Publicado en Madrid el 02/12/2020

'Con el cobranding los costes fijos se mantienen, pero tus ingresos aumentan': Franquiciado Comess Group

Miguel Domínguez es franquiciado de Comess Group. Adquirió las marcas Lizarran y Cantina Mariachi y opera con ellas en formato cobranding. Este formato permite ubicar ambas marcas en un mismo local. El local que adquirió está ubicado en Manuel Becerra (Madrid). Miguel cuenta su experiencia con el grupo, como franquiciado y concede algunos consejos

El grupo de restauración Comess Group ha querido mostrar el lado más humano de sus franquiciados ofreciendo entrevistas sobre la experiencia de estos con la empresa y la trayectoria profesional hasta llegar a montar una franquicia. Miguel Domínguez, franquiciado del grupo, emprendió su carrera en el mundo de las franquicias con las marcas Lizarran y Cantina Mariachi. Este empresario ya disponía de negocios en Venezuela de venta de comida antes de su experiencia con el grupo de restauración. “Vengo de fuera de España y me pareció la mejor forma de acercarme al mercado, había demasiadas cosas que desconocía, desde cuestiones sencillas como que en España se desayuna pan con tomate a otras más complejas como los contratos o proveedores.
Siento que una franquicia puede ayudarte con el conocimiento previo del negocio” afirma Miguel.

Además, Miguel inició su viaje con dos de las franquicias del grupo trabajando bajo el modelo de cobranding. Esto permite ubicar dos marcas bajo el mismo techo. “Ha resultado una experiencia extraordinaria, debido a que magnificas los recursos. Los costes fijos se mantienen, pero tus ingresos aumentan, lo que va directamente a tu cuenta de beneficios. Si lo hubiese conocido antes, lo hubiéramos implementado con anterioridad. Además de esto, en nuestro caso son marcas que se complementan y nunca que se canibalizan como he podido observar en otros cobranding. Algo bueno nos tuvo que dejar este 2020” explica el franquiciado.

Miguel aconseja antes de abrir una franquicia, la importancia de comprobar muchos de los aspectos del negocio y no dejarse llevar por las primeras impresiones “Antes de comprar una franquicia, creo que debes estudiar los locales abiertos y analizar sus estados financieros. Pueden existir negocios que estén llenos de gente, pero cuando ves que muchos de sus productos no pasan de un euro o son prácticamente “regalados” tienes que plantearte de dónde vienen las ganancias” responde Miguel a la pregunta sobre lo que le llevó a franquiciarse con Comess Group respecto a la competencia.

Miguel destaca muchas de las ventajas que tiene montar una franquicia en relación a crear un negocio de cero, como es la experiencia que aporta un grupo que conoce el sector. “Son muchas cosas que te facilitan tu operativa y te hacen ser más eficiente. Desde la negociación con proveedores, para conseguir precios mucho más competitivos hasta un supervisor, en mi caso es una persona muy eficiente, que te ayuda y aconseja con todo lo surge en tu día a día. La experiencia que tengo con Comess Group es que he podido conseguir ayuda siempre que la he necesitado” afirma el franquiciado.

Miguel destaca la importancia de la elección de un buen local a la hora de asegurar el éxito de un

negocio franquiciado. “Considero que no solo en el caso de Comess Group sino en el de cualquier franquicia, debes analizar al detalle la ubicación, no todos los negocios funcionan en cualquier local. Existe un tipo de negocio correcto para cada ubicación, es un error que observo muy a menudo. Para nosotros, el local de Manuel Becerra fue amor a primera vista” explica Miguel.

Estas son las opiniones de Miguel Domínguez, emprendedor que ha explicado los desafíos a los que se enfrenta día a día con su negocio y sus recomendaciones a la hora de emprender de la mano de una franquicia.

Irene Carrión Pérez
Digital Strategist

Datos de contacto:
Marlén Fernández
Departamento Comunicación.
914902805 / 641300

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Nacional Franquicias Finanzas Madrid Emprendedores Restauración

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es