

Tormo Franquicias lanza el Informe 'La Expansión y Comercialización de Franquicias'

Este informe muestra en detalle cómo están gestionando las empresas franquiciadoras sus procesos de expansión

La consultora Tormo Franquicias ha encuestado a 114 directivos y responsables de la expansión de diferentes enseñas dentro del ámbito de la franquicia para desarrollar el informe 'La Expansión y Comercialización de Franquicias', donde se recogen las distintas visiones profesionales sobre el crecimiento y desarrollo de cada una de sus enseñas en el futuro inmediato.

Es un informe dirigido principalmente a todos los responsables y directivos de expansión, que se centra en la evolución del crecimiento y expansión de las empresas franquiciadoras.

Aspectos principales del informe

Uno de los aspectos principales que se analizan en este documento es el número de firmas de contratos o aperturas que prevén desde las centrales de franquicia para este ejercicio 2023. Según la labor de investigación desarrollada por la consultora, un 36% de las empresas no prevé superar las 3 aperturas y tan solo un 5% firmará más de 15 nuevos contratos de franquicia. En conjunto, un 67% no alcanzará las seis aperturas.

Por otro lado, casi un 50% de estas empresas afirma estar en el camino correcto para alcanzar sus objetivos de crecimiento. Dentro de las mismas, un 31% gestiona internamente la labor comercial y un 33% confía su expansión a consultoras y empresas externas. En conjunto, un 61% de las empresas se muestran satisfechas con los resultados obtenidos en la expansión de sus marcas.

Un apartado fundamental para cualquier franquicia en proceso de expansión son las referencias que gestiona, tanto su volumen como la calidad de las mismas. En este informe, se refleja que tan solo un 16% de las empresas franquiciadoras obtiene más de 50 referencias a nivel mensual, representando el mayor porcentaje, casi un 40%, las empresas que gestionan entre 1 y 10 candidatos mensuales.

Respecto a las acciones principales que se están realizando para acceder a nuevos emprendedores, la mayoría de las empresas indican que su propia web (58%), los portales de franquicia (41%) y el boca a boca o las referencias directas (26%) son las favoritas a la hora de captar candidatos. No obstante, solo un 11% de estas empresas invierte entre 300 y 1.000€ mensuales en acciones de marketing para generación de candidatos.

De cara al futuro, casi un 30% de las empresas franquiciadoras tienen previsto invertir en portales de franquicia para incrementar el número de referencias y un 24% está valorando la contratación de una consultora externa que gestione todos los procesos en esta área. Por otro lado, estas empresas indican también la intención de mejorar su gestión interna (14%) o poner mayor foco en la expansión

(11%), lo que evidencia la importancia que otorgan a su crecimiento en franquicia.

Por último, el Informe refleja algunos de los problemas más habituales a los que se enfrentan las franquicias en su proceso de expansión, siendo la falta de candidatos (64%) el principal obstáculo que deben salvar y que está muy relacionado con otros motivos indicados por las mismas, como la calidad de dichas referencias (43%) o un presupuesto insuficiente para invertir en expansión (35%).

Conclusiones principales del informe [‘La Expansión y Comercialización de Franquicias’](#);
El área de expansión es para la mayor parte de empresas franquiciadoras una asignatura difícil y con la que no logran hacerse fácilmente, a la vez que es fundamental en su desarrollo empresarial.

La presentación de este informe deja en evidencia una realidad: unas pocas empresas logran sus objetivos con facilidad y crecen continuamente, mientras que otras muchas tienen verdaderas dificultades en lograr sus objetivos.

Los aspectos que más sorprenden en la elaboración del mismo son tres: unos objetivos de crecimiento excesivamente conservadores en muchas empresas, lo que las aleja de ser verdaderamente competitivas; una escasa obtención de candidatos, que evidentemente dificulta la gestión de la expansión y, por último, el desconocimiento de las acciones, medios y recursos que son necesarios para poder obtener unos resultados satisfactorios.

Para conocer el Informe [‘Expansión y Comercialización de Franquicias’](#) en profundidad, se puede acceder haciendo click [aquí](#).

Datos de contacto:

Laura Acosta
Directora de Marketing y Desarrollo de Negocio
911592558

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

Categorías: [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>