

PROCESO DE INFORMACIÓN A CANDIDATOS.

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

Código cliente	3989	Ed.	1	Enseña	Ibérica Nordic Walking
-----------------------	------	------------	---	---------------	------------------------

Solicitud e información básica

Franquiciador/mFc
Recepción de la solicitud
1

mFc
Verificación de que la localidad está incluida en la **Relación de Localidades Objetivo.**
2

mFc
Envío de **Dossier de Información Precontractual (DIP)**
3

Verificación de interés.

mFc/Franquiciado
Contacto telefónico:
(1) Testar interés
(2) Dudas y observaciones
(3) Propuesta de reunión en central/oficina
4

Documentación.

mFc
Preparar **Condiciones Especiales de Entrada (CEE)** y **Cuestionario de Candidatura (CC)**
5

mFc
Elaboración de **Informe Básico de mercado (IBM)** de la localidad
6

mFc
Elaboración de **Cuestionario de Información de Mercado (CIM)**
7

mFc
Elaboración de **Precontrato de Franquicia (PF)**
8

Cierre de operación.

mFc/Franquiciado
Reunión con candidato:
(1) Ampliar información.
(2) Entrega de CEE y CC.
(3) Entrega de IBM y CIM.
(4) Anotación de preguntas técnicas para el cliente.
(5) Presimulación financiera y opciones de financiación.
(6) Entrega de PF y de borrador de **Contrato de Franquicia (CF)**
(7) Exposición de próximos pasos.
9

mFc
Contacto telefónico:
(1) Testar interés
(2) Dudas y observaciones
(3) Propuesta de reunión en Central Franquiciadora
10

Franquiciador/Franquiciado/mFc
Reunión con candidato:
(1) Visita a unidad de negocio.
(2) Recepción del CC.
(3) Recepción del CIM.
(4) Firma de PF y cobro de anticipo de derecho de entrada.
(5) Entrega del **Informe de características del Local (ICL)**
11