

CIRCULAR DE OFERTA  
DE FRANQUICIA

Don  
**Lico's**





**DON LICO'S**, empresa fundada por Abraham Vittini, nace en la provincia de San Pedro de Macorís en República Dominicana, en un local que inicia como un restaurante integral y que se focaliza posteriormente en locales para la venta de empanadas en base a trigo, con una diversidad de rellenos para todos los gustos.

El éxito no se hizo esperar y abren una tienda en Santo Domingo y posteriormente otra en la misma ciudad. Hoy cuentan con 4 tiendas en funcionamiento entre Santo Domingo y San Pedro de Macorís.



Se ofrecen empanadas con rellenos de queso, jamón y queso, pollo, pollo con queso, pizza, entre otras. Todo esto acompañado de oferta de jugos naturales que hacen del disfrutar de una sencilla empanada, toda una experiencia gastronómica a precios realmente accesibles para todo público.





Se plantean un crecimiento estratégico a través de un sistema de franquicias, bajo el siguiente formato:

Tiendas Express en locales de 15 a 20 metros cuadrados para la venta de empanadas y jugos bajo la modalidad Take Out (compre y lleve).

Casa Matriz abastecerá a los franquiciados de las masas y los rellenos elaborados desde su centro de producción en San Pedro de Macorís.

El franquiciado se encargará de organizar la logística para la búsqueda de los productos que venderá el franquiciado.



# VENTAJAS DEL CONCEPTO

- Excelente calidad en los productos, desde su preparación y presentación combinado con un servicio diferenciador.
- Proveeduría centralizada de la masa y rellenos.
- Estructura de soporte operativo, administrativo y de entrenamiento a tiendas.
- Asistencia y apoyo permanente.
- Capacitación documentada en manual de operación.
- Programa de capacitación continua.
- Diseño y adecuación del local a la atractiva imagen corporativa de DON LICO'S.
- Exclusividad de zona para el franquiciado.
- Oportunidad de tener un negocio propio de inversión y rentabilidad atractiva.



Don  
**Lico's**



# ASPECTOS INMOBILIARIOS

Para DON LICO'S la evaluación del punto inmobiliario es uno de los factores esenciales a considerar al momento de otorgar una franquicia, velando por la estratégica ubicación de ésta en procura de su éxito comercial. Por ello asesorará al potencial franquiciado en determinar el tipo de local o espacio adecuado.

La plantilla de selección inmobiliaria tiene las siguientes características mínimas indispensables para el buen funcionamiento de la franquicia:

FORMATO TIENDA EXPRESS

FICHA INMOBILIARIA

- Área del local: de 15 a 20m<sup>2</sup> mínimo.
- Ubicado en zonas comerciales populares de alto tránsito, centros comerciales integrales o plazas públicas, terminales de autobuses o de motoristas, zonas aledañas a universidades, esquinas de semáforos, salidas de Metro.
- Disponibilidad para toma de agua, desagüe y conexiones eléctricas (110V/220V).
- Locales con extracción de aire.
- En aquellos espacios que lo permita disponibilidad para uso de gas para las freidoras.
- Posibilidad de estacionamiento para ubicaciones a pie de calle.



# CAPACITACIONES

## Capacitación Pre-Apertura del Personal Clave

Luego de firmado el Contrato de Franquicia, se llevará a cabo la capacitación preapertura del franquiciado y el personal clave. La capacitación contendrá tanto la inducción teórica sobre la filosofía de la empresa, conocimiento de productos de DON LICO'S, sus características y preparación, aspectos operativos, administrativos y de servicio al cliente en los locales. Dicha capacitación preapertura se llevará a cabo en una de las tiendas operativas 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, personal de Casa Matriz se trasladará a dicha localidad días antes de la apertura y permanecerá unos días, a determinar, después de la apertura, durante los cuales se podrá verificar la dinámica del local y realizar los ajustes pertinentes.

## Proceso de Apoyo y Supervisión

Para mantener al personal bien capacitado y actualizado en las diversas áreas, 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 las necesidades de cada franquicia.



# PLAN DE COMUNICACIONES

## Publicidad Inicial

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 el local en la zona. La implementación de dicho plan será responsabilidad del franquiciado, y los costos asociados correrán por cuenta del mismo y formarán 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 las franquicias operativas.

## Publicidad Local

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

El material promocional podrá ser diseñado por Casa Matriz y su producción podrá ser realizada de forma centralizada para ser enviado a los locales franquiciados o de forma alternativa enviará los artes para ser impresos con proveedores locales.

## Redes Sociales

Las redes sociales 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, tanto propias como franquiciadas.



**Don  
Licos**



# PERFIL DEL FRANQUICIADO

La escogencia del franquiciado es uno de los factores decisivos para el éxito de la franquicia DON LICO'S. La disponibilidad del capital requerido para afrontar la inversión es importante, sin embargo, existen otras características del franquiciado que determinan el éxito del negocio.

El franquiciado ideal debe cumplir con las siguientes competencias objetivas:

- Estar vinculado con la operación, aunque no esté involucrado en el día a día del negocio, y ser residente de la ciudad donde instalará la franquicia.
- Profesional con experiencia laboral de corte gerencial, conocimientos básicos administrativos y tecnológicos de aplicación básica (manejo de celulares, PC, redes sociales, software de gestión, herramientas de Office).
- Con ganas de tener su negocio propio y hacerlo crecer.
- Con experiencia en negocios previos e inclinación hacia las ventas, no limitativo.
- Dedicación y compromiso con el negocio.
- Con liderazgo, manejo grupal, proactivo y dinámico.
- Inteligencia emocional y vocación de servicio.
- Comprometido con la marca y sus productos.
- Compartir los valores de DON LICO'S.



# RESPONSABILIDADES DEL FRANQUICIADO

- Pago del derecho de entrada.
- 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.
- 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.







# Contacto:

Datos del contacto comercial

