

Tormo Franquicias multiplica las aperturas para sus clientes con su nuevo servicio "Aceleración y Venta de Franquicias"

El objetivo principal de la consultora es actualizar y modernizar la expansión de las marcas franquiciadoras y multiplicar el número de aperturas

El servicio "Aceleración y Venta de Franquicias" es una nueva iniciativa de la consultora que está permitiendo acelerar los procesos de expansión de sus marcas franquiciadoras, multiplicando el número de aperturas. Así lo cuentan en el vídeo que han difundido en sus distintos canales y en el que detallan algunas de las marcas que ya disfrutaban de este nuevo servicio, como son Sapphira Privé, El Señor Miyagi, Zulux o El Perro Feliz, entre otros. Se puede acceder al vídeo haciendo click [aquí](#).

Principalmente, se concentran las distintas acciones y gestiones previstas en cuatro pasos fundamentales:

1. Prepararse para crecer y franquiciar. Este proceso implica una primera etapa de trabajo y permite poner a punto la empresa para su lanzamiento. Comprende la definición de objetivos, concretar el plan de acciones, identificar claramente el perfil del candidato, etc.
2. Desarrollar los soportes de marketing. Este segundo paso es imprescindible para garantizar la venta de la franquicia. El contenido de marketing debe ser superior para transmitir los aspectos diferenciales de la marca que la sitúen por encima de sus competidores. Para ello, es muy importante desarrollar una web específica de franquicia, crear vídeos, un dossier de franquicia de calidad, publicidad online y comunicaciones corporativas, son algunos de los materiales fundamentales que cualquier marca que quiere ofrecer un valor añadido a un candidato debe tener.
3. Lanzamiento en expansión y generación de referencias. Es el momento de impulsar la marca y darla a conocer por todos los medios y canales posibles que permitan generar candidatos cualificados, entre otros, a través de Bases de Datos gestionadas desde CRM, anuncios en Google, redes sociales y portales de franquicia, comunicados de prensa, etc. En resumen, aprovechar los principales canales de franquicia para generar un volumen importante de candidatos y, consecuentemente conseguir un mayor número de aperturas.
4. Automatizar procesos y comercializar candidatos. Hoy en día las nuevas herramientas tecnológicas permiten la automatización de multitud de procesos que liberan al equipo comercial para dedicarse fundamentalmente a convertir candidatos en franquiciados, de la forma más rápida y eficiente que sea posible.

Estos cuatro pasos y algunos otros aspectos del servicio "Aceleración y Venta de Franquicias", se

exponen en el vídeo que ha presentado la consultora y al que se puede acceder haciendo click aquí.

Datos de contacto:

Beatriz Rosa

911592558

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

Categorías: [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Otros Servicios](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>