

## **Todo lo que debe saber un emprendedor antes de abrir una franquicia de moda infantil**

**Las franquicias de moda infantil en España han crecido de forma positiva en los últimos años con nuevos establecimientos, a pesar de esta época, ya que siempre ha sido un sector muy puntero en nuestro país. Existe un crecimiento de nuevas marcas de franquicias de moda infantil en los últimos años, dirigidas especialmente a emprendedores que ven en el autoempleo su salida profesional**

Como asegura Franquimedia, agencia online de franquicias líder del sector, el emprendedor antes de abrir una franquicia de moda infantil, debe de tener en cuenta los siguientes factores:

Los artículos y precios de la franquicia. En el sector de la moda, las prendas es el elemento fundamental y por ello, antes de entrar en este sector de la mano de una firma u otra, debes conocer su ropa, así como la calidad de la misma y su precio. Ofrecer un buen producto a un precio a la altura de su calidad y diseño es vital para garantizar la supervivencia de tu futura tienda en un sector muy competitivo en el que la ropa y el emplazamiento son los garantes del éxito.

Analizar en qué zonas los establecimientos disfrutaban de un mayor volumen de ventas. Es muy importante conocer en qué zonas se ubican las tiendas de cada firma para poder repetir el triunfo de las empresas que disfrutaban de un mayor nivel de ingresos y así repetir situaciones en las que las tiendas no hayan obtenido los resultados esperados.

Antes de confiar en una franquicia se debe conocer si el suministro de las prendas se realiza en venta o depósito y saber el beneficio que le pertenece al franquiciado. El proceso de compra es un asunto vital a la hora de decantarse por una franquicia u otra, así como el método de pago y la división de las ganancias para conocer el margen que se quedará el franquiciado y de esta forma saber si se cubren gastos de forma más o menos fácil.

Conocer el precio del alquiler y el coste de los empleados que vamos a necesitar. El gasto más destacado en este tipo de franquicias es el alquiler de un local en una buena zona y la contratación de los trabajadores. En lo referente al alquiler hay que conocer el precio por metro cuadrado de los locales que se encuentran en los emplazamientos que nos puedan garantizar una buena afluencia de público y una gran visibilidad. Por supuesto, también se debe conocer cuántos trabajadores se necesitan necesitan, en qué jornadas laborales, el gasto de la seguridad social y su sueldo.

Conocer la cantidad de colecciones existentes. Se debe conocer el ritmo en el que se pasa de una colección a otra y cada cuanto tiempo se reciben nuevas prendas.

Cómo se desempeña la temporada de rebajas. Hay que conocer el nivel de reducción de precios que se da durante esta etapa, si es el franquiciado o la franquicia la que se encarga de responsabilizarse de lo descontado o lo que ocurre con los productos que no se han vendido.

Cómo se gestiona todo lo relacionado con la comunicación, las ofertas y la publicidad. Es vital conocer el número de promociones que se llevan a cabo a lo largo del año, así como el responsable de asumir los descuentos. También se debe conocer qué tipo y qué cantidad de labores publicitarias realiza la franquicia.

### **Datos de contacto:**

Javier Román de Lara

605309284

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

Categorías: [Franquicias Emprendedores](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>