

Yallego, la oportunidad de emprendimiento para riders

La reconocida franquicia de food-delivery se ha posicionado como una empresa idónea para el autoempleo

Implantada la nueva ley rider el 12 de agosto de 2021 que establecía una protección y estabilidad laboral a los riders ha propiciado que muchas plataformas digitales del sector delivery cierren sus actividades en España. Esta situación ha favorecido a algunas marcas cuyo sistema empresarial ya tenía establecido dicha legislación en su operativa, como sucede con Yallego.

La plataforma de food delivery local Yallego, surgió con una idea muy clara tal y como apunta el CEO-fundador Ismael Martínez: “Nuestro principal objetivo se centra en tres figuras: los restaurantes que requieren como factor esencial el servicio a domicilio para aumentar su competitividad y facturación, el consumidor que cada vez más demanda probar la carta de sus restaurantes de barrio favoritos en la comodidad de sus casas, y los riders, cuya estabilidad y posibilidad de crecimiento depende de la condiciones laborales que la empresa le ofrezca”.

La estructura organizativa de la franquicia Yallego se asienta sobre la fórmula "WIN-WIN" donde el emprendedor contará con un sistema actualizado y digitalizado con su propia flota de riders que le permitirá garantizar las entregas, abaratar costes y favorecer el crecimiento de restaurantes y satisfacción de clientes.

¿Qué ventajas tendrá el nuevo franquiciado?

Yallego se ha consolidado como una alternativa económica y fiable para riders que busquen montar su propio negocio gracias a la experiencia adquirida previa en el sector. Dada la situación y oportunidad existente actual desde a central han lanzado un plan de lanzamiento por tiempo limitado para adquirir la franquicia por tan sólo 6.000€, con un retorno de inversión menor a 3 meses.

Otras ventajas con las el futuro franquiciado podrá favorecerse son:

Ayuda en la implantación: desde la central analizarán previamente la zona de exclusividad para ver la potencialidad de consumidores y restaurantes objetivos, y los posibles acuerdos previos con plataformas de restauración.

Sistema operativo competitivo: los costes de reparto y pedido son más económicos que las grandes plataformas gracias a su radio de actuación localizado, permitiendo un incremento de ventas.

Software de gestión propio: el franquiciado tendrá una landing propia donde podrá gestionar el día a día.

Máxima flexibilidad: Yallego no requiere local para operar ni horarios fijos.

El franquiciado tendrá su propia flota de riders, considerando todas las vías de contratación factibles para la satisfacción del equipo y la rentabilidad económica.

Cualquier emprendedor con interés en formar parte del proyecto, puede contactar con el equipo de expansión de YALLEGO a través del teléfono 911 592 558 o en el correo brosa@tormofranquicias.es

Datos de contacto:

Beatriz Rosa

Consultor en Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Emprendedores](#) [Logística](#) [Restauración](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>