

La franquicia Yallego, una oportunidad para repartidores

La reputada franquicia de food delivery local se convierte en una solución rentable y sencilla para el autoempleo

El escenario del “delivery” ha dado un giro radical con la decisión de Deliveroo de salir de España. Su repentina salida provoca un desequilibrio en la monopolizada estructura de los grandes operadores, que abren la posibilidad a nuevas marcas con un sistema innovador y competitivo como es el caso de Yallego. Las grandes plataformas se están encontrando con un reto decisivo: adaptar su sistema de trabajo a la nueva Ley Rider.

Plataformas cuya estructura estaba adaptada cuando entro en vigor la ley han tenido un aliciente para comenzar a expandir y desarrollarse de forma rápida y ambiciosa, ya que la necesidad de los repartidores de encontrar nuevas plataformas solvente y rentables es latente.

La plataforma de reparto de comida a domicilio local Yallego ha impulsado un plan novedoso y personalizado para emprendedores con experiencia en el ámbito del transporte y logística, última milla y plataformas de reparto local.

¿Por qué se ha convertido en una oportunidad de emprendimiento?

Concepto precursor y demandado a prueba de crisis. Invertir en el sector del reparto a domicilio es sinónimo de rentabilidad tal y como apuntan los informes realizados por la consultora internacional McKinsey&Company que destacan la rápida evolución de las plataformas de pedido a domicilio. La actual coyuntura determina que “Las plataformas de entrega están preparadas para generar ganancias a escala si consiguen desbloquear la logística, los requisitos operativos y los retos de la entrega de última milla, a través de las nuevas tecnologías, la mejora de las rutas y la capacidad de englobar varios pedidos por entrega.”

En este contexto la plataforma de reparto Yallego ha ido sufriendo desde su origen como empresa todos estos factores, teniendo un software propio donde los futuros franquiciados controlaran de forma manual la organización y facturación de pedidos en tiempo real, pudiendo agrupar varios pedidos en una misma entrega, y diseñando de antemano las mejores rutas gracias a un análisis previo de localización.

Inversión mínima con costes de implantación 0. La estructura de Yallego se ha diseñado para que el repartidor recupere la inversión en un espacio breve de tiempo, para ello: no se requiere local, ni un desembolso en flota de transportes, ni una contratación elevada de equipo ya que se va ampliando en función de la trayectoria de la franquicia.

La central dará una formación inicial presencial u online para la captación de restaurantes

colaboradores que se situarán en la propia plataforma web, y un soporte diario en la operativa diaria para solventar cualquier contratiempo o duda que pueda surgir al franquiciado.

La demanda de localidades medianas y pequeñas, y barrios de las capitales de provincia, han propiciado el crecimiento e impulso de la marca cuyas perspectivas de crecimiento de cara a 2022 son positivas, por ello, buscan de forma activa representantes para localizaciones potenciales.

Datos de contacto:

Beatriz Rosa

Consultor en Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Emprendedores](#) [Logística](#) [Restauración](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>