

La Sirena, el formato de supermercados más rentable del sector de franquicia

La franquicia de supermercados de congelados líder en España, impulsa su proyecto de franquicia con condiciones nuevas para el franquiciado

La creciente tendencia del sector de gran consumo, abre una alternativa de inversión importante, ya que según datos de la consultora Nielsen la facturación del sector alimentario rondaba los 95 mil millones de euros, un 6,4% respecto al año anterior. En esta situación, el ámbito de franquicia supone una vía de acceso a negocios de gran consumo, destacando marcas como La Sirena, cuyo concepto se ha consolidado y diferenciado de los modelos tradicionales, gracias a sus productos congelados, ampliamente consumidos tras la situación de Covid-19.

La reputada cadena de supermercados ha apostado por el formato de franquicia para posicionarse a nivel nacional como la cadena de supermercados con mayor crecimiento del año. Cuentan con un proceso de búsqueda riguroso, ya que los futuros franquiciados deben tener una perspectiva y estrategia de empresa acorde a los valores corporativos de la sirena: innovación, compromiso, digitalización y calidad.

¿Por qué apostar por La Sirena?

Productos de calidad variados a precios competitivos. Para la central los procesos de congelación de los alimentos y la categorización en la venta son un factor fundamental para dar un valor añadido a la marca; por ello, tienen especial cuidado en la selección de proveedores.

Constante innovación en productos. El departamento de desarrollo e innovación lanza una media de 150 productos nuevos al año en función de las tendencias de consumo, como, por ejemplo: Carne Bio, productos veganos, sin gluten, sugar free; o líneas exclusivas diseñadas por reconocidos chefs: Jordi Cruz, Carlos Maldonado o Isma Prados.

Acciones de comunicación y fidelización exitosas. Actualmente La Sirena cuenta con un 1,8 millón de socios en Cataluña, Madrid, Castilla - León, Andorra, Levante y Aragón. Su estrategia de branding apuesta por el engagement del cliente para garantizar una rápida asociación de los productos y una rentabilidad continuada en los establecimientos propios y franquiciados.

Amplios márgenes de rentabilidad debido a su mínima merma: su mínima merma de producto al ser congelado, y competitividad de calidad y precios permite una adecuada amortización. Además, la cadena de supermercados es la única franquicia en asegurar el margen al futuro franquiciado.

La Sirena, se consolida, por ende, como una oportunidad tangible e interesante para empresarios locales que busquen ubicar un concepto novedoso, rentable y demandado en sus localidades. “Los requisitos para los franquiciados de La Sirena son tener experiencia en gestión empresarial probada,

así como una inversión inicial aproximada de 200.000€. Los locales, además, deberán contar con unos 200 metros cuadrados y estar situados en ciudades de más de 30.000 habitantes.”

Para todos los emprendedores/inversores interesados en formar parte de una franquicia internacional, solvente y diferencial, puede ponerse en contacto a través del teléfono 911 592 558 o en el mail bsanchez@tormofranquicias.es

Datos de contacto:

Borja Sánchez

Director de Expansión de Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>