

La cadena de cafeterías y yogurterías SUMMY afianza su crecimiento en Madrid

Summy fortalece su proyecto de desarrollo en franquicia con múltiples aperturas en un breve lapso de tiempo

El equipo multidisciplinar de SUMMY se ha consolidado como un proyecto fiable y rentable para invertir en tiempos de Post-Covid. Su concepto innovador, inclusivo y competitivo ha convertido a la marca de Yogurterías y cafeterías en una de las más aclamadas del sector de hostelería de franquicia.

El fundador de la enseña Antonio Sandoval ha creado un modelo de desarrollo profesional y exitoso apto para todos los inversores y emprendedores que deseen abrir un establecimiento del sector hostelero operativo los 365 días del año gracias a la integración de los productos que alberga su carta: helados Soft y yogur natural helado, personalizados con fruta fresca recién cortada en los establecimientos y Toppings de las primeras marcas como producto principal, bebidas, como cafés y frappés, junto con la colaboración de Nespresso, zumos naturales, smoothies y fruta fresca, etc. Y alta repostería francesa de calidad para evitar la estacionalidad y conseguir una rápida amortización.

Las nuevas aperturas de la enseña se centrarán en la capital madrileña. Todos sus establecimientos ofrecerán la totalidad de la gama de productos de la carta, una imagen alegre y fresca, que potencie las experiencias de los clientes, amplitud de franja horaria y mantener la propuesta de antiestacionalidad que ha situado a la marca en una de las primeras opciones de inversión en franquicia de yogurtería y heladería.

Antonio Sandoval, fundador de Summy, realizaba las siguientes declaraciones tras los buenos resultados obtenidos meses anteriores: “Desde la central abogamos por un crecimiento responsable, equilibrado y ambicioso, tanto para el franquiciado como para la central. La reciente incorporación de un franquiciado para la apertura de 3 establecimientos en Madrid, nos sitúa en una red total de 5 establecimientos en 6 meses, en pleno estado de alarma, lo que nos enorgullece gratamente y nos llena de responsabilidad, pues somos conscientes del valor que Summy traslada al mercado hostelero y de la confianza depositada en nosotros por nuestros franquiciados.”

Desde la central de Summy continúan trabajando en nuevos servicios que permitan incrementar la fidelización de los clientes en sus establecimientos como por ejemplo desarrollando una aplicación propia de delivery, sistemas estructurales que faciliten aún más la operativa, y nuevo formato de punto de venta que verá la luz en breve, versátil, fresco y con una imagen totalmente innovadora, ideal para centros comerciales y emplazamientos con un alto tránsito. En palabras de Antonio Sandoval: “estamos seguros de que el esfuerzo, la dedicación y el cariño con el que hemos diseñado nuestro nuevo punto de venta han dado resultado esperado, y podemos decir que estamos orgullosos de ofrecer a nuestros actuales y futuros franquiciados una herramienta económicamente potente y equilibrada, con la que desarrollar la totalidad de la oferta de Summy, ofrecer nuestros productos con la calidad que nos caracteriza”.

A pesar de la situación sanitaria que se ha vivido en España, Summy ha cumplido con creces sus objetivos de expansión para 2020. Es por ello, que la enseña ha actualizado su propuesta expansiva en formato de franquicia ofreciendo buenas y atractivas condiciones económicas.

Summy es una excelente oportunidad de inversión por varias razones:

- Inversión mínima enfocada a todo tipo de público.
- Cuenta con una plataforma logística propia para optimizar el coste.
- Inversión en I+D+i que permite una alta rotación de productos.
- Negocio completamente equipado para reducir al máximo la inversión.
- Modelo adaptable y de fácil gestión enfocado a autoempleo.
- Rápida amortización por los requisitos reducidos de local, amplitud horaria y asesoramiento de la central.

Con una inversión muy reducida, Summy ofrece dos formatos de negocio testados y eficaces para que el futuro franquiciado cree un negocio a medida:

- El formato local, perfecto para situarlo a pie de calle y centros comerciales.
- El formato kiosko ideal para cualquier plataforma comercial.

La modalidad de kiosko se concibe para los inversores como una de las opciones más económicas y rentables en cuanto a formatos de venta. Por norma general, este tipo de emplazamientos en centros comerciales son más económicos en cuestión de renta que los locales y ofrece mayores posibilidades de ubicación.

Para más información, puede contactar con su departamento de expansión y atenderán sin compromiso su consulta.

Información:

Borja Sánchez

bsanchez@tormofranquicias.es

911 592 558

Datos de contacto:

Borja Sánchez

Director de Expansión de Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

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

Categorías: [Franquicias](#) [Emprendedores](#) [Restauración](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>