

Descubre el secreto de la

*Francia*

WINGS | SECRET

Información detallada



# Inversión:

En toda franquicia se requieren 3 tipos de inversión:

- a) El Cánon de franquicia
- b) Adaptación del local
- c) Equipamiento del local

En un local promedio, la inversión en la adaptación y el equipamiento, está entre \$250 mil a \$400 mil pesos mxn, en total de ambos conceptos, esto dependiendo de las condiciones en que se encuentre el local y su tamaño.

A esto se le suma el canon y da el total de la inversión.



Con nuestro knowhow podrás tener un restaurante extraordinario por una baja inversión.

SECRET

# Equipamiento:

Nosotros le proporcionamos el equipo mayor de cocina en comodato, con excepción de refrigeradores, extractores, congeladores y aires acondicionados.

El equipo de cocina menor (accesorios) usted lo adquirirá de acuerdo a nuestro check list y podrá solicitarlos a los proveedores de su elección.

Estos elementos, así como televisores, sillas, mesas y otros componentes se adquirirán con proveedores sugeridos por la franquicia.



Se conoce como equipo mayor de cocina a los hornos, estufas, planchas y elementos grandes necesarios para que la cocina funcione.

SECRET

## Adaptación:

Nosotros le proporcionamos una guía exacta para la distribución y adecuación del local.

Usted seleccionará al proveedor local para que realice la obra, recomendamos que sea de su confianza y de acuerdo a su presupuesto, ya que esto le representa ahorro en su inversión.

SECRET

# Locales

Usted no debe rentar ni poseer ningún local antes de firmar el contrato.

Nosotros le proporcionaremos dos documentos:

- a) Documento donde se describen los vicios de un local para que los evite.
  
- b) Estudio de factibilidad para determinar en dónde se encuentra su mercado objetivo, para evitar cualquier error en la contratación del local.





## Locales

Una vez seleccionado el local, este es rentado por el inversionista.

Se recomienda que no sea menor de 150 metros y no mayor de 200 metros, cada vez que usted vea un local atractivo, nos debe enviar información e imágenes para que le podamos dar apoyo para seleccionar el mejor punto de venta

Junto contigo valoramos la rentabilidad de un local, recuerda que el valor de un local, no es por su tamaño o que tan bonito está, su valor será en base a la cantidad de clientes que nos generará.

## **Publicidad:**

Existe una cuota que el franquiciatario debe invertir mensualmente, esta cuota no se paga a la franquicia, pero si se debe comprobar la realización de esa inversión en el medio más conveniente de acuerdo a cada plaza.

Nosotros contamos con un banco de más de 2,000 imágenes y lo necesario para que su diseñador realice la publicidad más productiva.

Adicional, contamos con asesoría para selección de medios publicitarios, pero su ejecución es local.



## Pago de Regalías

En toda franquicia, existe un costo mensual que se le paga a la marca llamado regalías, el cual es usado para recibir asesoría, innovación y mucho más.

Nuestra regalía es fija y existen casos de tiendas, que en un solo fin de semana venden más del doble del valor de la regalía, ya que representa alrededor del 4% al 6% de su venta mensual.

Nosotros no cobramos porcentajes ya que consideramos que usted quiere tener un negocio para ganar dinero, por lo tanto, entre más ingresos tenga, más dinero se queda usted como dueño del negocio.



# Insumos

## Locales

Los insumos locales se adquieren en su ciudad, nosotros le proporcionamos una lista de proveedores, sin embargo, no existe la obligatoriedad de comprarles si no le dan un buen servicio, Usted los puede cambiar libremente de acuerdo a nuestras normas de producto.

## De la marca

Los insumos no perecederos, tales como salsas, condimentos, aderezos, etc. se adquieren en la franquicia, estos productos normalmente cuestan menos del 10% sobre el costo final del producto que se vende y cumplen la función de hacer el sabor único e identificable.

# Permisos

Por obligación de ley, todos los trámites los realizará usted ante el municipio o delegación.

Para la licencia de alcohol, nosotros lo canalizamos con las personas de la cervecería para complementar los requisitos, el costo es variable de acuerdo al municipio, en muchas ocasiones es gratuito aunque no siempre.

Si alguien le ofrece hacer el trámite de permisos en su lugar, esta actuando fuera de la ley, nosotros realizamos todos los tramites acorde de la ley para asegurar su inversión.

# Utilidad

Generalmente en promedio, usted tendrá una utilidad del 60% al 70% bruto.

Los precios del menú, cambian de acuerdo a las características de la plaza.

Una tienda bien manejada, le debe dejar entre \$100 mil y \$120 mil pesos libres al mes, para comenzar, estas cifras no son una promesa de venta sino un estimado de acuerdo a la experiencia, de acuerdo al manejo de la tienda.

# Punto de equilibrio



Generalmente el costo de operación total de un local, es en promedio de unos 84 mil pesos al mes ya incluyendo todos los gastos, si el ticket promedio por cliente es de \$230 pesos, con una utilidad bruta aproximada de \$150 pesos, Usted debe atender a un estimado de 560 clientes al mes, es decir, 18 clientes al día o lo que es lo mismo, a 9 o 10 parejas al día.

Para atender a estas 10 parejas al día, usted dispone de:

- a) Servicio de comedor a medio día.
- b) Servicio a domicilio a medio día.
- c) Servicio de comedor en la noche.
- d) Servicio a domicilio en la noche.

Ya en la operación  
usted podrá  
identificar que  
atraer 10 parejas al  
día es tarea  
sencilla.

SECRET

# Retorno de Inversión (ROI)

Si su tienda está bien manejada de acuerdo a nuestras indicaciones, usted tendrá el retorno de la cuota de franquicia en un promedio de 8 a 10 meses máximo.



Los resultados dependen del apego del inversionista al knowhow proporcionado por la marca.

SECRET