

Revolución en el sector coctelero, Grupo Habana impulsa su modelo de franquicia con Tormo Franquicias

El concepto rompedor de la coctelería de autor y la mejor variedad de shishas inaugura su formato de franquicia para emprendedores

El sector de los cócteles está experimentando un crecimiento vertiginoso, ya que el público potencial cada vez es más diverso. En la actualidad, España es el país con más bares y restaurantes del mundo, tanto es así, que se está incrementando la aparición de negocios especializados como es el caso de las coctelerías.

Muchos le llaman “La gran oportunidad” ya que, como en el instrumento de la guitarra, las opciones de crear nuevas combinaciones son infinitas, y ello, traducido en empresa, es una oportunidad ideal para facturar y crear un posicionamiento eficaz.

La marca ha diseñado una estructura férrea basada en el diseño y la calidad de sus productos. Incluyen, entre su oferta, una variedad en Shishas, concepto que está creciendo en España y que atrae, en este tipo de sector, la clientela potencial, que oscila en edades de entre 19-45 años. Este concepto trae consigo un diseño potencial y diferencial y un nombre que ya respalda a la marca franquiciadora.

Uno de los matices que hacen que la marca se haya colado como referente en el sector nacional, es que, en sus haberes cuentan con una imagen testada y relacionada con productos de alta calidad. La presencia de Habana Cocktail & Gin ha provocado furor en los consumidores fidelizados, que cada vez son más.

En primera instancia y ante la demanda del primer local, Habana Cocktail & Gin apertura otro local, mejorando los acuerdos con proveedores, aumentando el margen de beneficio.

El modelo de franquicia que propone Habana Cocktail & Gin es algo inusual en el sector de la hostelería, no obstante, el concepto está diseñado para lograr una rápida amortización. Entre las múltiples cualidades que destaca Habana Cocktail & Gin, a parte de la carta de servicios de coctelería y shishas, la marca destaca por:

Soporte de la central: Uno de los mayores puntos fuertes de la franquicia es el cuidado que se le da a la formación y se hace un seguimiento exhaustivo de la marca, así como un apoyo constante al franquiciado. En todo momento se encargan de que el Know how de la franquicia llegue a buen puerto.

Estrategia integral de Marketing: Actividad permanente en redes sociales, así como en la captación

de clientes mediante el motor de búsqueda. Acciones de Marketing centralizadas basado en campañas. Cuentan con Comunnity Manager y diseñadores de imagen propios para la homogeneidad de la marca.

Datos de contacto:

Beatriz Rosa

Coordinadora dpto. Expansión de Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

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

Categorías: [Franquicias](#) [Entretenimiento](#) [Emprendedores](#) [Restauración](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>