

## **Yola Febrer, fundadora de la aclamada firma de bolsos Ansa per Ansa, da las claves de su exitosa franquicia**

**Desde sus inicios en el ámbito de franquicia en 2021, pero con una larga trayectoria de más de 10 años en el mundo de la creación y diseños de bolsos únicos y personalizados, la propietaria, Yola Febrer, ha impulsado una marca con reconocimiento mundial y clientes desde todos los puntos de la geografía**

Con un exitoso modelo de franquicia, testado en el atelier propio de Menorca, Ansa Per Ansa ha conseguido abrir, en un breve espacio de tiempo, dos franquicias, en Cadaqués i Sitges, y dos que inaugurarán próximamente en Madrid y Menorca. La central franquiciadora explica en una entrevista realizada a la consultora responsable de su expansión Tormo Franquicias Consulting los secretos que le han conducido a ser una de las marcas más valoradas y demandadas por clientes y emprendedores.

“La característica que mejor define a la marca Ansa per Ansa es la autenticidad”, apuntaba Yola Febrer, quien añadía a posteriori “Creamos las colecciones con materiales de alta calidad que buscamos alrededor del mundo. Queremos ser una marca referente en diseño, intentar encontrar una gama de colores que sea impactante. Así conseguimos crear unos bolsos exclusivos y diferenciados, sin seguir un patrón o una moda establecida. Seguimos nuestro instinto, y queremos vestir a la mujer con carácter propio, con personalidad pura. Nuestro sello “made in Spain” viene respaldado por una elaboración artesanal en la propia isla de Menorca. Es un valor que defendemos mucho, ya que creemos en el trabajo km0, de proximidad.”

La relación que tiene un franquiciado de Ansa Per Ansa con la central franquiciadora viene marcada desde el minuto 0 “Nuestro soporte es vital para determinar una futura buena relación entre nosotros. Creemos firmemente en que debemos ir de la mano y ayudarnos en todo momento desde ambas partes. Es crucial para que el negocio funcione en todo momento.” Destacaba la propietaria de Ansa Per Ansa

Con varios ateliers y tener un sello distintivo valorado a nivel internacional las principales ventajas de ser franquiciado tal y como destaca Yola Febrer es la potencialidad del mercado “En retail, las marcas de complementos son minoritarias comparadas con las de prendas de vestir. Es un sector con muchas posibilidades, y con un público muy agradecido hacia este tipo de complemento”, la demanda creciente de productos únicos “Son muchas las mujeres que aman los bolsos, y cuando ven una colección tan diferenciada en materiales, colores y patronajes, se quedan enamoradas de Ansa per Ansa. Es una manera de compartir con el mundo nuestra manera de sentir y cómo vivimos la creatividad a través de nuestros bolsos.”

Las condiciones de abrir una boutique de Ansa Per Ansa son sencillas apostillaba Yola Febrer: “Apostamos por abrir en ubicaciones de costa, ya que en verano sabemos que los capazos son nuestro fuerte y lo que nos identifica desde el principio. Pero debo decir que, con la nueva colección de

bolsos de piel para todo el año, hemos llegado a desestacionalizar las zonas, llegando así al interior y a zonas más urbanas.” Respecto a los requisitos económicos la marca ha ideado un modelo versátil y económico: “la inversión depende del tipo de local y ubicación. Pero de media, normalmente con unos 20.000€ como máximo tienes cubierta la inversión de habilitar local y compra del stock inicial. Hay que decir que evidentemente, cuanto más grande sea la superficie del local, más inversión a hacer habrá”, concluía Yola.

Oportunidad para emprender en un sector seguro con un concepto único y reconocido  
Desde la consultora responsable de la expansión de Ansa Per Ansa, destacan la buena acogida que ha tenido la firma en el mundo de la franquicia, gracias a su cuidada y singular imagen que traslada a los clientes, desde cualquier punto de la geografía nacional, a un entorno armónico, memorable y paradisiaco.

En definitiva, las claves que destaca Yola Febrer coronan a la enseña como una oportunidad ideal para emprendedores que busquen un negocio diferente, de fácil gestión, y que aporte buenos márgenes de rentabilidad.

**Datos de contacto:**

Beatriz Rosa

Coordinadora dpto. Expansión de Tormo Franquicias Consulting

911 592 558

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Moda](#) [Emprendedores](#) [Consumo](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>