

Superbestia, una franquicia de comida gigante que arrasa en España

La franquicia Superbestia, líder en comida gigante en España con más de un millón de repartos a domicilio, consigue un récord de aperturas con su nueva imagen y su nueva estrategia abriendo locales en Coruña, Albacete, Madrid. "Descubrimos su secreto"

Con un cambio de imagen y queriendo dar más protagonismo a sus locales, Superbestia se adapta a la nueva demanda de consumo español.

Con un modelo de negocio en el que sólo se pagan 3.000€ de entrada, con una cuota semanal de tan sólo 125€ y un coste de publicidad de 100€ al mes. El coste de apertura de un local Superbestia es el 20% de lo que cuesta abrir con otras franquicias de comida rápida.

Se presenta así como la solución a muchos emprendedores con o sin experiencia en hostelería. Con una experiencia de más de 30 años en el mundo de la hostelería. La marca se adapta a las circunstancias de cada franquiciado para ofrecer un negocio redondo.

Las ventajas económicas para los franquiciados son diversas:

Central de compras propia, por lo que se consiguen los mejores precios de fábrica de sus productos con reparto a cualquier punto de España.

Grandes descuentos en primeras marcas nacionales como refrescos, cerveza, cafés y un largo etc.

También se obtienen importantes descuentos en plataformas de delivery, tales como, Glovo, Uber Eats, Just Eat, Comecupón.

Además, Superbestia cuenta con Asesoría Gastronómica personalizada a través de FRANQUIMAX, la nueva agencia de asesores gastronómicos que está revolucionando el sector de la gestión en hostelería. Franquimax tiene un acuerdo con Superbestia para asesorar al franquiciado y conseguir rentabilidad. Los locales Superbestia destacan por ofrecer a sus clientes unos productos gigantes como hamburguesas con un diámetro de 25 cm de diámetro, burritos, bocatas y perritos de medio metro de largo, entre otros, a un precio imbatible. Su Supercarta se combina con unas ofertas muy potentes como son los "Supercupones", promociones de comida muy atractivas que sirven de reclamo a su Superpúblico con un target definido entre 18 - 45 años, sin olvidar a las familias y adolescentes.

Desde la central trabajan con un plan de expansión por toda España con poblaciones a partir de 5.000 habitantes, atendiendo las necesidades de sus futuros socios franquiciados y de sus clientes finales, a quienes quieren ofrecer un producto gigante de calidad con un precio inmejorable.

La apertura de un Superbestia nunca había sido tan sencilla como ahora. Estas son sus opciones de franquicia:

Modelo CORNER: Superbestia se adapta a un local en funcionamiento y en el mismo espacio conviven los 2 negocios.

Si el futuro franquiciado dispone de local bar/ snack restaurante funcionando podrá mantener su modelo de negocio actual y añadir Superbestia como complemento.

Desde la central trabajan con un plan de expansión por toda España con poblaciones a partir de 5.000 habitantes, atendiendo las necesidades de sus futuros socios franquiciados y de sus clientes finales, a quienes quieren ofrecer un producto gigante de calidad con un precio inmejorable.

La apertura de un Superbestia nunca había sido tan sencilla como ahora. Estas son sus opciones de franquicia: Modelo CORNER: Superbestia se adapta a un local en funcionamiento y en el mismo espacio conviven los 2 negocios.

Si el futuro franquiciado dispone de local bar/ snack restaurante funcionando podrá mantener su modelo de negocio actual y añadir Superbestia como complemento. Así lo explicaba Juanjo Martínez, un franquiciado que, desde A Coruña donde regenta 2 locales con la franquicia Superbestia, "mantengo mis cafeterías con sus desayunos y platos convencionales y además tengo la marca de Superbestia tanto en el local como a domicilio, por lo que consigo rentabilizar al máximo mis locales con esta fórmula".

Modelo TOTAL: Si el franquiciado dispone de un local, bar, restaurante o piensa adquirir un local y quiere dar un giro total de negocio, desde la central lo realizan de una manera sencilla y muy económica para que el cambio total a Superbestia sea un éxito. Este modelo es válido también para centros comerciales.

Así lo detallaba Rubén Rodríguez, franquiciado desde Zamora, que comenta que el nuevo modelo de Superbestia, tanto en el local como a domicilio, tiene mucha demanda y aceptación.

Modelo SUPERYFOODS (Sólo domicilio y recoger) Si el franquiciado tiene ya una dark kitchen o simplemente dispone de un local con cocina, asador de pollos, negocio de comida para llevar, realiza pedidos a domicilio, etc..., contará con marcas como Superbestia, Telerosca, Retos Carnívoros, Top Burger Towers, Cojonuditos y así hasta 16 marcas vinculadas a Superyfoods.com, Así mismo, tendrá unas condiciones especiales con las Plataformas de Delivery y además todas las ventajas de Superbestia (compras, marketing y asesoramiento).

Así lo explica Javier Martín, desde Albacete: "dispongo de 16 marcas a domicilio y para recoger desde mi Dark Kitchen y todo esto me proporciona un número de pedidos a domicilio y también para recoger muy grandes". Abrir una franquicia de comida rápida nunca fue tan sencillo ni tan económico.

El contacto de la empresa es través de su formulario.

info@superbestia.es

Teléfono: 910376756

WhatsApp :910376756

Datos de contacto:

Atención al cliente

910376756

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Gastronomía](#) [Restauración](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>