



CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUICIA

NUESTRO CONCEPTO

Acustia es un concepto de centros audiológicos donde personas con deficiencias de audición encuentran la solución:

- estudios audiológicos
- venta de las prótesis y/o audífonos
- servicio post venta y garantía



MISIÓN Y VISIÓN

Misión

Ser una empresa líder en soluciones audiológicas en todo el país, proporcionando a nuestros clientes servicios de gran valor, innovadores y de clase mundial, a través de la venta y adaptación de audífonos, para personas con deficiencia auditiva, ofreciéndoles tecnología de punta y todos los estudios audiológicos necesarios para un óptimo servicio.

Visión

Consolidar el liderazgo de **Acustia**, expandiendo su penetración en toda la población, operando para ser la empresa líder en nuestro país con mayor y rápido crecimiento.



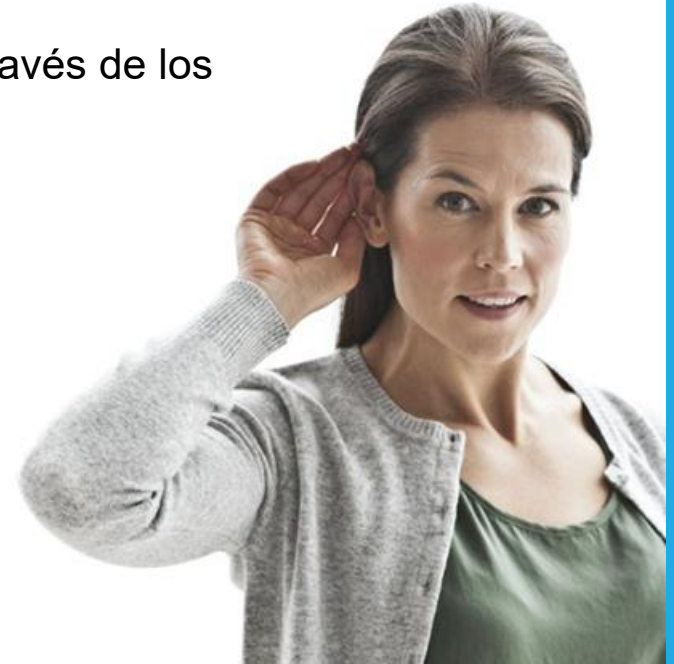
En Acustia los pacientes encontrarán personal profesional y humano calificado, comprometido y entrenado para extraer el máximo potencial de los auxiliares auditivos para la total satisfacción de los pacientes.

¿NO PUEDES OIR BIEN?
AUDÍFONOS DE ALTA TECNOLOGÍA



QUE VENTAJAS OFRECEMOS A NUESTROS FRANQUICIADOS

- Proveeduría directa de Casa Matriz de los más avanzados auxiliares auditivos existentes en el mercado internacional.
- Reducción de riesgos e incertidumbre al invertir en un negocio probado y exitoso en el mercado.
- Documentación de todos los procesos operativos a través de los manuales.
- Capacitación de audiólogos para operar en el centro.
- Respaldo de una empresa sólida y con experiencia.
- Exclusividad de zona para el franquiciado.
- Programa de capacitación inicial.
- Asistencia y apoyo permanente.
- Negocio de rentabilidad atractiva.



CARACTERÍSTICAS DE LOS LOCALES

- Área ideal 25 a 30 m².
- Localizado principalmente en plazas comerciales tipo *street malls*, en primer piso o locales a pie de calle, aunque no se descartan centros comerciales integrales.
- Planta eléctrica pero que no esté expuesto a su ruido.
- Acceso de rampa para discapacitados o posibilidad de hacerla.
- Parqueo adecuado o posibilidad de *valet parking* disponible.
- Buena visibilidad desde la calle, aunque no requiere una ubicación *premium*.
- Vías de fácil acceso y buen tráfico.
- Zona de público de nivel socioeconómico alto / medio alto.
- También se pueden instalar centros Acustia en ópticas, a través de un esquema de *cobranding*, o cabinas en clínicas de otorrinolaringología las cuales estarán identificadas con la marca Acustia. Dichas características pueden ser flexibilizadas, siempre y cuando el caso sea analizado y aprobado por Casa Matriz.



SOPORTE AL FRANQUICIADO

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 audiólogo.

Asistencia para la Inauguración y 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 pre-apertura, personal de casa matriz se trasladará a la localidad para la inauguración y permanecerá 3 días para verificar la dinámica del centro y realizar los ajustes pertinentes.

Apoyo continuo

La empresa franquiciante mantendrá 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.



Acustia® 
Centro Audiológico

PUBLICIDAD

Acustia administrará y definirá los objetivos y estrategias de comunicación para la red, siempre apegados a su posicionamiento de marca, lineamientos éticos y valores.

Todo elemento de publicidad y promoción que la franquicia emita deberá contar con previa aprobación de casa matriz.

Publicidad Inicial de Lanzamiento

La empresa franquiciante diseñará en conjunto con el franquiciado, un plan de lanzamiento para dar a conocer el centro en su zona de influencia.

La implantación de dicho plan será responsabilidad del franquiciado, y los costos asociados correrán por cuenta del mismo.

Publicidad Centralizada

Se refiere a la publicidad corporativa llevada a cabo por Casa Matriz, dirigida a realizar publicidad que beneficie a todos y cada uno de los centros operativos.

Acustia destinará un porcentaje del margen obtenido por las ventas de los centros para campañas corporativas.

Publicidad Local

Es la inversión que debe hacer cada franquiciado en publicidad para su propio centro. 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

Para el funcionamiento del centro **Acustia** es necesario:

- Un inversionista que aporte el capital necesario para la instalación del centro.
- Un audiólogo que atienda y evalúe a los pacientes, así como que realice la adaptación de los equipos de audición.

Características deseables en el inversionista:

- ✓ Capital suficiente para acometer la inversión.
- ✓ Aun cuando no esté al frente de la operación diaria del centro.
- ✓ Preferiblemente profesional de la salud:
 - Otorrinos que quiere complementar los servicios de su consulta.
 - Dueños de clínicas que desean poner un centro auditivo en la misma.
 - Oftalmólogos, etc.
- ✓ Experiencia administrativa y comercial.
- ✓ Comprometido con el concepto y sus productos.
- ✓ Compartir los valores de **Acustia**.
- ✓ Historial crediticio limpio.

Características deseables en el audiólogo:

- ✓ Audiólogo graduado o profesional de otra rama con experiencia o cierta formación en audiolgía.
- ✓ Alta orientación al servicio al paciente
- ✓ Empático
- ✓ Proactivo y dinámico.
- ✓ Alto sentido de la responsabilidad.
- ✓ Compartir los valores de **Acustia**.
- ✓ Comprometido con el concepto y sus productos.

DEBERES DEL FRANQUICIADO

- Pago del Derecho de entrada para su incorporación a la red.
- 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 clientes.
- Invertir el monto mínimo anual establecido por Casa Matriz en publicidad local para promocionar la franquicia en la zona.

PASOS PARA LA NEGOCIACIÓN

- ✓ 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.