

IceCoBar Helados & Gofres bonificará este mes el 100% de los royalties a sus franquiciados

Su departamento de I+D trabaja en el lanzamiento de nuevos productos que estarán a la venta coincidiendo con el fin de la cuarentena

IceCoBar, la cadena especializada en la venta de Helados IceRoll y Gofres WaffleBubble, ha anunciado un plan de ayuda a sus franquiciados con el objetivo de contribuir a superar los efectos del Covid-19.

Como primera medida económica, la compañía ha anunciado que bonificará durante el mes de marzo el 100% de los royalties de los franquiciados. Además, el departamento de I+D de IceCoBar, trabaja en la creación de nuevos productos -Crepes y Smoothies naturales- en exclusiva para la cadena. Estas novedades se incorporarán a la carta de los establecimientos coincidiendo con el final de la cuarentena.

Además, IceCoBar ha creado un equipo de trabajo permanente, integrado por los máximos responsables de cada departamento, para dar soporte a toda su red durante el periodo que dure esta no solo el Estado de Alarma, si no hasta que se normalice la situación, con el compromiso de atención 24/7.

Este equipo de trabajo dará soporte a todos los franquiciados de la red, aportando soluciones y medidas para todo tipo de cuestiones en el ámbito de la renegociación de locales, proveedores, logística, campañas de relanzamiento, e incluso en el área legal y de empleo.

En la actualidad, IceCoBar cuenta con 10 locales y ya ultima los detalles para dos nuevas aperturas en Madrid y Toulouse, en Francia. Además la compañía cerró el ejercicio 2019 con un crecimiento del 15% en ventas en términos comparables. De cara a 2020, el objetivo de la compañía es alcanzar los 30 locales y lograr un nuevo incremento de ventas del 20% tanto en sus locales de a pie de calle como en los ubicados en centros comerciales.

“IceCoBar es un modelo de negocio de éxito probado en 10 ubicaciones muy diferentes y distantes entre sí, y cuenta con un producto de alta demanda para todo tipo de públicos. Por este motivo, estamos convencidos de que en cuanto superemos estas primeras semanas de confinamiento, saldremos muy reforzados de esta situación con las mejoras en las cuales estamos trabajando desde la Central” afirma Benjamín Gomes, fundador y director general de la compañía.

La compañía cuenta, hasta el momento, con tres tipos distintos de ubicación: el modelo cafetería/heladería, donde la compañía se integra en una cafetería siempre que esta cuente con una superficie total cercana a los 60 m2. para completar la oferta y generar una perfecta sinergia; los kioscos en centros comerciales, y el modelo Food Truck, un formato de negocio dirigido

específicamente a personas interesadas en el autoempleo y diseñado para trasladar fácilmente a eventos de cualquier naturaleza vinculados con el ocio y la gastronomía o bien estar en un espacio fijo en Centros comerciales de primer nivel.

IceCoBar ofrece a su red la ventaja de obtener una recuperación de la inversión que ronda los 18 meses- y uno de los márgenes más altos de producto del 80%. Además, el modelo de negocio. IceCoBar está diseñado para rentabilizar todas las franjas horarias de consumo fuera del hogar, lo que incrementa notablemente la facturación del negocio, con la posibilidad de operar en locales de reducidas dimensiones, a partir de 15 mt2.

La empresa de restauración, que inicio su actividad en 2018, está formada por más de 70 empleados, cuenta con un volumen de Helados de Rollo vendidos superior a 500.000 unidades y una previsión de incremento de ventas del 15% durante 2019 en cifras comparables.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Restauración](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>