GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Cómo franquiciar un negocio de hostelería

Comunicados | 21/02/2024 | 00:00

La consultora especializada Befranquicia explica las claves para las empresas que quieren franquiciar su modelo de negocio de hostelería

/COMUNICAE/

La consultora especializada Befranquicia explica las claves para las empresas que quieren franquiciar su modelo de negocio de hostelería

Franquiciar un negocio de hostelería puede ser una estrategia de crecimiento muy efectiva por varias razones clave. Esta opción no solo permite a los propietarios de negocios expandir su marca y alcanzar nuevos mercados con una inversión inicial reducida, sino que también ofrece beneficios tanto para el franquiciador como para el franquiciado. La consultora BeFranquicia plantea varias razones para considerar la franquicia como una buena opción de expansión para cualquier negocio de hostelería:

1. Expansión de marca acelerada

Franquiciar permite a los propietarios de negocios de hostelería expandir su marca más rápidamente de lo que generalmente sería posible a través de métodos de crecimiento orgánico. Al utilizar el capital y los recursos de los franquiciados, los franquiciadores pueden abrir nuevos establecimientos en diversas ubicaciones sin asumir todo el riesgo financiero y operativo ellos mismos.

2. Reducción de riesgo financiero

La expansión mediante franquicias reduce significativamente el riesgo financiero para el franquiciador. Los franquiciados suelen ser responsables de la inversión inicial, incluyendo el costo de desarrollo del sitio, la compra de equipos y el capital de trabajo necesario para iniciar el negocio. Esto significa que el franquiciador puede crecer sin comprometer tanto capital propio o recurrir a financiamiento externo.

3. Flujo de ingresos diversificado

Además de los ingresos generados por sus propias operaciones, los franquiciadores obtienen ingresos a través de las tarifas de franquicia, regalías basadas en el porcentaje de las ventas, y posiblemente la venta de suministros y servicios a los franquiciados. Esto crea un flujo de ingresos diversificado que puede hacer que el negocio global sea más resistente a las fluctuaciones del mercado.

4. Motivación y gestión del sitio

Los franquiciados, como propietarios de sus establecimientos, están inherentemente motivados para maximizar el rendimiento y la rentabilidad de sus operaciones. Esto puede llevar a una gestión más eficaz y un servicio al cliente de mayor calidad en comparación con las sucursales gestionadas directamente, donde los gerentes son empleados y no tienen una participación directa en el éxito del negocio.

5. Expansión geográfica y conocimiento del mercado local

Franquiciar permite a los negocios de hostelería expandirse a nuevos mercados geográficos con la ventaja del conocimiento local de los franquiciados. Estos pueden adaptar la oferta de servicios a las preferencias y necesidades locales, aumentando así las posibilidades de éxito en diferentes regiones.

6. Aprovechar Economías de escala

A medida que la red de franquicias crece, tanto el franquiciador como los franquiciados pueden beneficiarse de economías de escala en la compra de suministros, marketing y publicidad. Esto puede mejorar los márgenes de beneficio y la competitividad en el mercado.

En definitiva, franquiciar un negocio de hostelería ofrece una ruta atractiva para la expansión, permitiendo a los propietarios de negocios crecer su marca y alcanzar nuevos mercados con una inversión y riesgo reducidos. Sin embargo, es crucial desarrollar un modelo de franquicia sólido, ofrecer soporte adecuado a los franquiciados y mantener un control de calidad riguroso para asegurar el éxito a largo plazo de la franquicia.

Fuente Comunicae

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/comunicado/230106-como-franquiciar-un-negocio-de-hosteleria.htm