

Metrickal, la nueva alternativa de inversores en franquicia

El grupo Metrickal ha impulsado junto con Tormo Franquicias un nuevo concepto de emprendimiento dentro del sector servicios

Metrickal es un BPO (Business Process Outsourcing) que ayuda a las empresas en la externalización de tareas operativas, comerciales y contables que no les aportan valor añadido, ayudándoles a reducir esos costes en un 50% manteniendo la misma productividad.

Los fundadores de este concepto revolucionario en el ámbito de las franquicias, Jaume Boada y Patrick Synge, han destacado la gran proyección de este negocio por su factor de necesidad en el mundo empresarial: "en este último año hemos conseguido cifras realmente impresionantes para una startup que levantamos a pulmón a base de nuestros conocimientos en el ámbito empresarial, ventas, servicios y tecnológico".

Metrickal ha llegado a generar más de 40 clientes de 3 países distintos en un espacio breve de tiempo, 24 empresas son recurrentes: 2 de sus clientes son empresas cotizadas y 3 más unicornios. Un año más tarde de su creación, están dando empleo a cerca de 100 personas y sus planes de expansión pasan por la creación de una plataforma tecnológica donde sus clientes actuales y potenciales podrán seleccionar sus perfiles profesionales.

A diferencia de otras plataformas del sector, Metrickal tiene una estructura de gestión pionera, valora el pasado laboral de los trabajadores, teniendo una ficha técnica con valoración y puntuación con otros clientes. Además, la plataforma tendrá cursos y exámenes creados por la marca, enfocado a mejorar los "skills" más solicitados por los clientes. Todo eso da una confianza y rapidez en la contratación de recursos externos nunca vista anteriormente.

Metrickal va a continuar expandiendo su red propia, abordando nuevos sectores y mercados demandados. Este crecimiento beneficiará el proyecto que Jaume y Patrick han diseñado en el ámbito de franquicia.

Un concepto que está en plena búsqueda de partners para asociarse y dar cabida al volumen de trabajo que demanda el sector empresarial. Este nuevo programa permitirá a los franquiciados a generar un ingreso recurrente, pudiendo llegar a facturar en tan un año 70.000€.

Para poder dar entrada a estos franquiciados, Metrickal ha reforzado su departamento de operaciones, con el objetivo de dar la mejor atención y adaptación a cada una de las delegaciones potenciales.

En palabras de la consultora responsable en gestionar esta fase de expansión empresarial, Tormo

Franquicias Consulting: "es uno de los modelos de franquicia más prometedores del ámbito comercial. Metrickal dispone de experiencia en multinacionales y recursos humanos, lo que da la clave de éxito para un negocio de outsourcing".

Datos de contacto:

Beatriz Rosa
911592558

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

Categorías: [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Otros Servicios](#) [Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>