

BlaClinic despunta en el sector de la logopedia con una franquicia fiable, consolidada y segura

La operativa, metodología y gestión de desarrollo con los franquiciados la sitúa como una de las mejores franquicias del sector de la salud especializada en las que invertir

BlaClinic recoge las claves fundamentales que requiere una franquicia exitosa: una metodología única y propia, que se actualiza conforme los avances de la sociedad, un crecimiento continuado y controlado, condiciones contractuales beneficiosas para los nuevos franquiciados, o la incorporación de acuerdos de financiación para los nuevos integrantes, ayudándoles en el inicio del negocio.

Actualmente, el sector de la franquicia ha experimentado un crecimiento por la amplia demanda por parte de emprendedores e inversores que buscan apostar por un modelo de negocio que ofrezca garantías y solidez empresarial. En el caso del sector de la salud y el cuidado personal, las franquicias que prestan este tipo de servicios se mantienen insolubles frente a las adversidades del entorno, como la actual crisis sanitaria por el Covid 19.

Hay varios criterios que requiere una franquicia para destacar dentro de un mercado globalizado donde la competencia sectorial es cada día más amplia, y las nuevas tecnologías facilitan la rivalidad por la atención del público objetivo. Para diferenciarse hay una serie de características que las marcas deben tener implícitas:

Diferenciación en el sector. Una franquicia debe tener varias ventajas competitivas centradas en una imagen de marca reconocida y avalada por profesionales del sector. En el caso de las franquicias relacionadas con la salud, sus ventajas competitivas se focalizan en la especialización y la calidad de servicios que ofrecen, y en la reputación obtenida de pacientes y profesionales cualificados, ya que existen pocos modelos de franquicia acreditados y sólidos, como es el caso de la franquicia de logopedia BlaClinic, cuya actividad durante los meses de crisis sanitaria junto con sus pacientes y sus franquicias ha sido encomiable, obteniendo así el reconocimiento y el status que mantiene a día de hoy por su gestión empresarial.

Filosofía empresarial arraigada: La marca debe contar con un modelo íntegro y comprometido; la implicación de una marca muestra el interés por el crecimiento profesional de su red de franquiciadores y la confianza en su modelo corporativo. En este contexto las franquicias especializadas de la salud, como centros de logopedia deben ofrecer una asistencia técnica constante, una formación inicial y continua, y un apoyo empresarial continuado durante la actividad.

Trayectoria contrastada: La solidez de la marca, especialmente, la experiencia de una franquicia en el sector y su posterior evolución es un factor esencial para tener en cuenta a la hora de invertir.

En base a los requisitos descritos anteriormente que debe tener tácito una franquicia para ser un

modelo interesante para emprendedores e inversores, se puede comprobar que BlaClinic, además de los 15 años de experiencia en el sector y contar con una metodología testada, innovadora, personalizada y propia, cumple los requisitos esenciales para dar una garantía de éxito.

BlaClinic, cuya expansión trabaja la consultora Tormo Franquicias Consulting, ofrece un modelo de negocio robusto e inalterable frente a crisis económicas o sanitarias, ya que sus servicios relacionados con el sector de la salud son considerados esenciales, destacando si cabe, que la disciplina de la logopedia es cada vez más recurrida por la sociedad, tanto por adultos como niños que necesitan una atención temprana o perfeccionamiento durante los primeros pasos en la comunicación, deglución y audición.

La enseña de logopedia BlaClinic desea continuar con la expansión comedita y estructurada que ha llevado hasta ahora, centrándose en comunidades como Valencia, Barcelona, Madrid, Sevilla, etc. Desde la central focalizan su búsqueda en inversores y/o profesionales del sector cualificados y con ganas de emprendimiento exitoso, o logopedas que se estén desarrollando como autónomos, cuyo objetivo es ayudarles a que se incorporen en una red empresarial consolidada y con amplia visión de futuro y crecimiento.

Para más información, contactar sin compromiso al departamento de desarrollo:

Borja Sánchez
bsanchez@tormofranquicias.es
911 592 558

Datos de contacto:

Borja Sánchez
Director de Expansión de Tormo Franquicias Consulting
911 592 558

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Infantil](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>