

¿Cómo abrir una franquicia?

Si has decidido optar por una franquicia para abrir tu propio negocio, has hecho una buena elección, pues se trata de un modelo de negocio al alza que en 2015 prevé abrir 4.500 nuevos establecimientos. Además, al ser franquiciado te puedes beneficiar, entre otras cuestiones, de una imagen de marca, de la experiencia y de pertenecer a una red. Pero ¿Qué necesitas saber antes de montar una franquicia?

Saber qué es una franquicia: Antes de empezar la aventura, debes saber lo que es una franquicia. Una franquicia es un tipo de contrato mercantil entre empresas, el franquiciado y el franquiciador. Con su asociación ambas partes obtienen beneficios, por un lado, el franquiciador consigue expandir su marca, mientras que el franquiciado obtiene un porcentaje de las ganancias, una imagen de marca consolidada, soporte, cartera de productos y/o servicios, y el respaldo de una empresa con experiencia y éxito.

Evaluación de uno mismo: Ahora que ya sabes lo que es una franquicia, y antes de ponerte a examinar los sectores, debes analizar tus posibilidades y tu perfil como franquiciado, pues aunque un franquiciado es un ente independiente societariamente, debe estar dispuesto a asumir una serie de normas, pautas internas de la red de franquicias marcadas en el contrato. Esto significa, que las decisiones las acabará tomando el franquiciador por el bien la red.

Es importante asumir este punto, sino lo tienes claro, lo mejor es desechar la opción de una franquicia y emprender por tu cuenta.

También has de ser consciente de tu nivel formativo y tu experiencia, tanto en el mundo de los negocios como en el sector donde pretendes adentrarte. Los expertos recomiendan emprender en actividades afines a las actitudes y aptitudes de los emprendedores.

Además deberás tener una gran capacidad para aprender y adaptarte a los cambios que marcarán tanto el mercado como la central franquiciadora.

Búsqueda del sector: Una vez tenemos estos aspectos claros, es hora de buscar el sector y el negocio que queremos abrir, qué tipo de empresa podría funcionar, observando las oportunidades de crecimiento dentro del mercado, y todos los recursos que se van a necesitar para su puesta en marcha, así como los recursos de los que dispones para hacer frente a la inversión, no sólo la inversión para arrancar el negocio, sino también los recursos para aguantar hasta que lleguen los clientes.

Evaluar la franquicia elegida: Además, es importante que cuando te decidas por el sector, investigues acerca de la franquicia y el franquiciador, su situación financiera, situación a nivel de marca dentro del mercado, innovación, forma de trabajo, conocer la central y las instalaciones... Puedes solicitar

información para montar una franquicia de Yoigo K-Habls en <http://www.k-habls.com/k-habls-lp/emprende>

Firmar el acuerdo: Y por último, dar el paso. Elegir la forma jurídica, establecerse como autónomo o constituir una sociedad mercantil, firmar el contrato, que regulará la relación jurídica entre el franquiciador y el franquiciado, su relación empresarial, los derechos y obligaciones a cuyo cumplimiento se comprometen ambas partes.

Know know: Tras la firma del contrato, ya estás listo para arrancar con el negocio, no sin antes haber establecido el know know, el famoso saber hacer de la marcar, asesoramiento, apoyo y formación.

Email de contacto: K-Habls Telefonía

Datos de contacto:

K-habls Telefonía

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

Categorías: [Franquicias Finanzas Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>