



CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUICIA



QUIENES SOMOS

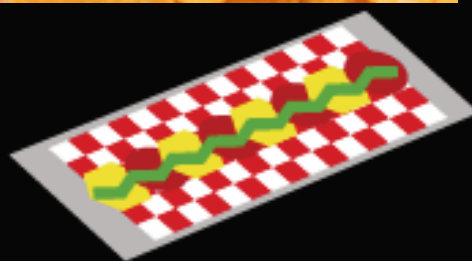
Desde que abrimos nuestras puertas en octubre de 2013, hemos trabajado para hacer de **CULTURA CERVECERA** el espacio perfecto y el entorno ideal para descubrir nuevas cervezas de todo el mundo.

Como empresa, aspiramos a ser el bar para experimentar y aprender sobre la cultura cervecera global y local, y disfrutar de un ambiente acogedor y divertido para reunirse con amistades, celebrar, ver eventos deportivos y hacer catas de cerveza.

Somos el lugar preferido tanto para entusiastas de la cerveza como para principiantes, para experimentar la **CULTURA CERVECERA**.



Actualmente, nuestro catálogo expandido de cervezas incluye unas 140 etiquetas diferentes de todo el mundo, acompañadas por creaciones gastronómicas que complementan el disfrute de la cerveza.







MISIÓN

Crear ambientes únicos para que los amantes de la cerveza disfruten de experiencias excepcionales, a través de una selecta variedad de cervezas artesanales y un servicio de calidad, fomentando la apreciación de la cultura cervecera.

VISIÓN

Ser el referente nacional en la cultura cervecera, reconocidos por innovar y promover la excelencia en servicio y diversidad cervecera, expandiendo nuestra presencia para inspirar y conectar a la comunidad cervecera.

VALORES

Pasión por la cerveza - Compromiso con la calidad - Hospitalidad e inclusividad
Innovación y creatividad - Educación y conocimiento - Integridad y
transparencia - Colaboración y comunidad





LA FRANQUICIA

Es una experiencia gastronómica única que celebra la pasión por la cerveza artesanal y la buena mesa en un ambiente moderno, acogedor y lleno de energía.

Nuestra franquicia ofrece un modelo de negocio probado y rentable, con locales a partir de 150 m², cuidadosamente diseñados para transmitir la esencia de la cultura cervecera.

CULTURA CERVECERA invita a sus franquiciados a formar parte de una comunidad apasionada y en constante crecimiento, comprometida con la calidad, la hospitalidad y la innovación. Más que un bar o restaurante, somos un espacio para compartir, aprender y disfrutar la verdadera cultura cervecera.



VENTAJAS DEL CONCEPTO

- Más de una década de éxito y posicionamiento en el mercado.
- Uso de identidad corporativa consolidada y diseño de local llave en mano.
- Exclusividad de zona para el franquiciado.
- Manuales de operación y procesos optimizados para una gestión eficiente.
- Programa de capacitación inicial y apoyo permanente al franquiciado.
- Evaluación continua de procesos y altos estándares en productos y servicios.
- Acceso a negociaciones exclusivas, proveedores verificados y patrocinios.
- Software de punto de venta, *back office* y bases de datos para impulsar ventas.
- Modelo de negocio de bajo riesgo con retornos de inversión competitivos.



ASPECTOS INMOBILIARIOS



Criterios para la selección del local

Preferiblemente locales a pie de calle o en *strip malls* (centros de servicio).

Ubicación en sectores comerciales y residenciales de alto tránsito con público nivel A y B.

Se consideran locales en centros comerciales integrales solo en planta baja, con frente hacia la calle y terraza.

Características del inmueble

- Área ideal a partir de 150 m².
- Indispensable contar con terraza abierta.
- Facilidad de acceso peatonal/vehicular y disponibilidad de estacionamiento propio, en calle o mediante *valet parking*.

Servicios básicos

- Acometidas para gas, internet y suministro eléctrico de 110V y 220V.
- El local debe contar con planta eléctrica.

APOYO AL FRANQUICIADO

Capacitación pre-apertura

Inducción teórica sobre filosofía de marca.
Formación en productos y su elaboración.
Entrenamiento operativo y servicio al cliente.

Inauguración y primeros días

Un representante de casa matriz participará en la apertura y permanecerá durante primeros días operativos, a fin de reforzar conocimientos y solución de consultas.

Apoyo continuo

Visitas programadas según la necesidad de cada franquicia. Actualización constante del personal y procesos.



PLAN DE COMUNICACIONES

Lanzamiento estratégico: plan diseñado en conjunto para posicionar tu tienda. Incluye relaciones públicas, campañas y evento de apertura en tu zona.

Publicidad centralizada: 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: aporte mínimo mensual para publicidad local con material aprobado por casa matriz.



Material promocional: en el caso de producción de piezas publicitarias, los artes finales serán elaborados por casa matriz y enviados a los franquiciados para su producción local. También podrá producirlo y enviarlo a las tiendas, con la finalidad de asegurar su coherencia con la imagen diseñada por la empresa.

Redes sociales centralizadas: gestión corporativa única de redes para coherencia de marca. Se destacan logros de cada tienda manteniendo balance entre franquicias.

DEBERES 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.
- 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.



PERFIL DEL FRANQUICIADO

El éxito de la franquicia reside en la selección estratégica de nuestros aliados. Buscamos perfiles que combinen solidez financiera con habilidades de liderazgo y compromiso operativo. El franquiciado ideal debe cumplir con las siguientes características:

- Operador directo o involucrado activamente en el día a día. Residencia en la ciudad donde se encuentra la franquicia.
- Disponibilidad de local adecuado y capital de inversión.
- Capacidades administrativas, manejo de personal y dominio básico de Excel y RRSS.
- Compromiso con el concepto de marca, vocación de servicio y detallista.
- Historial crediticio limpio y experiencia previa en negocios exitosos.
- Proactividad, inteligencia emocional.





PASOS PARA LA NEGOCIACIÓN

- 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. Pago de primera parte del derecho de entrada.
- 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 manual operativo.

