

## **Cafés El Legado lanza un nuevo sistema operativo que beneficiará a clientes y franquiciados**

### **La empresa española distribuidora de café impulsa un plan de digitalización**

El innovador proyecto de franquicia impulsado por la central referente en la distribución mayorista de café al sector de hostelería les ha llevado a ser la única franquicia de su subsector, siendo una oportunidad para pequeños inversores que busquen rentabilidad y soporte durante su proyecto empresarial.

Para la empresa sevillana el papel del franquiciado es fundamental para el crecimiento de la marca, es por ello, que tal y como destaca su ceo- fundador, José Luis González: “Cafés El Legado se ha diseñado para la proyección del franquiciado, por ello, nuestro sistema de trabajo les ayuda a superar las barreras financieras, de mercado con el acceso a productos con precios competitivos, de comunicación con nuevos sistemas de fidelización y límites tecnológicos, buscando nuevos sistemas o servicios que aumenten la facturación satisfacción de clientes y trabajadores,” en este último aspecto, destacamos el nuevo proyecto de digitalización impulsado por la franquicia en el 2022 destinado a la adaptación de pymes del sector de la hostería al nuevo entorno tecnológico para poder equipararse a la operativa empleada por grandes cadenas, y favorecer por consiguiente la experiencia de los clientes y aumento de servicios de los franquiciados a través de las satisfacción de sus clientes restauradores.

Esta nueva plataforma llamada “Tu Market Plan” se encarga de aumentar la eficiencia de las herramientas de fidelización para consumidores ofreciendo varias posibilidades a los restaurantes y bares como: elaborar un sitio web con su diseño gráfico respectivo, comunicaciones dirigidas a diferentes medios online, diferentes acciones de captación en función de la asiduidad con descuentos, eventos, etc. en resumen, la central asegura que: “desde nuestro departamento de marketing nos encargamos de diseñar y poner en marcha herramientas que otorguen a un establecimiento tradicional una experiencia diferencial”.

La consultora responsable de gestionar la expansión a nivel nacional Tormo Franquicias Consulting, afirma la potencialidad de Cafés El Legado debido a varios motivos:

Marca única en el sector con una amplia demanda de mercado: sus 30 años de experiencia en el sector cafetero les ha conducido a idear un proyecto pionero que engloba: clientes, negocios y franquiciados. La ausencia de competencia no les ha frenado en su empeño por la innovación, ideando herramientas como el marketing olfativo, o una Plataforma de fidelización digital diferencial (Tu Market Plan).

Productos de calidad con buenos márgenes económicos orientados al crecimiento de las franquicias. Su soporte integral en la gestión y búsqueda de nuevos proveedores combinado con su factor de primera necesidad y amplitud de target, lo definen como una buena oportunidad de franquicia.

Inversión constante en digitalización de marca y servicios. Desde la marca franquiciadora destacan el inminente cambio que demanda los clientes: “El sector de la hostelería necesita, con urgencia,

adaptarse a las costumbres de los consumidores digitales, ofreciendo también desde el tradicional establecimiento una experiencia que supere sus propios espacios físicos.”

Modelo apto para pequeños inversores sin experiencia previa en el sector de la hostelería o distribución: la marca de Cafés el Legado esta en búsqueda de emprendedores o inversores con iniciativa, perspectiva de futuro y con ganas de formar parte de un equipo solvente, comprometido y honesto.

**Datos de contacto:**

Beatriz Rosa

Consultor en Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

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

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

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>