Hay compromiso de recompra de la maquinaria?			
5.8	¿Quién implanta la maquinaria en el centro?			
5.9	¿Qué más dotaciones técnicas y equipamientos son necesarios?			

6	Mercado de implantación			
6.1	¿Cuál es la población mínima?			

FORMULARIO DE OBTENCIÓN DE DATOS DE FRANQUICIAS.

¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.-F-IPR-FOD.Ed.1

6.2	¿Qué variables se eligen para instalar un centro?			
6.3	¿Puede instalarse un centro en centros comerciales?			
6.4	¿Existe algún negocio complementario que interese tener cerca?			

7	Estructura de personal			
7.1	¿Qué personal mínimo hace falta en el centro?			
7.2	¿Cuáles son las funciones del personal?			
7.3	¿Cuál son los costes por empleado?			
7.4	¿Ayuda la central a la selección del personal?			
7.5	¿Cuánto cuesta esta selección?			
7.6	¿Cuánto tiempo lleva?			
7.7	¿Cómo se haría el proceso de selección?			

8	Aprovisionamientos			
8.1	¿A quién se realizan los pedidos?			
8.2	¿Cómo se realizan los pedidos?			
8.3	¿Realiza el software pedidos automáticos?			
8.4	¿Qué plazo de pago hay a proveedores?			

9	Cientela			
9.1	¿A qué público objetivo va dirigido el negocio?			
9.2	¿Existe una tarjeta cliente?			
9.3	¿Hay CRM?			

10	Política Comercial			
10.1	¿Cuál es la oferta comercial?			
10.2	¿Cuántas líneas de producto o			

FORMULARIO DE OBTENCIÓN DE DATOS DE FRANQUICIAS.

¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.-F-IPR-FOD.Ed.1

	servicio existen?			
10.3	¿Cuál es el porcentaje de facturación por cada línea de producto o servicio?			
10.4	¿Cuáles son los márgenes por cada línea de producto o servicios?			
10.5	¿Qué descuentos se producen a lo largo del año?			

11	Marketing			
11.1	¿Se determinan las políticas de Marketing desde la central?			
11.2	¿Hay un plan predeterminado para cada ciudad a la apertura?			
11.3	¿Están diseñados los carteles promocionales y de precio?			
11.4	¿Existe algún tipo de acuerdo estratégico en materia de Marketing?			

12	Contrato			
12.1	¿Cuál es la duración del contrato?			
12.2	¿Se permite la renovación?			
12.3	¿Es expresa o automática?			
12.4	¿Hay algún tipo de implantación de objetivos?			
12.5	¿Se concede zona de exclusividad?			
12.6	¿Cómo se hace esta zona de exclusividad?			

13	Activos estratégicos			
13.1	¿Se da algún producto o servicio en exclusiva?			
13.2	¿Hay algún acuerdo de comercialización de otras marcas?			
13.3	¿Está la marca registrada y protegida a nivel nacional e internacional?			
13.4	¿Existe alguna modalidad de negocio reducida o corner?			

FORMULARIO DE OBTENCIÓN DE DATOS DE FRANQUICIAS.

¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.-F-IPR-FOD.Ed.1

14	Plan de inversiones iniciales			
14.1	¿Cuál es la inversión inicial prevista?			
14.2	¿En obra civil?			
14.3	¿En rotulación?			
14.4	¿En muebles?			
14.5	¿En derecho de entrada?			
14.6	¿En equipos informáticos?			
14.7	¿En mercancía inicial?			
14.8	¿En aval?			
14.9	¿En decoración?			
14.10	¿En maquinaria?			
14.11	¿En bolsas y envoltorios?			
14.12	¿En licencias?			
15	Ingresos			
15.1	¿Cuál es la facturación anual media?			
15.2	¿Cómo es el desglose mensual?			
15.3	¿Cuál es el ticket medio por cliente?			
15.4	¿Cómo aumenta la facturación año a año?			
16	Gastos			
16.1	¿Cuál es el margen medio general?			
16.2	¿A cuánto ascienden los gastos fijos mensuales?			
16.3	¿A cuánto ascienden los royalties?			
16.4	¿Hay un mínimo fijo?			
16.5	¿Existe algún tipo de carencia?			
17	Cash Flow			
17.1	¿En cuánto se estima el circulante necesario para abrir el negocio?			
18	Amortización			
18.1	¿En cuánto tiempo se estima la amortización de la inversión?			

FORMULARIO DE OBTENCIÓN DE DATOS DE FRANQUICIAS.

¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.-F-IPR-FOD.Ed.1

19	Punto de Equilibrio			
19.1	¿En qué nivel de ventas se estima el punto de equilibrio mensual?			
20	Observaciones finales			
20.1	Comentarios generales			