**Desarrollo de Franquicia internacional**

1. Formulario DATOS BÁSICOS EMPRENDEDOR
   1. CUIT.
   2. Razón Social / Apellido y Nombre.
   3. Teléfonos.
   4. Calle / Ruta.
   5. Nro / Km.
   6. Piso.
   7. Depto / Oficina.
   8. Código Postal.
   9. Provincia.
   10. Partido / Departamento.
   11. Localidad.
   12. E-mail.
2. Formulario VIDEO PRESENTACIÓN PAC EMPRENDEDORES
   1. Incubadora.
   2. Datos Básicos del Emprendedor.
   3. Título del Proyecto: ***Desarrollo de Franquicia Internacional***
   4. ¿Cuál es la oportunidad de Mercado que detectó?
   5. ¿Cuál es la franquicia que va a desarrollar?
   6. Describa brevemente el desarrollo de la franquicia.
   7. Detalle el destino de los fondos que va a solicitar.

**Desarrollo Comercial, definición del modelo de franquicia, estudios de mercado y estudios económicos.**

**Desarrollo de la Carpeta Legal**

**Desarrollo de Manual/es Operativo/s, definición en detalle de las operaciones básicas del negocio, funcionamiento, etc.**

* 1. Equipo.
  2. Link a Youtube (formato público).

1. Plan de Negocios – Formulario ANALISIS DE MERCADO
   1. *¿Cuáles son las características de los clientes y/o consumidores?*
   2. *¿Quiénes son los competidores directos e indirectos?*
2. Plan de Negocios – Formulario PRODUCTO

**La empresa/emprendedor se dedica a la producción / comercialización de** *(desarrollar brevemente)*

1. Plan de Negocios – Formulario ETAPAS DEL PROCESO PRODUCTIVO

**El proyecto abarca desde el relevamiento del negocio y el mercado en que opera la empresa, la definición de los parámetros y los potenciales resultados a obtener, hasta llegar a la confección de los distintos manuales que permiten realizar la operatoria completa del modelo.**

1. Plan de Negocios – Formulario ESTRATEGIA COMERCIAL

Comunicación y Difusión

* 1. *¿Cuáles son los canales de comunicación que va a utilizar para dar a conocer la franquicia y atraer a los potenciales clientes?*
  2. *¿Cuál será la estrategia de lanzamiento de la franquicia?*

Canales de distribución y Venta

* 1. *¿Cómo está compuesta su fuerza de venta y cuáles son sus incentivos?*

1. Plan de Negocios – Formulario EQUIPO

Formación Académica y competencias informales

* 1. Tabla Formación Académica
  2. Otras competencias que aportar al proyecto

Experiencia Laboral relativa al proyecto

* 1. Tabla Experiencia Laboral

Motivación y Equipo de Trabajo

*¿Qué lo motiva a emprender el proyecto?*

*¿Qué perfiles de socios y/o empleados son clave para llevar adelante el Plan de Negocios?*

1. Plan de Negocios – Formulario PLAN DE INVERSIONES

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Servicios profesionales** | | | | |
| N° | **Servicio Pac** | **Actividad Pac** | **Tareas** | **Importe** |
| 1 | Estrategia | Planeamiento estratégico y operativo | 1.1 Relevamiento de situación del negocio y el mercado + diseño del concepto del negocio |  |
| 1. 2 Análisis económico-financiero |  |
| 2 | Venta y comercialización | Comercialización | 2.1 Manuales de gestión interna de la red de franquicias de gestión interna de la red de franquicias |  |
| 2.2 Manuales de Relación Franquiciado - Franquiciante |  |
| 2.3 Manuales de uso cotidiano ( según corresponda por la actividad de la empresa) |  |

**ACTIVIDAD 1: ESTRATEGIA/ PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO**

Orden de Ejecución: 1

Mes de Finalización: en función del plan de inversión

**Tarea 1.1**

Nombre: RELEVAMIENTO DE SITUACIÓN DEL NEGOCIO Y EL MERCADO + DISEÑO DEL CONCEPTO DE NEGOCIO

* Descripción:

Descripción de la tarea. El consultor realizará un trabajo en donde se interiorizará del negocio en cuestión y estudiará su potencial relevando los diferentes procesos del mismo para luego trasladarlos a uno o más módulos franquiciables. Se realizarán entrevistas a distintos responsables de la organización con el objetivo de conocer aspectos de la actividad principal y clave de éxito y se identificarán variables relevantes para un modelo de franquicias.

