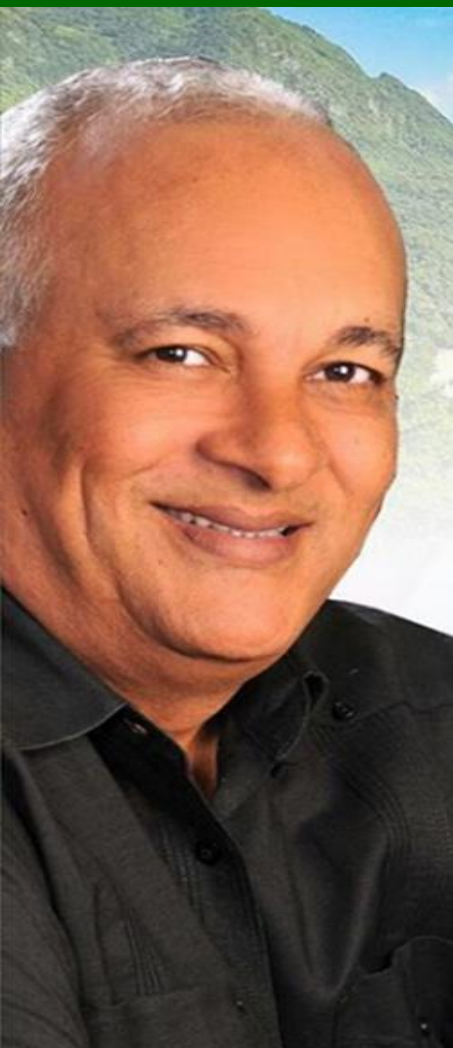




circular de oferta de franquicia



nuestra historia



Cosas del País inicia sus actividades en el año 1991. La idea surge del Sr. Carlos Estrella, quien ya contaba con experiencia en el área de ventas en todo el directorio nacional y visualizó la necesidad del público de contar en la capital con un lugar donde se pudieran encontrar los mejores productos de cada región.

La marca y el concepto **Cosas del País** en sus más de 20 años en el mercado, cuenta con gran aceptación y reconocimiento por parte del público.

Tenemos la satisfacción de contar aún con su precursor y fundador, que, con su experiencia se encuentra en la disposición de continuar aportando energía a **Cosas del País**.



En la actualidad
Cosas del País cuenta
con 3 tiendas:

- Agora Mall 1er nivel.
- Supermercados Nacional Nuñez de Cáceres.
- Supermercados Nacional 27 de Febrero.



misión y visión

Misión

Dar a conocer a la sociedad dominicana y turistas los productos autóctonos de nuestro país, creando una experiencia en cada una de sus visitas.

Visión

Distinguirnos por ser los pioneros a nivel nacional e internacional como marca país de la República Dominicana, a través de la comercialización de productos 100% artesanales y criollos, que distinguen el color y sabor de nuestro país.



productos que ofrecemos en nuestras tiendas

- Productos comestibles y bebidas no industrializados
- Artesanías de calidad elaboradas en República Dominicana
- Servicio de catering



la franquicia

La franquicia Cosas del País, es un concepto de tiendas en las cuales el público tanto local como internacional, puede encontrar todo tipo de productos comestibles y bebidas no industrializados, así como artesanías de la más alta calidad, elaboradas en República Dominicana.



ventajas de nuestro concepto

- Es el lugar que todo el público local e internacional busca para abastecerse de las cosas típicas del país, tanto comestibles como artesanías.
- Contamos con los mejores de productos nacionales procedentes de todas las regiones del país.
- Reducción de riesgos e incertidumbre al invertir en un negocio probado y exitoso en el mercado.
- Respaldo de una empresa sólida y con experiencia.
- 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.
- Negocio de baja inversión y rentabilidad atractiva.



