

Cellulem Block sorte a la crisis

La franquicia líder en tratamientos de celulitis y adelgazamiento lanza un Plan Comercial para aumentar la facturación de sus centros.

El plan se ha desarrollado de forma piloto en uno de los centros franquiciados, que ha duplicado su facturación

Atraer nuevos clientes y aumentar las ventas en los centros en este entorno económico tan desfavorable. Estos son los principales objetivos del Plan Comercial para Centros Cellulem Block, un proyecto diseñado por la franquicia experta en belleza para impulsar las ventas en sus centros.

“La coyuntura económica actual está limitado la actividad del comercio en España y el sector servicios se está viendo especialmente afectado. Para que nuestros centros se vean lo menos perjudicados posible, hemos diseñado un Plan Comercial para Centros, adaptado a las necesidades particulares de nuestros centros franquiciados”, ha declarado el Director General de la enseña de belleza, Luis Martínez.

El Plan Comercial para Centros Cellulem Block recoge de forma detallada un conjunto de actuaciones y herramientas que debe aplicar el franquiciado para aumentar su cartera de clientes e incrementar la facturación en su centro.

Para su diseño el Departamento de Marketing de la franquicia de belleza ha desarrollado un estudio de la situación de los centros franquiciados y su entorno. El resultado ha sido el diseño de herramientas comerciales realmente eficaces, adaptadas a sus necesidades y a la situación actual de las familias españolas.

Gran éxito

Para mejorar la eficacia de las actuaciones recogidas en el Plan Comercial para Centros, la franquicia ha venido desarrollando desde hace un par de meses una experiencia piloto en uno de sus centros franquiciados de la provincia de Málaga.

Y el resultado no podía ser mejor. El centro ha triplicado el número de visitas y ha duplicado su facturación. Todo un éxito dada la situación económica que atraviesa el país.

“En diciembre llegamos a estar en una situación muy complicada en la que no cubríamos los gastos generales... Fue duro pensar que no remontaríamos. Vimos como solución ofrecernos como centro piloto para el desarrollo del Plan Comercial para Centros que había diseñado la central y, en unas ocho semanas de trabajo, ya superamos los costes” ha afirmado M.A. Ruiz, el franquiciado del centro Cellulem Block en el que se ha desarrollado la experiencia piloto.

Con esta actuación Cellulem Block amplía y refuerza su oferta de servicios al franquiciado, ofreciendo soluciones eficaces en todos los ámbitos en los que se desarrolla su modelo de negocio.

Datos de contacto:

Ana Díaz

Responsable de Comunicación
902 321 505

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

Categorías: [Franquicias Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>