* *Productos verificables:*

Presentación del Modelo de Negocio: Como fruto del análisis previo, se describirá cada módulo de negocio ideado, su alcance, la ficha técnica, el perfil del franquiciado /inversor, las características de las zonas de implantación, el perfil del cliente, estructura organizacional necesaria para cada módulo, etc.

**Tarea 1.2**

Nombre: ANÁLISIS ECONÓMICO – FIANANCIERO

* Descripción de la tarea:

El consultor realizará un trabajo en donde se interiorizará respecto a la performance del negocio en lo Comercial/Económico y financiero. En forma complementaria al análisis anterior, el objetivo de esta etapa será determinar el potencial económico / financiero actual y su proyección futura.

Se partirá de los datos históricos de comportamiento de la actividad actual (+ información relacionada del mercado y la competencia) con el propósito de cumplimentar con las disposiciones del capítulo 19 del código civil y comercial unificado. A partir de allí, se evaluará el atractivo del proyecto tanto para LA EMPRESA como para los futuros inversores (franquiciados). La herramienta a utilizar es un modelo de simulación que incorpora las principales variables del negocio. Las mismas se cuantificarán y se evaluarán en el tiempo a los efectos de determinar:

En este estudio e incluirán costos asociados a la logística, exportación., aranceles, etc . propios del desarrollo de la franquicia en el país elegido.

* *Productos verificables:*

Informe del Proyecto de Inversión.. conteniendo :

1. Escenario de Mercado potencial en el país donde se desarrollará la franquicia.

2. Inversión Inicial.

3. Flujo de Fondos (mensual).

4. Proyecto de inversión (anual – horizonte 5 años)

5. Tasa de retorno y período de recupero.

6. Rentabilidad esperada.

7. Punto de equilibrio y Coeficientes de rie

**ACTIVIDAD 2: VENTA Y COMERCIALIZACIÓN/ COMERCIALIZACIÓN**

Orden de Ejecución: 2

Mes de Finalización: en función del plan de inversión

**Tarea 2.1**

Nombre: Armado y confección de manuales de gestión interna de la red de franquicias

Descripción:

Este proceso implica el desarrollo de los manuales que trasladen el know-how de la empresa a los futuros franquiciados

*Productos verificables:*

* Manual de Implementación.
* Manual de Selección del Franquiciado.
* Manual Jurídico. Incluyendo (Acuerdo de Confidencialidad, Reserva de Territorio ( pre-contrato), Contrato de Franquicia, conforme también a la nueva ley y un análisis de la legislación vigente  para este tipo de desarrollos, del país donde se desarrollará la franquicia.
* Manual de Auditorías.
* Manual de Asistencia a la Red de Franquicias.

**Tarea 2.2**

Nombre: Armado y confección de manuales de Relación Franquiciado - Franquiciante

Este proceso implica el desarrollo de todos los manuales que trasladen el know-how de la empresa/emprendedor a los futuros franquiciados y su personal.

*Productos verificables:*

* Manual de Inducción.
* Manual de Puesta en Marcha.
* Manual de Gestión del Personal.
* Manual de Control de Gestión.
* Manual de Acciones de Marketing

**Tarea 2.3**

Nombre: Armado y confección de manuales de de uso cotidiano

Este proceso implica el desarrollo de todos los manuales que trasladen el know-how de la empresa SEGÚN SU ACTIVIDAD

*Productos verificables (según corresponda por la actividad de la empresa):*

*Caso 1 Gastronomía*

* Manual de Productos (Fichas de elaboración y costeo).
* Manual de Procedimientos de Cocina.
* Manual de Procedimientos de Salón.
* Manual de Compras y manejo de proveedores.
* Manual de Servicio, Atención y Ventas.

*Caso 2 Indumentaria y comercio*

* Manual de Productos (Instructivo de Exhibición).
* Manual de Procedimientos Operativos.
* Manual de Atención al Cliente y Venta.

*Caso 3 Servicios*

* Manual de “Productos” (Fichas de servicios).
* Manual de procedimientos Operativos.
* Manual de Atención al Cliente