plantilla inmobiliaria

- Área ideal de 15 m².
- Localizados en centros comerciales, hipermercados y aeropuertos.
- Zonas residenciales y comerciales.
- De fácil acceso y buen espacio de parqueo.
- Que atiendan público de nivel socioeconómico medio alto / alto.
- Preferiblemente con facilidades de algunas mesas y sillas.
- Casos puntuales de excelentes locales a pie de calle en zonas de alto tráfico peatonal.



capacitación y apoyo para la apertura y post- apertura de la franquicia

Capacitación Pre-apertura del personal clave

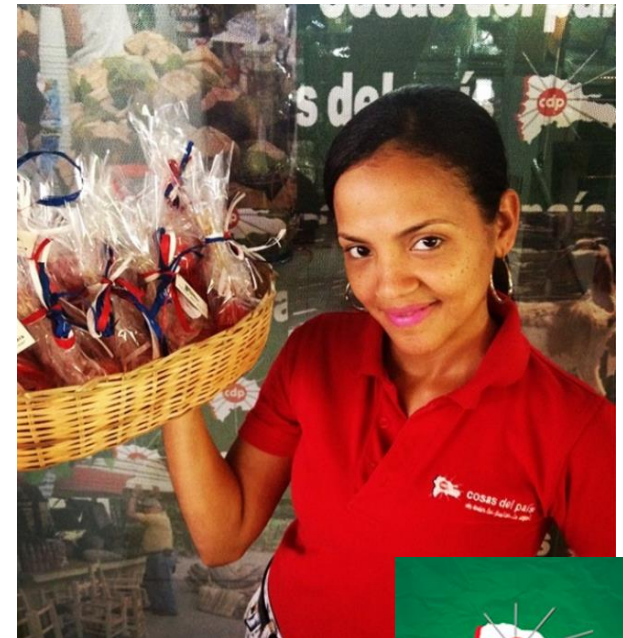
Luego de firmado el contrato de franquicia, se llevará a cabo la capacitación pre-apertura del Franquiciado y de los empleados de atención en la tienda. La capacitación contendrá tanto la inducción teórica, así como los aspectos operativos, administrativos y de servicio al cliente.

Asistencia para la Inauguración y durante los primeros días

Personal de casa matriz se trasladará a dicha localidad 2 días antes de la apertura, para 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, y permanecerá unos días después de la apertura, a fin de verificar la dinámica del local 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.



publicidad

Todo elemento de publicidad y promoción que la franquicia publique deberá contar con la previa aprobación de Casa Matriz.

Publicidad Inicial de Lanzamiento

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

Publicidad Centralizada

Se refiere a la publicidad corporativa llevada a cabo por Casa Matriz, dirigida a realizar publicidad que beneficie a cada una de 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



perfil del franquiciado

- Operador directo de la tienda, con capital suficiente para acometer la inversión
- Dedicación y compromiso con el negocio.
- Que desee independizarse y tener su negocio propio.
- Con pasión por el concepto Cosas del País.
- Alta inteligencia emocional.
- Educado y con facilidad de expresión.
- Alta vocación de servicio al cliente.
- Experiencia laborar de tipo directiva o en negocios.
- Conocimientos básicos administrativos y de manejo de personal.
- Manejo de tecnología básica.
- Proactivo y dinámico.
- Historial crediticio limpio.



deberes del franquiciado

- Pagar el derecho de entrada.
- Dedicar sus mejores esfuerzos para desarrollar con éxito la Franquicia.
- Brindar una excelente atención, logrando la fidelidad de los 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 las regalías comerciales establecidas por Casa Matriz.
- Invertir el monto mínimo anual establecido por Casa Matriz en publicidad para la promoción de su franquicia en la zona.



proceso de otorgamiento

- 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 correspondientes. Pago de primera parte del Derecho de Entrada.
- Una vez firmada la Carta de Intención el candidato procederá a la constitución de la compañía con la cual firmará el Contrato de Franquicia.
- Firma del Contrato de Franquicia: Pago restante del Derecho de Entrada.
- Capacitación y entrega de los manuales operativos.

