

Locotoo refuerza su proceso de selección de franquiciados

El grupo referente en segunda mano con gran valoración entre inversores se alía con Tormo Franquicias para potenciar su crecimiento en franquicia

Locotoo, líder en la compraventa de artículos de segunda mano, trueque, y compra de oro y joyas, está acelerando su proceso de expansión en franquicia. Con un equipo directivo que cuenta con más de 27 años de experiencia en el mercado, la red de franquicias se posiciona como referente en Galicia, Asturias y Madrid.

La fidelización de sus clientes y los casos de éxito en la red de franquicia de Locotoo la consolidan como una alternativa sólida y rentable para nuevos inversores que ven en el sector un nicho con amplia proyección por varias razones: No existe un referente claro en el sector de franquicias de segunda mano, pero esta tendencia social está en auge y su modelo de negocio ofrece márgenes de beneficio superiores a la media.

Experiencia consolidada en el sector y futuro asegurado en franquicia

Desde su creación en 2022, Locotoo ha abierto 9 tiendas propias y franquiciadas, ofreciendo un enfoque transparente y organizado en la compraventa de productos garantizados.

Con una clara misión que transmite a sus asociados, "transformar el comercio de segunda mano mediante soluciones innovadoras y un entorno estimulante", Locotoo pone a disposición de los futuros franquiciados el equipo de ventas, financiero, producto, marketing y recursos humanos para tener una exitosa implantación de la franquicia.

Rentabilidad visible en multifranquiciados

"No hay mejor signo de éxito que un franquiciado habrá otra unidad" destaca Héctor Morales, director de expansión de Locotoo, quien apunta que el mercado de la segunda mano, reciclaje y compra venta está en pleno auge. Un sector en pleno descubrimiento que está creciendo a ritmo vertiginoso y es ahora, cuando recomienda Héctor, que hay que invertir en este ámbito para obtener un rendimiento elevado.

Locotoo se ha consolidado con un negocio versátil, apto para grupos de inversión y emprendedores, ajustando su operativa a los objetivos empresariales de cada uno:

Para perfil inversor, Locotoo ofrece el "modelo gestión" encargándose de toda la operativa del negocio y permitiendo al franquiciado tener una inversión pasiva.

Para aquellos perfiles que busquen un negocio propio de autoempleo, Locotoo lo pone fácil, ya que

tiene un sistema propio de gestión donde ver de forma rápida y clara los precios y márgenes de los productos de cara a la atención del cliente en la negociación de precios, compra y venta del producto.

Un aliado en la expansión de franquicia: Tormo Franquicias Consulting

Desde el equipo de expansión de Tormo Franquicias Consulting destacan la proyección de esta marca por varios motivos, es un mercado sin canibalizar a diferencia de hostelería y estética, donde las posibilidades de posicionamiento y ser referentes son muy altas, además la gestión diaria es sencilla tanto para grupos inversores que pongan a un encargado de tienda como a emprendedores sin experiencia que busquen un negocio con buenos márgenes. Los datos de facturación y retorno del negocio son muy buenos, donde la media de facturación por tienda está estimada en torno a 1,2 millones de euros.

En definitiva, Locotoo tiene un plan de expansión ambicioso, con unas condiciones de adhesión muy ventajosas.

Datos de contacto:

Beatriz Rosa

Coordinadora dpto. Expansión de Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>