















# Xocolat Franquicia

Xocolat ofrece a sus franquiciados:

- El uso de la **marca** en exclusiva en la zona de cesión.
- El traspaso del **know-how** a través de el asesoramiento, la formación y los manuales operativos.
- El traspaso de las **tecnologías** de producción y gestión en las tiendas.
- Condiciones muy competitivas en adquisición de **productos y logística**.
- Servicios recurrentes de marketing, **formación**, calidad, compras, operaciones, sistemas de información, etc.
- Apoyo en el arranque y **desarrollo del negocio**: con el diseño de la tienda, formación inicial, apoyo en apertura y **confección del análisis económico del negocio**.



**Xocolat**<sup>®</sup>

CHOCOLATE DOMINICANO



# Conceptualización de la Inversión

**Derecho de Entrada:** otorga al franquiciado la Integración en la red de franquicias, uso y disfrute de la marca y de la imagen corporativa común, formación del franquiciado en las técnicas comerciales y de gestión del negocio, asesoramiento continuo por parte de la casa matriz y entrega de los Manuales de operación. Incluye el desarrollo y entrega del diseño arquitectónico del nuevo establecimiento.

**Gastos Pre-operativos y Legales:** son todos aquellos gastos en los que se incurre a la hora de constituir una compañía, firmar el contrato y obtener la permisología necesaria para operar XOCOLAT.



**Xocolat®**

CHOCOLATE DOMINICANO

Xocolat Xocolat Xocolat

# Conceptualización de la Inversión

**Obra Civil:** este gasto corresponde al acondicionamiento del local para que pueda funcionar XOCOLAT (depende de las condiciones iniciales del local).

**Mobiliario y Equipo:** inversión para amoblar y equipar el local (dependerá de las características del local).

**Publicidad Inicial:** inversión en el plan publicitario de apertura de una nueva unidad.

**Imprevistos:** son todos aquellos gastos en los que se puedan incurrir.

**Inventario Inicial:** inversión mínima en productos para la puesta en marcha de XOCOLAT.

Xocolat Xocolat Xocolat



# Franquicia Proceso de adjudicación (ver anexo 1)

1 Entrega de la presentación y formulario de solicitud al interesado.

2 Envío del formulario de solicitud por parte del interesado.

3 Análisis y aceptación de la solicitud de franquicia.

4 Entrega de la documentación precontractual y análisis de viabilidad.

5 Firma del contrato y pago canon.

6 Inicio del proceso de apertura de la Franquicia.



## Proceso de apertura (ver anexo 2)

1

Análisis definitivo de viabilidad,  
proyecto de obra y presupuestos.

2

Ejecución y seguimiento  
de obras de la tienda.

3

Formación y asesoramiento  
de pre-apertura.

4

Visto bueno de obras e instalaciones.

5

Apertura y apoyo puesta en marcha.

6

Seguimiento de la evolución.



## Anexo 1

### Asesoramiento antes de la firma del local:

**Análisis:** Junto con el franquiciado se empieza a analizar antes de la firma del contrato del local la viabilidad del proyecto en función de la ubicación, del potencial de la zona, etc...

**Obras:** Una vez realizado el proyecto (Arquitecto de la Franquicia), se valorará, conjuntamente con el franquiciado, la manera más idónea para ejecutar las obras.

**Financiación:** 100% a cargo del franquiciado.

## Anexo 2

### Selección y formación antes de la apertura:

El franquiciante de XOCOLAT le asesorará en la selección del personal, encargándose de la formación de todo el personal que vaya a participar en la apertura del local, planificando los horarios de trabajo y aconsejando al franquiciado del número de empleados necesario a contratar, de acuerdo con las necesidades del local.

Se realizan formaciones específicas para cada nivel del personal de la franquicia. El plan de formación está compuesto por formación teórica y formación práctica para cada uno de los niveles de trabajo. Durante el período de formación se entregará al franquiciado un ejemplar del Manual Operativo de la Franquicia, donde se refleja todo el Know-how del negocio, para que pueda consultarlo siempre que quiera.



