



NUVO Deco



**Circular de Oferta de
Franquicia**



quiénes somos

Nuvo Deco es una red de tiendas especializadas en todos los productos necesarios para la decoración, tanto del hogar como la oficina: mobiliario, lámparas, cuadros, espejos, floreros, productos de temporada y un largo etcétera.

La marca es una empresa familiar que nació como un emprendimiento personal y ya hoy en día cuenta con cuatro tiendas en República Dominicana.



Accesorios
DECORATIVOS



A partir del año 2022, Nuvo Deco ha decidido optar por el modelo de franquicia como esquema de expansión, para poner al alcance de todos los inversionistas y emprendedores la posibilidad de acceder a un interesantísimo modelo de negocio, de fácil manejo y de pronta recuperación de la inversión.



NUVO Deco



Ventajas del concepto

- Reducción de riesgos e incertidumbre al invertir en un negocio ampliamente probado y exitoso en el mercado.
- Productos cuidadosamente seleccionados.
- Excelente calidad de servicio y atención al cliente.
- Evaluación continua de procesos.
- Auge de marca y crecimiento en redes.
- Programa de capacitación inicial.
- Manual de operación para el franquiciado y operarios.
- Asistencia y apoyo permanente.
- Diseño y adecuación del local a la imagen de Nuvo Deco.
- Exclusividad de zona para el franquiciado.
- Oportunidad de tener un negocio propio de inversión y rentabilidad atractiva.





Aspectos Inmobiliarios

Para Nuvo Deco la evaluación del punto inmobiliario es uno de los factores esenciales a considerar al momento de otorgar una franquicia, velando por su estratégica ubicación en procura del éxito comercial. Por ello asesorará al potencial franquiciado en determinar el tipo de local y ubicación adecuada.

La plantilla de selección del local debería tener las siguientes características mínimas indispensables para el buen funcionamiento de la franquicia:

- Localizados a pie de calle y en strip malls (preferiblemente en primer piso).
- Área ideal según formato: Desde 200 metros cuadrados.
- Zonas comerciales de alto tránsito.
- Zonas residenciales con alta densidad de población.
- Buena visibilidad desde la calle.
- Facilidad de acceso.
- Estacionamiento disponible propio o en la calle.
- Zonas de nivel socioeconómico A, B y C.





NUVO Deco



Capacitaciones

Capacitación Pre-Apertura del personal clave

Luego de firmado el Contrato de Franquicia, se llevará a cabo la capacitación pre-apertura del franquiciado y del personal clave de operación de la franquicia. La capacitación contendrá tanto la inducción teórica sobre la filosofía de la empresa, conocimiento y características de productos, 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 adecuada para cubrir todos los aspectos.

Asistencia para la Inauguración y primeros días de operación

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, un representante de Casa Matriz se trasladará para la inauguración y permanecerá en dicha localidad después de la apertura, por un periodo adecuado.

Apoyo continuo

Para mantener al personal bien capacitado y actualizado, se supervisará la operación de los franquiciados luego de la apertura y puesta en marcha de la franquicia, para lo cual se realizarán visitas programadas según la necesidad de cada franquicia.



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. La ejecución de ese plan será responsabilidad del franquiciado.

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 franquicias operativas de la red por igual.

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 Promocional

En el caso de producción de piezas publicitarias, idealmente los artes finales deberán ser elaborados por casa matriz y enviados a los franquiciados para su producción local, de manera de asegurar su coherencia con la imagen diseñada por la empresa.

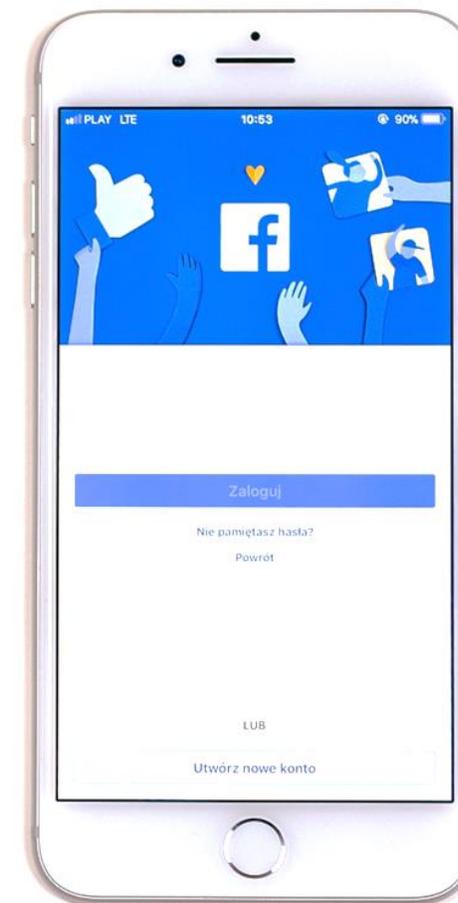


redes sociales

Las redes sociales, serán preferiblemente manejadas de manera centralizada por Casa Matriz. Existirán cuentas únicas por red (página web, Instagram, Facebook, Twitter, YouTube y LinkedIn), en las cuales se harán actividades promocionales de beneficio para toda la red de tiendas, tanto propias como franquiciadas.

En ocasiones especiales, se podrá promover la realización de publicaciones que beneficien a una tienda específica (por ejemplo, en caso de aniversario, apertura, promociones, etc.), cuidando siempre que se mantenga un sano balance de impacto a todas las tiendas.

Los puntos anteriores aplican en el ámbito del territorio total de un país. Cuando la franquicia abra operaciones en nuevos mercados extranjeros, podrá evaluar la conveniencia de abrir nuevas redes sociales para cada uno de esos países. En cualquiera de los casos, esas nuevas redes serán manejadas por Casa Matriz o el franquiciado maestro o principal de ese territorio, si lo hubiera.





Nuestros franquiciados se comprometen a

- Pago del Derecho de Entrada.
- Dedicar sus mejores esfuerzos para desarrollar con éxito la Franquicia.
- 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 los aportes establecidos por Casa Matriz.

perfil del franquiciado

La escogencia del franquiciado es uno de los factores decisivos para el éxito de la franquicia Nuvo Deco. El franquiciado ideal debe cumplir con las siguientes características:

- Operador directo del local.
- Capital suficiente para acometer la inversión
- Dedicación y compromiso con el negocio.
- Poseer un local con las condiciones mínimas de ubicación, dimensiones y características deseables para instalar una franquicia Nuvo Deco.
- Comprometido e identificado con los valores y el concepto de Nuvo Deco.
- Capacidades administrativas y de manejo de personal.
- Con experiencia laboral y/o con negocios exitosos.
- Preferiblemente con carga familiar que le imprima responsabilidad.
- Alta vocación de servicio al cliente.
- Detallista, proactivo y dinámico.
- Residenciado en la ciudad donde está la franquicia.
- Historial crediticio limpio.
- Con capacidad de manejar y/o entender las redes sociales.
- Que tenga un manejo mínimo de Excel.
- Con inteligencia emocional desarrollada.



NUVO Deco



próximos pasos

- 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.

