



  
**LA FIAMMA**

**Circular de Oferta de  
Franquicia**



## QUIÉNES SOMOS

LA FIAMMA nace en el año 2014 para ofrecer una opción en el sector gastronómico con platos de la cocina italiana, tales como pastas, pizzas, risottos entre otros, logrando posicionarse entre los mejores restaurantes en Santiago de los Caballeros, República Dominicana.

Actualmente poseen un local en funcionamiento con un ambiente familiar y fresco, con música en vivo, para disfrutar la preparación de platos realizados por parte de sus experimentados chefs con los más frescos ingredientes, tratados con la delicadeza necesaria para que la experiencia del comensal sea exquisita. El local adicionalmente ofrece un espacio de galería de arte, donde están en exposición cuadros de pintores locales e internacionales, disponibles para la venta.

Risotto trufado  
y burrata



BUONISSIMO  
LAFIAMMARE 809-736-4141

# Pizza Toscana

SALSA TOMATE, QUESO  
MOZZARELLA, PESTO, RUCOLA Y  
JAMON SERRANO

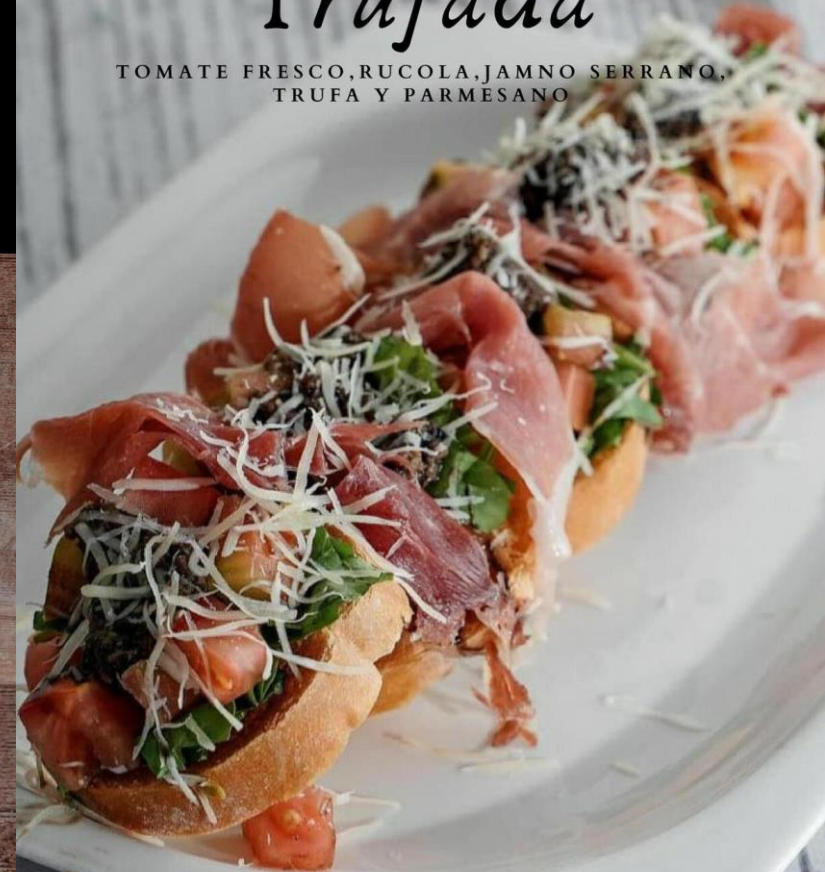
*Buonissima*



LA FIAMMA

# Bruschetta Trufada

TOMATE FRESCO, RUCOLA, JAMON SERRANO,  
TRUFA Y PARMESANO



*Buono e  
fresco*



## EL CONCEPTO DE LA FRANQUICIA

La Franquicia LA FIAMMA consiste en restaurantes de cocina italiana, tales como pastas, pizzas, risottos entre otros, con un ambiente familiar y música en vivo, con un servicio de excelente calidad para brindar a sus comensales una experiencia exquisita.

