Valoración inicial

de Franquiciabilidad

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(Marca o nombre comercial del negocio)

**Este documento no suplanta un diagnóstico profesional de franquiciabilidad.**

**Nos permite obtener una idea inicial del potencial de su negocio para**

**desarrollarle una cadena de franquicias.**

I. INFORMACIÓN GENERAL

1. Datos generales de la empresa
   1. Empresa
      1. Nombre legal (razón social):
      2. Nombre comercial:
      3. Dirección:
      4. Teléfonos:
      5. E-mail:
      6. Página Web:
      7. Año de inicio de operaciones:
      8. Número de empleados actuales:
      9. Sucursales actuales:
      10. Ubicación sucursales:
   2. Persona de contacto
      1. Nombre:
      2. Puesto:
      3. Celular: (Mo) (Cl)
      4. E-mail:
   3. Historia y antecedentes de la empresa:
2. Concepto de su negocio:
   1. Productos o servicios que vende:
      1. Productos:
      2. Servicios:
      3. ¿Produce o comercializa productos?
   2. Unidades de negocios:

Una unidad de negocio se interpreta como la línea de productos o los tipos de servicios que administran las mismas personas y que desarrollan el 80% de los ingresos de la empresa.

* + 1. Línea de Productos:
    2. Tipo de Servicios:
  1. Fortalezas y debilidades de su negocio:

FORTALEZAS (características internas de su negocio que son favorables para sus clientes):

1. La energía en el servicio al cliente.
2. La relación directa que se crea con el cliente.

DEBILIDADES (características internas de su negocio que no son favorables para sus clientes):

* 1. Oportunidades y amenazas de su negocio:

OPORTUNIDADES:

1. ¿Cuáles debilidades tiene su competencia que podrían ser favorables para su negocio?
2. Para ganar más clientes: ¿qué podría su negocio ofrecer que la competencia no ofrece?

AMENAZAS:

1. ¿Qué debilidades de su negocio son favorables para su competencia?
2. ¿Qué ventajas tiene su competencia que su negocio no cuenta?
   1. Competencia directa actual

¿Quiénes son su competencia?:

1. Mercado
   1. **Características de los clientes (si son Personas Naturales)**

Ganan más de US$ 1,000.00 ( )

Ganan entre US$ 500.00 a US$1,000.00 ( )

Ganan entre US$ 201.00 a US$500.00 ( )

Ganan menos de US$ 200.00 ( )

Hombres (porcentaje):

Mujeres (porcentaje):

Niños (porcentaje):

* 1. **Características de los clientes (si son Pymes)**

Ingresos mes arriba de US$ 50,000.00 ( )

Ingresos mes entre US$ 35,000.00 a US$50,000.00 ( )

Ingresos mes entre US$ 15,000.00 a US$35,000.00 ( )

Ingresos mes menos de US$ 15,000.00 ( )

* 1. **Características de la ubicación del negocio:**

Tráfico de personas (porcentaje):

Tráfico vehicular (porcentaje):

* 1. **Clientes:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Finanza empresarial** | **Cálculo promedio de los clientes** |
| Ingresos promedios mensuales: US$ 0.00  Precio de venta promedio: US$ 0.00  Costos promedios mensuales: US$ 0.00 | Promedio de clientes mensuales:  Promedio de clientes semanales:  Promedio de clientes diarios: |

* 1. **Ventas anuales acumuladas:**
  2. **¿Cuenta con algún programa RSE (responsabilidad social empresarial)?:**

Describa brevemente alguna acción que su negocio haga para mejorar experiencia de sus clientes con sus productos y/o servicios. Ejemplo: venta de pañales. RSE: Contratar médicos pediatras para dar servicios básicos gratuitos a madres clientes.

Venta:

Rse:

II. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

1. Estructura organizacional:
2. ¿Implementa planes de publicidad, marketing o similares?
   1. ¿Utiliza algún software para el control de su negocio? ¿Cuál (comercial o propio)?:
3. Cuenta su empresa con:

**Favor de detallar con “Sí” o “No”**:

Manual de Operaciones: ( )

Manual de Imagen Corporativa: ( )

Manual Arquitectónico o de Construcción: ( )

Otros manuales: ( )

Registro de Marcas: ( )

Estrategias de Confidencialidad: ( )

Proyecto arquitectónico: ( )

Personal capacitado para documentar manuales: ( )

Diagramas de Flujo de Operaciones: ( )

Diagramas de Flujo de Servicio al Cliente: ( )

Proyecciones anuales: ( )

VI. RANGOS ECONÓMICOS

1. **¿Cuál es el margen de utilidad de su negocio?:**

Ventas promedio mes: US$ 0.00

Costos promedio mes: US$ 0.00

Gastos promedio mes: US$ 0.00 (0%)

Utilidad promedio mes: US$ 0.00 (0%)

1. **Inversión inicial aproximada para abrir un punto de venta:**

US$ 0.00 (aproximado)

1. Recuperación de inversión (en meses) rangos:

De 3 meses a 1 año ( )

De 12 a 18 meses ( )

De 18 a 24 meses ( )

De 24 a 36 meses ( )

De 36 a 48 meses ( )

De 48 a 60 meses ( )

Más de 60 meses ( )

1. La rentabilidad anual de su negocio (antes de impuestos):

Del 10 al 15% ( )

Del 15 al 20% ( )

Del 20 al 25% ( )

Del 25 al 30% ( )

Más del 30% ( )

**Fecha de elaboración de este diagnóstico de prefranquiciabilidad:**

Dado en la ciudad de CIUDAD a los 00 días del mes de NOMBRE del 2022.

**Firmantes:**

**Walter A. Reñasco González NOMBRE EMPRESARIO(A)**

Director Ejecutivo Gerente General

Workflow Intelligent Network Nombre de la Empresa

Proyecto Franquiciadores