

YaLlego se sitúa por delante de las plataformas tradicionales en el sector de food delivery local

La franquicia YaLlego ofrece un modelo de negocio con gran potencial que garantiza un retorno de la inversión menor a 12 meses

La franquicia de food delivery local YaLlego ha desarrollado un proyecto muy ambicioso, sin precedentes en el sector, gracias a un plan de expansión centrado en núcleos poblacionales locales y zonas colindantes al centro de la ciudad donde las grandes plataformas no operan por motivos de rendimiento económicos, dejando un nicho de mercado altamente competitivo debido a la necesidad vigente de los restaurantes locales.

Entre las principales ventajas de la franquicia de reparto a domicilio YaLlego, se destaca su rentabilidad, donde se estima que el ROI (recuperación de inversión) es de tan sólo 4 meses.

Su plan de expansión ha comenzado con una potente estrategia de ampliación de marca de la mano de la consultora Tormo Franquicias Consulting, impulsando los principales valores de la enseña: Integridad, Adaptabilidad, Pasión y Transparencia.

La finalidad de la franquicia se centra en tres aspectos:

Fomentar un incremento de la circulación del comercio local: La imperante demanda de la restauración local asegura la contratación de una plataforma que permita reducir costes y aumentar su competitividad y consiguiente satisfacción de los consumidores.

Obtener un buen posicionamiento en el sector, convirtiéndose en una empresa referente para emprendedores por su flexibilidad de condiciones y perspectiva de rentabilidad. En la actualidad, YaLlego no cuenta con competencia, por lo que se ha convertido en una clara oportunidad de inversión.

Desarrollo profesional de sus franquiciados: Su cultura empresarial centrada en la escalabilidad del negocio, permite una ganancia económica que aumenta progresivamente, y, por ende, una amplia estabilidad profesional.

Por ello, desde la central han establecido una inversión reducida, acorde a una propuesta económica de lanzamiento, englobando todos los aspectos necesarios para la puesta en marcha del negocio desde tan sólo 6.000 €.

“YaLlego permitirá a todos los usuarios y clientes de cada población acceder directamente a sus restaurantes locales preferidos. Nuestro plan de crecimiento se centra en ser de forma permanente la primera plataforma local en España, teniendo delegaciones y una red de franquicias y centros propios extensa. Para ello, daremos un servicio de proximidad diferencial: cercano, rápido y de calidad, con

amplias proyecciones de futuro para nuestros franquiciados”, apuntaba el co-fundador de YaLlego Ismael Martínez.

Para más información, preguntar sin compromiso:

Beatriz Rosa López

brosa@tormofranquicias.com

911 592 558

Datos de contacto:

Beatriz Rosa

Consultor de franquicias en Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>