



*Circular De Oferta De Franquicia*

*Formato Tae Fighting Center*

# NOSOTROS

*TAE FIGHTING, nace como concepto hace cuatro años en la República Dominicana de la mano de su fundador Santiago Martínez, quien innova en el mercado de servicios relacionados al entrenamiento y bienestar físico de las personas.*

*Inaugura en el 2020 el primer centro de entrenamiento en la ciudad de Santo Domingo, ofreciendo un programa híbrido que consiste en seis tipos de clases especializadas en la fusión de técnicas de combate, con ejercicios funcionales, así como el servicio personalizado de boxeo y kickboxing fitness.*





*Los programas o planes de entrenamiento de TAE FIGHTING combinan el concepto grupal con atención personalizada, según las metas de cada cliente.*





## LO QUE SOMOS Y LO QUE HACEMOS

*Contamos con un equipo multidisciplinario de instructores que son reflejo y garantía de: profesionalismo, compromiso y auténtica vocación de servicio.*





*Nuestra propuesta es un programa completo orientado a promover un método de entrenamiento integral que permita el desarrollo de todas las capacidades físicas en un ambiente grupal y orientado a los simpatizantes de las técnicas de deportes de contacto (artes marciales y boxeo).*





## MISIÓN:

*Desarrollar una cadena de establecimientos de actividad física que ofrecen un diversificado y completo sistema integral de actividades para el mejoramiento de la salud promoviendo la integración familiar a través del bienestar.*

## VISIÓN:

*Ser un referente mundial en servicios de entrenamiento, tomando como punto de distinción que somos gente que trabaja con amor para la gente.*

## NUESTROS VALORES

- ✓ Respeto
- ✓ Honestidad
- ✓ Compromiso
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Empatía



---

# VENTAJAS DEL CONCEPTO

---

- Modelo de negocio de éxito en un sector al alza.
- Obtendrás el *know-how* de la enseñanza, además de sus valores diferenciales.
- Método propio, altamente diferenciado dentro del mercado de servicios de entrenamiento.
- Actualización continua de nuestros recursos didácticos y musicales.
- Asistencia y apoyo permanente al franquiciado.
- Capacitación documentada en manual de operación.
- Programa de capacitación continua.
- Exclusividad de zona para el franquiciado.
- Evaluación continua de procesos.
- Diseño y adecuación del local a la atractiva imagen de **TAE FIGHTING.CENTER**.
- Oportunidad de tener un negocio propio de inversión y rentabilidad atractiva.

TAE FIGHTING se plantea como enfoque estratégico el crecimiento bajo el formato de franquicias y otros esquemas de expansión en conjunto con el fortaleciendo sus propuestas digitales, que apalanquen ese crecimiento y expansión.





---

# FORMATOS

---

El concepto a franquiciar se concibe bajo los siguientes formatos:

**TAE FIGHTING CENTER:** establecimientos de aproximadamente 200 a 250 m<sup>2</sup>, con una única sala para entrenamientos. Incluirá con un *front desk* para exhibición y venta de productos y accesorios como franelas, termos, entre otros servicios. Opcionalmente y dependiendo de la demanda de la ubicación se podrá incorporar un área para entrenamiento con pesas.

**TAE FIGHTING PERSONAL:** franquicia personal enfocado en aquellas territorios donde no es factible montar un establecimiento de formato Center y en donde se les dará a entrenadores todo el *know how* de las técnicas de la marca y los uniformes con el logo de la marca a cambio del pago de una mensualidad que será independientemente de la cantidad de alumnos que tengan.



## ASPECTOS INMOBILIARIOS

Para TAE FIGHTING 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:

### TAE FIGHTING CENTER:

- Áreas mínimas entre 200 y 250 m<sup>2</sup>, ubicaciones preferenciales en Mall o Centros Comerciales Integrales y como ubicaciones alternativas también se considerarán, Plazas Comerciales o locales a pie de calle en zonas residenciales clase A+ procurando que tengan zonas o facilidad para parqueo y condiciones de seguridad.
- Sanitarios para damas y caballeros
- Servicios de electricidad, agua, internet.

Estas características pueden ser flexibilizadas, siempre y cuando cada caso sea analizado y aprobado por casa matriz.



# CAPACITACIONES

## **Capacitación Pre-Apertura del personal clave**

Luego de firmado el Contrato de Franquicia se llevará a cabo la capacitación preapertura del franquiciado del personal clave bajo nómina fija y de los entrenadores contratados para la operación de la franquicia. La capacitación contendrá tanto la inducción teórica sobre la filosofía de la empresa, las técnicas de entrenamiento, así como los aspectos operativos, administrativos y de servicio al cliente. Dicha capacitación preapertura se llevará a cabo en uno de los locales operativos de casa matriz con el franquiciado estimándose su duración en tres días. El franquiciado sufragará todos los gastos por pasajes, estadía y viáticos de su traslado y del personal que asistirá a la capacitación en la sede de casa matriz.

## **Asistencia para la inauguración y durante los primeros días**

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 preapertura, un representante de casa matriz se trasladará para la inauguración y permanecerá en dicha localidad después de la apertura, por un período a estimar por casa matriz.

## **Proceso de apoyo y supervisión**

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 el establecimiento en su zona de influencia.*

*La ejecución de ese plan será responsabilidad del franquiciado, los costos asociados correrán por su cuenta y serán reflejados en los Escenarios Financieros como parte de la inversión inicial.*

## 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 propio establecimiento. 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, que se han convertido hoy en día canal fundamental y estratégico de mercadeo, serán siempre 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 establecimientos, tanto propias como franquiciadas.*

*En ocasiones especiales, se podrá promover la realización de publicaciones que beneficien a un establecimiento en específico (por ejemplo, en caso de aniversario, apertura, promociones, etc.), pero cuidando siempre que se mantenga un sano balance de impacto a todas los establecimientos.*



El franquiciado ideal debe cumplir con las siguientes características:

- Operador directo del local. Si bien no se requiere su presencia permanente, debe estar vinculado o al tanto de su día a día.
- Orientación al *fitness* y la salud física y mental como norte y estilo de vida.
- Capital suficiente para acometer la inversión.
- Dedicación y compromiso con el negocio.
- Comprometido e identificado con los valores y el concepto de TAE FIGHTING.
- Capacidades gerenciales, conocimiento en las áreas de finanzas, administrativas, ventas, tecnológicos (redes, sistemas de gestión, etc.) y de manejo de personal.
- Con inteligencia emocional.
- Empatía, alta vocación de servicio al cliente.
- Residenciado en la ciudad donde está la franquicia.