CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUICIA

Cómo surge la idea

Este esquema de negocio surge de la mano de un grupo de empresarios propietarios de farmacias independientes, que identifican en el mercado dominicano aquellos retos que en su mayoría enfrentan los establecimientos que no están asociados a un concepto de cadena de farmacias, como lo son: reputación, confiabilidad, gestión de administración en la oferta de servicios y productos, entre otros, que impactan de forma importante en su rentabilidad.

Misión

Ofrecer un desarrollo empresarial enfocado en hacer de su establecimiento farmacéutico una referencia valiosa tanto para el usuario de este como para sus propietarios y accionistas.

Visión

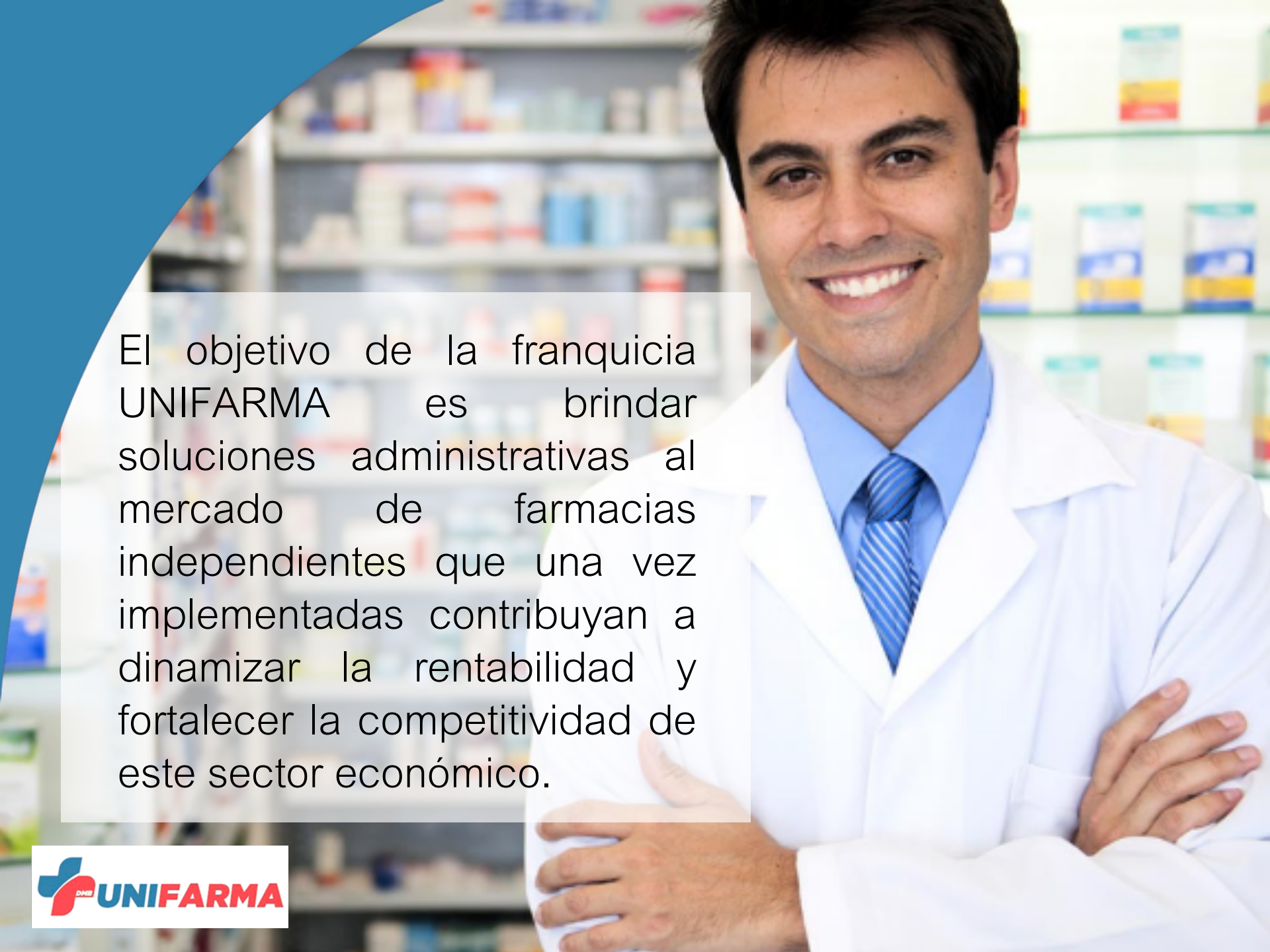
Ser la franquicia líder en el mercado nacional, comprometida en proveer soluciones que satisfagan las necesidades de gestión administrativa a las farmacias independientes.

La franquicia consiste en establecimientos comerciales dedicados al despacho de recetas y al expendio de medicamentos al público, insumos médicos, productos de higiene, belleza y similares, bajo la marca comercial UNIFARMA.

Productos y servicios

En las franquicias UNIFARMA se proveerán:

- Medicamentos
- Artículos de consumo médico
- Productos de higiene personal
- Cosmeticos
- Misceláneos
- Servicio de *delivery*



El objetivo de la franquicia UNIFARMA es brindar soluciones administrativas al mercado de farmacias independientes que una vez implementadas contribuyan a dinamizar la rentabilidad y fortalecer la competitividad de este sector económico.

