

Effisthetic presenta su modelo de negocio con facturación desde el primer día

La empresa estará situada en el stand D-177 de la zona de franquicias

¿Existe un negocio bueno, bonito, que requiera poca inversión inicial y que sea rentable desde el mismo día de su apertura? La respuesta es afirmativa y lleva el nombre de Effisthetic www.iffisthetic.com la red nacional destinada a profesionales de peluquería y estética que proporciona servicios, productos cosméticos, mobiliario, accesorios, aparatología y cualquier otro producto o servicio necesario para el desarrollo de dicha actividad profesional. “Generar dinero en un negocio desde el mismo momento en el que se abre no es una utopía. Nuestro ejemplo así lo pone de manifiesto”, explica Sergi Niubo, Director de Expansión de Effisthetic. “La constatación de que esto es posible la hemos hecho en nuestros 12 negocios propios en toda Cataluña y que ha provocado un efecto de contagio en emprendedores que se han unido a nuestra red en Barcelona, Madrid y Canarias. Además en breve habrá cuatro nuevos franquiciados”.

Así las cosas Effisthetic no ha podido elegir mejor escenario que el stand D-177 (pasillo central) de Cosmobelleza - el Salón por y para profesionales del sector que se celebra los próximos 26 al 28 de febrero en Barcelona- para presentar su atractiva propuesta de franquicia. “Esta cita nos servirá para informar a los emprendedores que el momento actual es la mejor oportunidad de atreverse a apostar por el autoempleo a través de la fórmula de la franquicia. Nuestras razones son de peso: En Effisthetic es fácil poner en marcha un negocio ya que hemos creado una fórmula en la que para pertenecer a nuestra cadena no hay que realizar grandes inversiones, ni siquiera tener que recurrir a la ayuda de los bancos dado que el capital que hay que desembolsar es tan sólo de 14.500 euros aproximadamente”, recalca Niubo.

Por ello Effisthetic aprovechará estas jornadas para informar de su propuesta como franquicia a todos aquellos profesionales con formación de esteticien o con interés en el mundo de la estética así como a personas con ganas de trabajar en una profesión con futuro o que quieran mejorar sus ingresos sin asumir los riesgos que tiene establecerse por su cuenta.

Los argumentos que usarán para propagar su mensaje se resumen en uno: dado que no se requiere de un local en el que desarrollar el trabajo, el beneficio está asegurado.

“Empezar un negocio sin gastos en obras para adecuar un local, sin gastos fijos de alquiler o en suministros es una oportunidad inmejorable”, explica Sergi Niubo, Director de Expansión de Effisthetic.

Por si esta razón no convenciera suficientemente dicha franquicia tiene otro mejor: No es necesario esperar a que los clientes acudan al local. “Nosotros les proporcionamos a través de diferentes bases

de datos, procedentes de gimnasios, peluquerías o centros de belleza, los clientes a los que realizar tratamientos de Presoterapia, Cavitación, Fotodepilación, Fotorejuvenecimiento, Radiofrecuencia o Plataformas vibratorias”, finaliza dicho directivo.

Para más información, gestión de entrevistas o envío de material gráfico no dudes en contactar con nuestro Gabinete de Prensa:

Mirian López [prensa@salviacomunicacion.com](mailto:mirian@salviacomunicacion.com)

Nuria Coronado nuria@salviacomunicacion.com

Tel. 91 657 42 81 / 667 022 566

www.salviacomunicacion.com

Datos de contacto:

Mirian López

91 657 42 81

Nota de prensa publicada en: [28108](#)

Categorías: [Franquicias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>