

La cadena de restauración ADK confía su expansión a T4 Franquicias

La consultora inició su actividad en enero de este año, y cuenta ya con una cartera de más de 20 clientes

Madrid, 2 de abril de 2013.- T4 Franquicias (www.t4franquicias.com), consultora especializada en franquicias y crecimiento empresarial, trabaja en la expansión de la cadena ADK, perteneciente a Eat Out, uno de los mayores grupos de restauración, con presencia en 8 países, que gestiona 10 marcas y más de 670 restaurantes.

La enseña canaria nació en el año 2003, con el objetivo de reinventar el kebab para crear un tipo de comida rápida y hecha al momento con productos de alta calidad al gusto del consumidor. En 2008, la marca pasó a formar parte del reconocido Grupo de restauración Eat Out, al que pertenecen firmas franquiciadoras como Pans&Company, Dehesa Santa María o FrescCo, entre otras.

Con una red de 37 restaurantes, distribuidos por Canarias, Madrid, Cantabria, Baleares, Valencia y Andorra, la consultora T4 Franquicias comienza a trabajar en la expansión de la cadena, a través del modelo de franquicia. Tal y como asegura Miguel Ángel Oroquieta, Socio fundador de T4 Franquicias, "hemos diseñado un plan de expansión adaptado a las posibilidades particulares que presenta la enseña, de tal manera que pueda incorporar a su red nuevos establecimientos a lo largo de este año".

Los expertos y profesionales de T4 Franquicias han establecido como zonas prioritarias de expansión toda la zona costera del este de la península y zona centro donde se tiene previsto implantar establecimientos con un mínimo de 30 metros cuadrados, en zonas comerciales o de gran tránsito peatonal. El perfil del franquiciado debe compartir los valores de la compañía, que se basan en el dinamismo, la innovación y el afán emprendedor.

La consultora T4 Franquicias, cuyos tres socios fundadores son Miguel Ángel Oroquieta, José Aragonés y F. Javier Pelayo, se constituyó el pasado mes de enero y ya cuenta con una cartera de más de 20 clientes; entre ellos destacan grandes empresas como 40 Café, Saboreatéycafé, Cash Converters, ADK o Taberna Casa del Volapié, entre otros. Como explica José Aragonés, "estamos muy satisfechos de que estas marcas tan prestigiosas hayan decidido trabajar y depositar su confianza en nuestra consultora, una confianza que esperamos devolverles con creces, ofreciéndoles todo nuestro saber hacer y los valores añadidos que nos diferencian en el sector".

La consultora centra su modelo de negocio en el empleo de métodos eficaces y prácticos, que se enfocan a la consecución de objetivos. "Es importante marcar previamente unos objetivos realistas, para que el cliente tenga claro lo que vamos a hacer por él, los resultados que vamos a alcanzar y que sepa que asumiremos el compromiso de que será así", asegura F. Javier Pelayo, otro de los socios fundadores.

Las diferentes delegaciones de T4 Franquicias, que están operativas en Madrid, Barcelona, Valencia y Baleares, permiten a la consultora el estudio detallado de cada región, para proporcionar al cliente una mayor cercanía y planes totalmente personalizados.

Datos de contacto:

Salvia Comunicación
Gabinete de Prensa
916574281

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

Categorías: [Franquicias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>