



Cámara de Comercio y Producción de Santiago, Inc.

## IV- Procesos Recomendados para Franquiciar una Empresa

### **FASE 1 – Revisión & Reingeniería del Negocio**

Objetivo Principal es el diagnóstico y actualización de los actuales sistemas, cuyos elementos básicos deben ser:

- Plan de Negocios
- Misión de la Empresa
- Objetivos Principales
- Análisis del mercado actual
- Análisis de situación actual
- Administración y estructura
- Descripción & Estrategia de Producto & Servicio
- Investigación & desarrollo de productos
- Estrategia de Marketing
- Estrategia de Operaciones
- Estrategia y proyecciones Administrativas

### **FASE II – Diseño de Elementos Operacionales**

Objetivo Principal es la revisión o creación de los sistemas de operación, cuyos elementos básicos en formato de manuales son:

- Manual de Administración & Operación
- Manual de Promoción & Marketing
- Manual de Entrenamiento
- Manual de Franquicias

Los Manuales Deberán documentar todos los conocimientos y procedimientos existentes y enseñar no solamente “cómo” sino también “por qué”. Deben además demostrar e incentivar la eficiencia de la compañía y ser útiles para capacitar y entrenar a los franquiciados.

### **FASE III – Diseño del Sistema de Franquicias**

Objetivo Principal es la creación de un eficiente sistema de franquicias, cuyos elementos básicos deberán ser:

- Aspectos Legales & Administrativos
- Determinación del tipo de Franquicia
- Elaboración del Contrato de Franquicias con obligaciones & beneficios
- Costos e Ingresos
- Programa de Desarrollo
- Determinación de Territorios
- Programa de Apertura de Franquicias
- Perfil de Punto Comercial
- Estudio Arquitectónico
- Comercialización
- Sistema de Venta de Franquicias
- Material de Venta y Promoción
- Departamento de Franquicias

### **FASE IV – Departamento de Franquicias**

Objetivo Principal es el eficiente control y apoyo del sistema de franquicias. Cuyos elementos básicos son:

- **Administración**
  - Promover y ofrecer la franquicia
  - Reclutar prospectos de acuerdo al perfil determinado
  - Continuamente evaluar el sistema en operación y sus beneficios
  - Mantener los aspectos legales en orden
  
- **Operación**
  - Elaborar el plan de apoyo y soporte
  - Evaluar y mantener los beneficios & condiciones de la franquicia
  - Organizar las reuniones de franquicias
  - Controlar el sistema de pago de royalties.
  - Mantener al día los avances tecnológicos y técnicas del negocio.
  
- **Marketing**
  - Establecer un programa de relaciones públicas
  - Elaborar el plan de marketing corporativo y de franquicias.
  - Promover e informar los logros de la franquicia y sus franquiciados
  - Mantener el prestigio de la marca
  - Reclutar futuros franquiciados