



# Circular de oferta de franquicia

**Mūḡā**  
By LA MAISON DE DDA



**Muna** es un concepto de venta de comida libanesa, con énfasis en productos pre empacados y listos para llevar. Sin embargo, también atienden comensales que deseen comer en el sitio bajo la modalidad de autoservicio.

Contamos actualmente con una tienda en la ciudad de Santiago de los Caballeros, la cual es surtida en un 90% con los productos elaborados en un centro de producción propio.



Especialidad  
en comida libanesa

**Muna**  
By LA MAISON DE DDA

# Ventajas del concepto

- ❖ Excelente calidad en nuestros productos, hechos de forma artesanal y con recetas originales.
- ❖ Ofrecemos un tipo de comida que atrae a un amplio grupo objetivo.
- ❖ Proveeduría centralizada y asegurada de los insumos esenciales para la operación, desde el centro de producción de Casa Matriz.
- ❖ Reducción de riesgos e incertidumbre al invertir en un negocio probado y exitoso en el mercado.
- ❖ Programa de capacitación inicial.
- ❖ Asistencia y apoyo permanente.
- ❖ Capacitación documentada en manual de operación.
- ❖ Diseño y adecuación del local a nuestra imagen corporativa.
- ❖ Exclusividad de zona para el franquiciado.
- ❖ Oportunidad de tener un negocio propio de inversión y rentabilidad atractiva.

**Müná**  
By LA MAISON DE DDA

# Características del local

Área ideal: 40 m<sup>2</sup>.

Ubicado en *street malls* o plazas comerciales para propiciar las ventas cruzadas con otros locales.

En zonas de nivel socioeconómico medio alto.

En calles de alto tráfico, con visibilidad hacia la calle o en primer piso.

Parqueo disponible.

Con sistema de extracción o posibilidad de instalación.



# Soporte al franquiciado

## ❖ **Capacitación Pre-Apertura del Personal Clave**

Luego de firmado el contrato, se llevará a cabo la capacitación pre-apertura del franquiciado y del personal clave de operación de la franquicia: el Franquiciado/ Gerente y Freidor(es). La capacitación contendrá tanto la inducción teórica sobre la filosofía de la empresa, conocimiento y características de platos y su preparación, así como los aspectos operativos, administrativos y de servicio al cliente en las tiendas. Dicha capacitación pre-apertura se llevará a cabo en uno de los locales operativos de Casa Matriz con una duración de 3 días.

## ❖ **Asistencia para la Inauguración**

A fin de dar asistencia en todo lo referente a la apertura del nuevo local y sus primeros días de operación, así como reforzar los conocimientos impartidos en la capacitación pre-apertura, una persona de Casa Matriz, se trasladarán para la inauguración y permanecerá en la localidad por 5 días.



**Muná**  
By LA MAISON DE DDA

# Apoyo continuo

Para mantener a l personal bien capacitado y actualizado en las diversas áreas, se supervisará la operación de los franquiciados luego de la apertura y puesta en marcha de la franquicia, para lo cual se realizarán visitas pautadas según la necesidad de cada franquicia. Igualmente la empresa franquiciante deberá mantener constante contacto con sus franquiciados ya sea de forma telefónica, vía e-mail o video conferencia, de manera de resolver las inquietudes y problemas diarios que se puedan presentar.



# Publicidad



- ❖ **Publicidad Inicial de Lanzamiento**  
La empresa franquiciante diseñará en conjunto con el franquiciado, un plan de lanzamiento para dar a conocer la tienda en su zona 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**  
Es la inversión que debe hacer cada franquiciado en publicidad para su propia tienda. La empresa franquiciante asesorará al franquiciado en la elaboración del plan local de publicidad, cuya aprobación final quedará en manos de Casa Matriz.

# Perfil del Franquiciado

El franquiciado ideal debe cumplir con las siguientes características:

- ❖ Operador directo de la tienda.
- ❖ Capital suficiente para acometer la inversión.
- ❖ Con grado universitario.
- ❖ Experiencia laboral o en negocios.
- ❖ Capacidades administrativas y de manejo de personal.
- ❖ Orientado al área gastronómica.
- ❖ Pasión por el concepto de **Muna**.
- ❖ Alta vocación de servicio al cliente.
- ❖ Alta inteligencia emocional.
- ❖ Proactivo y dinámico.
- ❖ Residenciado en la ciudad donde está la franquicia.
- ❖ Historial crediticio limpio.



**Muna**  
By LA MAISON DE DDA

# Inversión



# Deberes del franquiciado

- ❖ Pagar el derecho de entrada.
- ❖ Dedicar sus mejores esfuerzos para desarrollar con éxito la Franquicia.
- ❖ Brindar una excelente atención, logrando la fidelidad de los 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.
- ❖ Invertir el monto mínimo anual establecido por Casa Matriz en publicidad para la promoción de su franquicia en la zona.

# Pasos para la negociación

**Muña**  
By LA MAISON DE DDA

- ❖ Reunión para conocimiento entre las partes.
- ❖ Evaluación del perfil del interesado.
- ❖ Casa Matriz hará contacto y realizará presentación a aquellos 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 la voluntad de adquirir la franquicia y llevar a cabo los procesos correspondientes. Pago de primera parte del Derecho de Entrada.
- ❖ Una vez firmada la Carta de Intención el candidato procederá a la constitución de la compañía con la cual firmará el Contrato de Franquicia.
- ❖ Firma del Contrato de Franquicia: Pago restante del Derecho de Entrada.
- ❖ Capacitación y entrega de los manuales operativos.

# Mūḡā

By LA MAISON DE DDA

## Contacto

Nombre  
Teléfono  
Correo

