

YALLEGO anuncia condiciones especiales para los próximos 5 franquiciados

El proyecto de franquicia que destaca frente a las plataformas tradicionales impulsa unas condiciones ventajosas para sus próximos franquiciados

“Nuestro proyecto de food delivery de proximidad se debe a tres factores fundamentales: Cercanía porque estamos presentes allí donde se nos necesita; eficiencia porque conocemos a nuestros clientes, conocemos la zona al estar firmemente arraigados en la misma y ofrecemos un servicio de calidad superior; y compromiso local al facilitar a todos los restaurantes locales que puedan llegar a sus clientes y extender su capacidad de oferta a través de nuestra presencia” apunta Ismael Martínez, Ceo- fundador de YALLEGO, como principales factores de la fuerte acogida que esta teniendo el modelo de franquicia en emprendedores e inversores a nivel nacional.

YALLEGO pone a disposición un modelo de negocio con un retorno de inversión estimado de 6 meses gracias a sus reducidos costes operativos ya que no requieren la adquisición de un local para operar. Además, la franquicia de YALLEGO se desarrolla en un nicho de mercado puntero y con amplias perspectivas de crecimiento por varios motivos:

Reinvención del sector hostelero: Tras las restricciones sanitarias, la restauración ha recurrido al food delivery como una línea de servicio “salvavidas” con la que contrarrestar el impacto económico, convirtiéndose así, en un factor necesario y demandado. Según se desprende de los datos recogidos por la consultora NPD, el servicio de comida a domicilio ha generado un volumen de facturación en España que ya alcanza los 1.770 millones de euros.

Demanda inicial garantizada: los futuros franquiciados de YALLEGO contarán con un modelo empresarial cuya oferta es solicitada por restaurantes gracias a las condiciones de colaboración que establecen: precio asequible que compite airadamente con las grandes plataformas, profesionalidad y rapidez en la entrega. Tal y como destacaba la central, al dar un servicio considerado esencial y en pleno auge, aumentaron la plantilla de repartidores para dar cabida a la demanda de los consumidores y restaurantes que solicitan este servicio, y plantear próximas aperturas en localidades colindantes que reclamaban el food delivery de proximidad.

Inversión inicial reducida: “No es necesario un capital amplio, ya que únicamente con un canon de entrada de 6.000 € y un pequeño fondo de maniobra contarán con todo el soporte, asesoramiento, know-how e implantación de YALLEGO. Además, damos apoyo si requieren financiación, porque para nosotros lo más importante es el triunfo empresarial del franquiciado, con el que esperamos seguir creciendo” destacaba Ismael Martínez en una entrevista realizada por FranquiciasHoy, el portal especializado en franquicia.

Sistema de trabajo flexible: cada franquiciado planifica su propio horario laboral, adaptándose a las necesidades locales, lo que permite aumentar los márgenes de beneficio gracias la optimización del tiempo.

Cualquier emprendedor con interés en formar parte de esta oportunidad de negocio, puede contactar con el equipo de expansión de YALLEGO.

Datos de contacto:

Beatriz Rosa

Dpto. de Expansión de Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>