

Sandra Vela, fundadora de la franquicia Vive, el Resort para Mascotas, explica los motivos de su éxito

VIVE es un Resort para todo tipo de mascotas con hotel, guardería, clínica veterinaria, peluquería, bar y piscina canina, tienda, transporte, adiestramiento, centro de adopción, etc. y está expandiendo su modelo de franquicia con Tormo Franquicias Consulting

Con un modelo de negocio que abarca todo tipo de servicios en una instalación con el objetivo de lograr la satisfacción de clientes y rentabilidad de franquiciados, Vive ha desarrollado un concepto seguro, competitivo y pionero hasta la fecha.

La gestión integral de cada uno de los centros lo gestiona la central de Vive, y los profesionales cualificados que son previamente seleccionados y formados por la central franquiciadora para dicha labor. La estructura de servicio hace hincapié en personalizar el servicio, logrando las previsiones que fija la marca de Vive.

Con una amplia experiencia en el mundo del cuidado animal y empresarial, y una consolidada presencia en la Comunidad de Madrid con su negocio, Sandra Vela, fundadora de Vive ha explicado en una entrevista realizada a la consultora responsable de su expansión, Tormo Franquicias Consulting, los secretos que le han conducido a ser una de las marcas franquiciadoras más fuertes y con más proyección en el mercado actual.

¿Qué caracteriza a la marca de Vive - Pet Resort?

Vive es el único modelo de negocio de Resort para Mascotas de toda Europa, con todos los servicios para todo tipo de mascotas, instalaciones de calidad, y precios al alcance de todos. Lo que les permite poder trabajar sin competencia directa.

¿Qué relación tiene un franquiciado de Vive con la central franquiciadora?

La central se encarga de gestionar la franquicia como si fuera su propia empresa, por lo que el franquiciado tiene la opción de participar como inversor y delegar toda la gestión, o autoemplearse dentro del equipo de esa franquicia, en el puesto que elija, y a su vez ser el inversor.

Con un local propio y uno franquiciado en Madrid, ¿qué ventajas tiene ser franquiciado de la marca Vive? Disminuir el riesgo de fracaso del negocio, aumentar la probabilidad de que sea más rentable, y poder delegar la gestión del negocio.

¿Qué condiciones tiene abrir un centro de Vive?

La inversión inicial parte de los 250.000 € para un centro pequeño, y hasta 500.000 € para un centro como el situado en Las Rozas de Madrid. Por lo que el perfil más adecuado del franquiciado es como inversor, no como autoempleo.

El coste de entrada a la central son 30.000€, y la comisión mensual por gestión es del 5%, y de publicidad es el 2%.

Oportunidad de acceder a un sector con amplias posibilidades de facturación

Desde la consultora responsable de la expansión de Vive Pet Resort, destacan la proyección en facturación de la marca en el ámbito de franquicia, pudiendo llegar a facturar como PYME 1.000.000 € anuales.

La enseña busca perfiles proactivos de inversión y con ganas de desarrollar la marca.

Sandra Vela invita a cualquier interesado en el negocio a valorar toda la información publicada de la marca (televisión, YouTube, redes sociales, web, etc), a visitar personalmente los centros cualquier día sin cita y posteriormente concertar una reunión para detallar la rentabilidad del negocio y servicios de la central.

Datos de contacto:

Beatriz Rosa
911592558

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

Categorías: [Franquicias Veterinaria Mascotas Emprendedores Servicios Técnicos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>