

## **Tormo Franquicias revoluciona el sector franquicia con la presentación de sus nuevos servicios**

**Con la puesta en marcha de "Aceleración y Venta de Franquicias" ha conseguido multiplicar las aperturas de sus marcas franquiciadoras. El documento detalla las 4 estrategias que desde la consultora consideran fundamentales para acelerar el crecimiento de las franquicias**

La consultora de franquicias líder en España, Tormo Franquicias Consulting, anuncia el lanzamiento de sus nuevos servicios que actualizan y modernizan la expansión de las empresas franquiciadoras y que permitirán multiplicar y acelerar el número de aperturas para las enseñas que quieran participar de esta opción, además de mejorar su presencia y notoriedad.

En palabras de Eduardo Tormo, fundador de la consultora: "En todo este tiempo hemos ido aprendiendo y mejorando paulatinamente con cada una de las empresas que han confiado en nosotros. Hemos tenido aciertos y errores. De cada uno de ellos hemos aprendido. El resultado a fecha de hoy ha sido implantar una metodología de trabajo que nos permite acelerar los resultados de las ventas de franquicias de todas y cada una de las empresas que confían en nosotros y estar en condiciones de garantizar sus resultados".

En la web de Tormo Franquicias y haciendo click aquí, se puede acceder al documento "Aceleración Venta Franquicias" que detalla en profundidad este servicio y que cualquier usuario puede descargar directamente en su dispositivo.

En resumen, el equipo de Tormo ha desarrollado una metodología consistente en los 4 pasos o estrategias siguientes:

Prepararse para crecer y franquiciar.

Crear un amplio conjunto de soportes de marketing diferenciados que atraigan a los candidatos y faciliten la venta de su franquicia.

Generar referencias atrayendo candidatos de calidad.

Conversión y comercialización. Automatizar todos los procesos. Gestión de candidatos.

Una de las aportaciones principales y en la que más hincapié hacen desde la consultora, es la preparación previa y la creación de los medios y acciones de marketing necesarios para que las marcas franquiciadoras sean capaces de transmitir el valor de lo que venden y puedan diferenciarse de sus competidores.

Tal y como indican: "Nos encontramos frente a un nuevo candidato acostumbrado a tomar decisiones en base a la información que es capaz de percibir por sí mismo y que le podamos facilitar en una

primera aproximación. El 87% de los candidatos de franquicia toman sus decisiones sin necesidad de consultar con nosotros. Prefieren acceder a las mismas, de la misma forma que toman sus decisiones en la compra de un automóvil, tecnología, viajes y la mayor parte de actividades que realizan. Solo después, es cuando dispondrán reunirse o conversar directamente con nosotros".

Los principales materiales en que se concentran son: creación de una web específica para el desarrollo de franquicias; elaboración de vídeos; revisión, adecuación y mejora del dossier de franquicia incorporando contenidos de alto valor; actualización del dossier económico incorporando aspectos enunciados; crear diferentes formatos de mails y estructurar los mismos para poder ser gestionados por CRM; creación de anuncios para Google y redes sociales; preparación de comunicados de prensa y selección de medios para el desarrollo de la marca.

Por otro lado, se comprometen a soportar el 50% de los costes de desarrollo de estos materiales para aquellas empresas en fase inicial que todavía no tienen ningún franquiciado.

#### La Gestión de Candidatos

El objetivo principal según la consultora debe ser el siguiente:

Convertir candidatos genéricos procedentes de múltiples medios en candidatos cualificados.  
Convertir candidatos cualificados en contratos de franquicia.

Ser los primeros. Es fundamental que el equipo comercial sea muy rápido en la primera comunicación, todos los nuevos candidatos potenciales que contacten a una marca en horario comercial deben recibir una respuesta inmediata y, a la vez, esperar una llamada del equipo de expansión en un plazo no superior a las 2 horas o incluso menos si es posible.

Esta fórmula de trabajo únicamente es viable a través de la planificación y organización previa y la incorporación de la tecnología que facilita el adecuado uso de un CRM.

Automatizar los procesos. En palabras de la consultora: "Una vez hemos conseguido captar el interés inicial de nuestros candidatos es cuando debemos empezar a trabajar. El objetivo fundamental es ser altamente eficientes y efectivos. Con tan solo hacer "clic", nuestro equipo pone en marcha toda una secuencia de correos electrónicos previamente personalizados y ya redactados, que nos liberan para poder concentrarnos en mantener conversaciones efectivas con nuestros candidatos más cualificados y nos hacen mucho más efectivos".

La gestión de candidatos. La propuesta de trabajo de Tormo Franquicias es la externalización del departamento de expansión mediante la incorporación de su equipo en la comercialización de cada enseña: "El 78% de nuestros clientes consolidan sus planes de expansión en su primer año. El 93% consiguen candidatos desde el primer mes. 1 de cada 4 de nuestros clientes consigue su primer franquiciado en los tres primeros meses".

Un objetivo final: La fortaleza de la red

El crecimiento de la franquicia se sustenta en sus franquiciados y el objetivo es que ellos ganen dinero y, como consecuencia de sus ganancias, la central también.

Es necesario mantener un crecimiento continuado que permita solvencia económica y, con la misma, se consigue capacidad de reinversión y apoyo permanente a los franquiciados.

El deber de cualquier franquiciador es: ser transparentes, ser comunicativos, tener una actitud de escucha y tratar a los franquiciados como socios y clientes, a la vez que precisan de un alto nivel de servicio.

Como en cualquier negocio, los franquiciados deben estar ganando dinero para poder mantener unas excelentes relaciones. En palabras de la consultora: "Nuestro deber es seleccionarlos adecuadamente y aumentar continuamente sus oportunidades para que obtengan mayores beneficios".

Para conocer en mayor detalle esta metodología de trabajo, haciendo click aquí, se accede al documento completo: "Aceleración Venta Franquicias".

**Datos de contacto:**

Laura Acosta  
911592558

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

Categorías: [Nacional Franquicias](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>