UNIFARMA

Principales ventajas de nuestro concepto

- Acceso a mejores condiciones de negocios con los suplidores y aliados estratégicos gracias al renombre creado por la marca del franquiciante.
- Locales, tramerías, arquitectura interior bien concebida.
- Reducción de incertidumbre y riesgo bajo un concepto de negocio de éxito probado.
- Beneficio constante de la integración de productos y servicios.
- Eficiencia operativa reduciendo costos mediante centralización de procesos, lo que reflejará un aumento en la rentabilidad.
- Exclusividad de zona para el franquiciado.
- Transmisión de *know how* y capacitación continua.
- Documentación de todos los procesos a través de manual operativo.

Formatos

Casa Matriz ofrecerá dos formatos de negocio con una imagen definida, donde los clientes puedan comprar los productos con la atención que merecen, ofreciéndole una experiencia agradable. Estos formatos son:

UNIFARMA NUEVA: este es el esquema tradicional que conllevará la ubicación de un local para la instalación de la farmacia, y desarrollar las actividades de remodelación, equipamiento y puesta en marcha, todo esto de acuerdo a las especificaciones, indicaciones y aprobaciones dadas por Casa Matriz.

Adhesión de farmacias al modelo UNIFARMA: este formato, incorpora aquellas farmacias existentes, que quieran adherirse al modelo que brinda UNIFARMA, y para lo cual el franquiciado deberá realizar las actividades de remodelación y adaptación a los esquemas indicados por Casa Matriz.

Ficha inmobiliaria

FORMATO UNIFARMA NUEVA

- Zonas de alta concentración poblacional.
- Calle o avenida céntrica por la que circulen la gran mayoría de la población a atender.
- A nivel de calle.
- Buen acceso a transporte público.
- Con muy buena visibilidad.
- Área de local:

  Desde 30 hasta 100m^2 (todos los productos)

  Local de mínimo 50 m^2.

  Facilidades o acceso a parqueo (mínimo 3 puestos).

Ficha inmobiliaria

FORMATO ADHESION

- Zonas de alta concentración poblacional.
- Calle o avenida céntrica por la que circulen la gran mayoría de la población a atender.
- A nivel de calle.
- Buen acceso a transporte público.
- Con muy buena visibilidad.
- Área de local:

  Desde 30 hasta 100m^2 (todos los productos)

  Facilidades o acceso a parqueo (mínimo 3 puestos).

Cómo acompañaremos a nuestros franquiciados

- Programa de capacitación inicial.
- Documentación de todos los procesos a través de manual operativo.
- Formación continua de parte del franquiciante.
- Asistencia y apoyo permanente.

Publicidad

UNIFARMA definirá los objetivos y estrategias de comunicación para la red, y prestará el apoyo correspondiente a:

Publicidad inicial

UNIFARMA desarrollará una estrategia publicitaria para dar a conocer el concepto y la existencia de la nueva franquicia en su área de influencia.

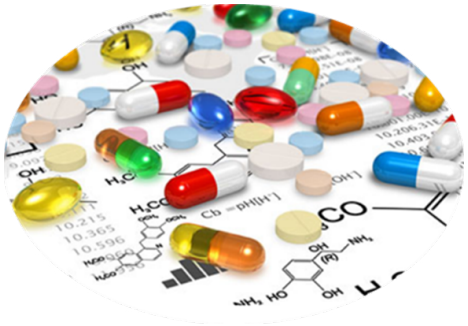
Publicidad Centralizada

Casa Matriz realizará campañas con fondos provenientes del pago de aportes publicitarios por parte de los franquiciados, en beneficio de todas y cada una de franquicias operativas.

Publicidad Local

La empresa franquiciante asesorará a los franquiciados en la elaboración del plan local de publicidad.

Material POP



Nuestros franquiciados se comprometen a:

- Brindar una excelente atención a sus clientes.
- Cumplir con lo establecido en el Manual de Operación de la Franquicia.
- Pagar puntualmente las regalías comerciales y aportes publicitarios establecidos en su contrato de franquicia.
- Invertir el monto mínimo anual establecido por Casa Matriz en publicidad local para promocionar la franquicia en su zona.
- Dar cumplimiento a todas las cláusulas fijadas y acordadas en el Contrato de Franquicia.

UNIFARMA

Buscamos franquiciados con las siguientes características:

- Con experiencia en finanzas y conocimientos básicos gerenciales y de administración.
- Comprometido e identificado con los valores de UNIFARMA
- Con liderazgo, proactivo y dinámico.
- Orientado a la excelencia en el servicio.
- Residente de la zona donde se encuentra la franquicia.
- Dueños de farmacias existentes para los cuales adherirse a la red represente una mejora en gestión e ingresos (solo aplica para el formato de adhesión)

Algunas consideraciones sobre la inversión

Las estimaciones presentadas en el cuadro han sido realizadas bajo escenarios promedios probables, se trata de ponderaciones financieras sin considerar los factores específicos que resulten definitivos para cada caso, que deberán adaptarse mediante proyectos individualizados y que sin duda variarían las ponderaciones presentadas.

En cuanto a las FRANQUICIAS POR ADHESIÓN, se procederá a elaborar escenarios financieros específicos para cada caso.

Asimismo, las estimaciones no representan garantía alguna sobre el nivel de ventas y/o éxito del negocio; esto dependerá de factores fundamentales tales como la ubicación, gestión gerencial del franquiciado y en gran medida de las propias condiciones del mercado que atienda.

Próximos pasos

1. Reunión para conocimiento entre las partes.

2. Casa Matriz hace contacto y realiza presentación a los interesados.

3. Firma de la 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.

4. Firma del Contrato de Franquicia. Luego de firmar la Carta de Intención, el franquiciado procederá a constituir la compañía con la cual firmará el Contrato de Franquicia. Pago restante del Derecho de Entrada.

5. Capacitación y entrega de los manuales de operación.