

CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUICIA

bana
cosmetics



ACERCA DE

Bana nace en California, Estados Unidos, de una familia con 12 años de experiencia en la industria de la belleza, quienes deciden abrir su primera tienda en Santo Domingo, República Dominicana.

La línea profesional de maquillaje y cosméticos **Bana** ha sido creada y pensada tomando en cuenta las características de la mujer latina, utilizando materiales reciclados para contribuir al medio ambiente y sus productos son *Cruelty Free & No animal test*.

Sus productos van dirigidos tanto a consumidores finales como a maquilladores, que los utilizan en su trabajo profesional. **Bana** se esfuerza por ser la primera opción de sus clientes, creando relaciones duraderas.



bana
cosmetics

PRODUCTOS



CATEGORÍAS DE PRODUCTO

MAKEUP

Face

Brow

Eyes

Lips

BRUSHES &

TOOLS

Brushes

Tools

PRIMER & SKINCARE

Primer

Skin Care



bana
cosmetics





bana
cosmetics

The image features a black square logo in the upper right with the word "bana" in a white, lowercase, sans-serif font, and "cosmetics" in a smaller, lowercase, sans-serif font below it. The background is a dynamic, high-contrast scene of red liquid splashing against a black background with white speckles. In the lower right, a red cosmetic tube with a silver cap is visible, with the word "bana" printed on it in white. Another red tube is partially visible behind it.

bana
cosmetics

La franquicia Bana está integrada por tiendas especializadas en la comercialización de una colorida línea de maquillaje y cosméticos de alta calidad y herramientas profesionales para la industria mundial de la belleza.

VENTAJAS DE NUESTRO CONCEPTO

- Productos de excelente calidad, comparables a otros de renombre internacional y a precios más competitivos.
- Respaldo de una empresa franquiciante sólida y con experiencia, que ofrece un programa de capacitación inicial, asistencia y apoyo permanente.
- Reducción de riesgos e incertidumbre al invertir en un negocio probado, exitoso en el mercado y de rentabilidad atractiva.
- Proveeduría asegurada de todos los insumos requeridos para la operación.
- Documentación de todos los procesos operativos a través de los manuales.
- Exclusividad de zona para el franquiciado.

PLANTILLA INMOBILIARIA

- Ubicación de los locales:
 - Plazas comerciales pequeñas a nivel de calle, con otras tiendas complementarias (ropa, peluquería, etc.).
 - En ciertos malls comerciales integrales, a evaluar.
- Área entre 25 y 40 m².
- Zonas de fácil acceso.
- Vías de buen tráfico.
- De nivel socioeconómico medio alto y alto.
- Estacionamiento disponible.



SOPORTE AL FRANQUICIADO



bana
cosmetics

Bana cuenta con un programa de acompañamiento al franquiciado en todas las etapas del proyecto, el cual incluye la capacitación inicial y un plan de apoyo permanente.

CAPACITACIÓN Y APOYO CONTINUO

Capacitación pre-apertura: luego de firmado el Contrato de Franquicia, se llevará a cabo la capacitación pre-apertura del personal clave.

Selección del personal: el franquiciado realizará el proceso de reclutamiento y contratación del personal siguiendo los métodos recomendados por el franquiciante.

Capacitación y asistencia para la inauguración y durante los primeros días: personal de Casa Matriz se mantendrá en el local por un período de 2 días antes de la inauguración y una semana después de la misma, período durante el cual se podrá verificar la dinámica de operación del local y realizar los ajustes pertinentes.



Capacitación continua: se brindará apoyo continuo a la operación de los franquiciados luego de la apertura y puesta en marcha de la franquicia.

PUBLICIDAD

Publicidad inicial o de lanzamiento

La empresa franquiciante desarrollará una estrategia publicitaria para anunciar la existencia de la nueva tienda en su área de influencia.

Publicidad centralizada

Se refiere a la publicidad corporativa llevada a cabo por Casa Matriz con fondos provenientes del pago de aportes publicitarios por parte de los franquiciados, dirigida a realizar publicidad que beneficie a todas y cada una de las franquicias operativas.



Publicidad local

La empresa franquiciante asesorará a los franquiciados en la elaboración del plan local de publicidad, cuya aprobación final será otorgada por Casa Matriz.



bana

bana

Foundation
Balanced skin Finish
SPF 15

bana

1 De Terr
sobre

RESPONSABILIDADES DEL FRANQUICIADO

- Pago del derecho de entrada.
- Dedicar sus mejores esfuerzos para desarrollar con éxito la Franquicia.
- Cumplir con todos aquellos compromisos y obligaciones adquiridos tanto con la Franquicia como con terceros que su empresa convenga.
- Brindar una excelente atención, logrando la fidelidad de sus clientes.
- Respetar la información confidencial que le proporciona Casa Matriz.
- Dar cumplimiento a todas las cláusulas fijadas y acordadas en el Contrato de Franquicia.
- Pagar mensualmente las regalías comerciales establecidas por Casa Matriz.
- Abonar mensualmente el monto correspondiente al fondo de publicidad.
- Invertir el monto mínimo anual establecido por Casa Matriz en publicidad local para promoción de la franquicia en su zona.

bana
cosmetics

CARACTERÍSTICAS DEL FRANQUICIADO

- Preferiblemente maquillador(a), no limitante.
- Afinidad por el mundo de la moda y el maquillaje e imagen de tendencia.
- Network de relaciones amplio y afín a los productos de la marca.
- Ser operador directo de la tienda, es decir, involucrarse en el día a día del negocio.
- Manejo de tecnología básica.
- Compartir los valores de **Bana**.
- Dedicación y compromiso.
- Con liderazgo.
- Proactividad
- Dinamismo.
- Historial crediticio limpio.



PASOS PARA LA NEGOCIACIÓN

- Reunión para conocimiento entre las partes.
- Evaluación del perfil del interesado.
- Casa Matriz hace contacto y realiza presentación a los interesados.
- Firma de la Carta de Intención: antes de la firma del contrato de franquicia, el interesado firmará una Carta de Intención plasmando en ella su voluntad de adquirir la franquicia y continuar el proceso correspondiente. Pago de primera parte del Derecho de Entrada.
- Firma del Contrato de Franquicia: una vez firmada la Carta de Intención el candidato procederá a la constitución de la compañía con la cual firmará el Contrato de Franquicia. Pago restante del Derecho de Entrada.
- Capacitación y entrega de los manuales de operación.

