

El sector franquicia en el nuevo escenario post-covid

Tormo Franquicias Consulting presenta a todas las empresas franquiciadoras y al sector en general la incorporación en todos sus servicios de consultoría del nuevo escenario post-covid

La consultora de franquicias se suma a la iniciativa de algunas de las empresas más importantes del país que, conscientes del escenario y lenta recuperación que afronta la economía nacional y mundial, planifican el futuro inmediato para permitir a todas las empresas acometer el futuro con las mayores garantías.

Este nuevo escenario no afectará por igual ni de la misma forma a todos los sectores. No obstante, los aspectos principales donde se verá afectada la franquicia inciden en estas 8 áreas que afectan a todas sus empresas:

Aspectos estratégicos: donde todo cambia y todo tiene que ser revisado. Este es un apartado fundamental para las empresas del sector.

Escenarios económicos: ya nada será igual y hay que prever en la información económica el impacto que incide en posibles menores ingresos que pueden quedar compensados por un mayor ajuste en los gastos.

Planes de expansión: más optimizados, menos ambiciosos y dando prioridad a las capacidades de cada franquiciado en su zona de desarrollo.

Aspectos contractuales: inclusión de determinadas cláusulas que den cobertura y garantías a todas las partes, a la vez que prevean todas las posibles incidencias actualmente no contempladas y que dejan muchos contratos vulnerables. Es obligatorio revisar los mismos y adecuarlos a estas nuevas circunstancias.

Sello de garantía: para las empresas franquiciadoras donde establecen su compromiso.

Protocolos adaptados a cada sector: donde se incluyen toda una serie de medidas a tomar en establecimientos abiertos cara al público y que deben ser asumidos por cada franquiciado.

Planes de contingencia: afectan a normativas sanitarias, personal, medidas de protección, disponibilidad de recursos, etc.

Manual de Franquicia: La mayor parte de los puntos expuestos deben ser introducidos en el Manual de Franquicia.

Además, en los próximos meses se verá a ver como la mayoría de las empresas de todos los ámbitos y sectores tienen que realizar un gran esfuerzo en innovación, desarrollo tecnológico y hacer mayor hincapié en el negocio online. Por otro lado, la vía telemática se convierte en un pilar fundamental de este nuevo escenario, concretamente a nivel de franquicia. Afecta tanto a la comercialización de candidatos, como aspectos tan relevantes como la formación y asistencia de las centrales de franquicia.

“Durante todo este tiempo no hemos dejado de trabajar y preocuparnos por el desarrollo de las necesidades de nuestros clientes en estas difíciles circunstancias. Somos plenamente conscientes de

las dificultades de cada empresa, de las inquietudes de cada empresario, nosotros también las tenemos”, indica Laura Acosta, directora de marketing. “Por ello hemos tomado la decisión de incorporar en todos los nuevos proyectos que desarrollamos el escenario post-covid y a la vez actualizar y revisar todos y cada uno de los proyectos que sean necesarios para adaptarlos a la situación actual”.

Desde Tormo Franquicias existe una conciencia plena de la responsabilidad que supone iniciar un negocio en franquicia. El esfuerzo de todo su equipo esta dirigido a apoyar a todas y cada una de las empresas con las que opera y ayudarles a superar con éxito los próximos meses y garantizar su permanencia en el mercado.

Tormo Franquicias es una organización al servicio de la franquicia que ayuda a las empresas en todos aquellos aspectos necesarios para poder iniciar exitosamente su crecimiento a través de franquicias. www.tormofranquicias.es.

Datos de contacto:

Laura Acosta
Directora de Marketing de Tormo Franquicias Consulting
911 592 558

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Otros Servicios](#) [Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>