

Circular de Oferta de Franquicia





Nuestra historia

Todo comenzó en el patio de la casa de mi suegra, Doña Zoila, hace alrededor de veinticinco años atrás, cuando ella se fue a la capital del país y tomo un curso con la que en ese momento era la mejor, Doña Miriam Gautreaux. Enseguida comenzó a elaborar bizcochos, los cuales fueron cogiendo fama por su sabor y el cuidado en la elaboración por parte de ella y de mi esposa, la cual aprendió a hacerlos desde que era niña, con apenas doce años de edad. La voz siguió corriendo hasta que se convirtió en la más popular de la zona este del país, los pedidos provenían de todas partes, incluyendo de la zona hotelera de Bávaro y de la capital.

Hace alrededor de doce años atrás se formó la primera tienda fuera de la casa, a cargo

Misión y Visión



Nos esforzarnos cada día para elaborar con los mejores ingredientes el mejor bizcocho artesanal.

Queremos llegar a ser la empresa número uno en la elaboración y venta de bizcochos del mundo.



Nuestro concepto

La franquicia REPOSTERIA ZOILA consiste en locales de producción y venta de bizcochos y algunos postres como tres leches, flanes, pudines de pan, cheesecakes, entre otros, todo elaborado artesanalmente.

REPOSTERIA ZOILA es una empresa con una amplia experiencia y cuenta con una gran aceptación en el mercado dominicano.

Productos





¿Cuáles son las ventajas de adquirir la franquicia?



- *Se reduce el riesgo e incertidumbre, ya que es un negocio probado y de reconocida trayectoria en el mercado.*
- *Cuenta con el respaldo de una empresa franquiciante sólida y con experiencia.*
- *Concepto de negocio dirigido a un sector amplio de la población ya que ofrece productos accesibles para los clientes.*
- *Exclusividad de zona para el franquiciado.*
- *Programa de capacitación inicial.*
- *Documentación de todos los procesos operativos a través de los manuales.*
- *Asistencia y apoyo permanente.*

Plantilla inmobiliaria



- *Locales en primer piso o en plazas residenciales (street malls)*
- *Área entre 50 a 60 m²*
- *Zonas residenciales o comerciales*
- *Calles aledañas a avenidas principales, de buen tráfico vehicular*
- *Estacionamiento disponible: mínimo 2 o 3 puestos*
- *Zona de nivel socioeconómico medio, medio alto*
- *Con punto de agua, gas, conexión eléctrica trifásica, extracción para hornos*



Soporte al franquiciado



Capacitación preapertura del personal clave

La capacitación incluye tanto la inducción teórica sobre los productos, sus características y manejo, así como los aspectos operativos, administrativos y de servicio al cliente en la tienda. Dicha capacitación preapertura se llevará a cabo en una de las tiendas operativas de Casa Matriz.

Asistencia para la inauguración y primeros días

Personal de Casa Matriz se trasladará a la localidad donde esté ubicada la franquicia por el período de una (1) semana, para dar apoyo y asistencia en todo lo relacionado a la apertura de la nueva tienda y sus primeros días de operación.

Apoyo y capacitación continua

Luego de la apertura y puesta en marcha de la franquicia, se realizarán visitas de apoyo y supervisión, con la finalidad de mantener al personal bien entrenado y actualizado en áreas de preparación, ventas, atención al cliente, gerencia y



Publicidad



Publicidad Inicial La empresa franquiciante diseñará en conjunto con el franquiciado, y de acuerdo con las estrategias que ya han resultado idóneas, un plan de mercadeo para dar a conocer la tienda en la zona.

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.

Material POP El material POP será diseñado por Casa Matriz y su producción podrá ser realizada de forma centralizada para ser enviado a las tiendas franquiciadas o de forma alternativa podrá enviar los artes para ser



Responsabilidades del franquiciado



- *Pago del Derecho de entrada para su incorporación a la Franquicia*
- *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*
- *Dar cumplimiento a todas las cláusulas fijadas y acordadas en el Contrato de Franquicia*
- *Respetar la información confidencial que le proporciona Casa Matriz*
- *Brindar una excelente atención, logrando la fidelidad de los consumidores*
- *Pagar mensualmente las regalías comerciales establecidas por Casa Matriz*
- *Realizar puntualmente sus contribuciones al fondo de publicidad e investigación y promoción de la actividad de Casa Matriz*

Nuestros franquiciados cuentan con las siguientes características



Comparten los valores de REPOSTERIA ZOILA

Operan directamente sus tiendas

Residen en la ciudad o población donde se instala la franquicia

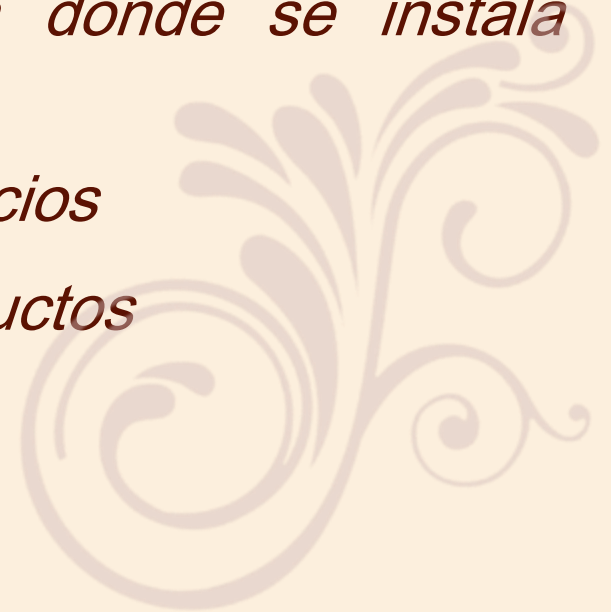
Experiencia en administración y negocios

Compromiso con la marca y sus productos

Responsabilidad y honestidad

Proactividad y dinamismo

Buen historial crediticio





Próximos pasos



- ✓ *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*
- ✓ *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.*