  
LA FIAMMA

## VENTAJAS DEL CONCEPTO

- Marca de reconocido prestigio y trayectoria.
- Recetas innovadoras y únicas en su estilo.
- Productos cuidadosamente seleccionados.
- Excelente calidad de servicio y atención al cliente.
- Evaluación continua de procesos.
- Programa de capacitación inicial.
- Manual de operación para el franquiciado y operarios.
- Asistencia y apoyo permanente.
- Diseño y adecuación del local a la atractiva imagen de **LA FIAMMA**.
- Exclusividad de zona para el franquiciado.
- Oportunidad de tener un negocio propio de inversión y rentabilidad atractiva.



  
**LA FIAMMA**



LA FIAMMA



Se definen tres formatos a franquiciar:

- Restaurante Integral: con área mínima de 1000 m<sup>2</sup>, incluyendo espacio para parqueo (dependerá de la ubicación) que incluye toda la línea de platos que actualmente se ofrecen, así como el *delivery*.
- Restaurante Medium: con área mínima de 500 m<sup>2</sup>, (el parqueo es opcional) para atención de unas 150 sillas, que ofrecerá los mismos productos y servicios que el integral pero en un espacio inmobiliario menor.
- Restaurante Boutique: con área mínima de unos 150m<sup>2</sup> para ser ubicados en plazas comerciales solo para la oferta de pastas, lasañas, pizza y risottos, incluyendo el servicio de *delivery*.

## ASPECTOS INMOBILIARIOS

- Locales ubicados en calle principal o esquina, con buena visibilidad.
- Cercanía con negocios similares para los formatos Integral y Medium.
- Áreas internas y de terrazas externas para el formato Integral y Medium (proporción 40% en espacio cerrado y 60% espacio abierto o terrazas).
- Aire acondicionado para las áreas internas del local.
- Servicio de sanitarios para damas y caballeros para los formatos Integral y Medium.
- Facilidades de acceso para descarga de proveedores y atención al servicio *delivery*,
- Servicios: agua corriente, gas doméstico, energía eléctrica 110/220.
- Espacio suficiente para instalar extracción de humo.
- Sistema de sonido, cable TV, internet y wifi.
- Zonas de nivel socio económico medio.







IA FIAMMA

# CAPACITACIONES

## **Capacitación Pre-Apertura del Personal Clave**

Luego de firmado el Contrato de Franquicia se llevará a cabo la capacitación preapertura del franquiciado y del personal clave de operación de la franquicia. La capacitación contendrá tanto la inducción teórica sobre la filosofía de la empresa, conocimiento y características de productos y su preparación y cocción, así como los aspectos operativos, administrativos y de servicio al cliente en los locales.

## **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 periodo adecuado.

## **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.

# PLAN DE COMUNICACIONES

## **Publicidad Inicial de Lanzamiento**

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

## **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 restaurantes. 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 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.



# COMPROMISOS DEL FRANQUICIADO

- Pagar el 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.
- Pagar mensualmente las regalías comerciales establecidas por casa matriz.
- Abonar mensualmente el monto correspondiente al fondo de publicidad.
- Invertir el monto mínimo anual establecido por casa matriz en publicidad local para promoción de la franquicia en su zona.



El franquiciado ideal debe cumplir con las siguientes características:

- Operador directo del local. si bien no se requiere su presencia permanente, debe estar al tanto de su día a día y visitarlo con frecuencia idealmente diaria (controller).
- Capital suficiente para acometer la inversión.
- Dedicación y compromiso con el negocio.
- Comprometido e identificado con los valores y el concepto de LA FIAMMA.
- Capacidades administrativas y de manejo de personal con conocimientos básicos en las áreas administrativas, finanzas y tecnológica (manejo de software de oficina tipo Microsoft, sistemas de gestión).
- Con experiencia laboral y/o con negocios exitosos.
- Alta vocación a las ventas y al servicio al cliente.
- Residenciado en la ciudad donde está la franquicia.
- Con inteligencia emocional desarrollada.