

MFC

MICRO FRANCHISE CORPORATION

NEGOCIOS RENTABLES COMPROBADOS

Las Franquicias son el medio, su felicidad es nuestro fin.

**GUÍA PARA ASOCIADOS MFC:
DESARROLLE NEGOCIOS CON
Franquiciantes, Franquiciados y Socios Franquiciantes**



¿Qué es MFC?

Incubadora de franquicias ubicada en Estados Unidos, Costa Rica y México, que convierte en micro franquicias a microempresas centroamericanas y norteamericanas a partir de negocios altamente rentables, atractivos y fáciles de administrar.

Lo que expandimos como micro franquicia

1. Alguna marca exitosa.
2. Principal unidad de negocio de una empresa.
3. Una unidad operativa, convertirla en unidad de negocio.

¿Por qué incubamos franquicias?

1. **Menor riesgo**: Porque cualquier persona que adquiere una franquicia puede disminuir la curva de aprendizaje empresarial de 10 años, a solamente 11 meses.
2. **Mayor ventaja**: Porque es más fácil vender modelos de microempresas de negocios que ya han demostrado ser rentable, atractivo y de fácil administración.
3. **Más ganan**: emprendedores están comprendiendo que es más rentable comprar el negocio comprobado de otro que intentar iniciar uno de cero y no tener ganancias en años.
4. **Más competitivo**: Porque los negocios que se convierten en franquicias tienen una mejor planificación, lo que hace que duren 40 años de vida útil empresarial.

ALGUNOS CONCEPTOS IMPORTANTES

FRANQUICIAS: Sistema que permite, por contrato legal, que terceros administren la marca y negocios de una empresa origen en un nuevo mercado, y por ello, los terceros le comparten regalías mensuales a esa empresa origen. Etapas franquicias: crear + vender + fortalecer.

KNOW HOW: El sistema de franquicias cuenta con manuales de funciones del personal y sus guías de operaciones comerciales, administrativas y financieras para saber en tiempo y en forma cuánto y cuándo vender – producir; qué, cómo y cuándo mercadear.

FRANQUICIANTE: Dueño de la empresa origen que desarrolló un formato franquicia de su empresa, así expandir y multiplicar su negocio para ser administrado y explotado por terceros.

FRANQUICIADOS O FRANQUICIATARIOS: Compradores de franquicias, quienes firman contrato de licencia de uso de la marca de la empresa origen o del FRANQUICIANTE, para explotarla comercialmente cada mes en operaciones regulares como empresa natural o jurídica, y por ello, paga regalías cada mes al FRANQUICIANTE.

SOCIO PRIVADO: Persona natural o jurídica que patrocina parcial o totalmente los estudios de franquicia de una empresa origen para convertirla en FRANQUICIANTE. De esta forma, este socio privado adquiere la figura legal como SOCIO FRANQUICIANTE.

SOCIO DE FRANQUICIAS: Persona natural o jurídica quien es socio de un Sistema de Franquicia generado para un FRANQUICIANTE, por ello, goza de un porcentaje mensual de los reembolsos que los FRANQUICIATARIOS realizan al FRANQUICIANTE.

Esta guía orienta a los Asociados MFC a invitar a sus contactos y clientes a convertirse y especializarlos en micro empresarios de 3 formas: como franquiciantes, como franquiciados o como socios de franquiciantes.

Esta guía facilita el procedimiento, los pasos y requisitos que MFC usa para **convertir micronegocios en franquicias, como base para las relaciones de negocios entre franquiciantes, franquiciados y socios franquiciantes.**

De tal manera, el Franquiciante (dueño del sistema de franquicia) es el principal protagonista de MFC, pues con él se derivan los negocios con el Franquiciado (comprador de franquicias) y el Socio de Franquicias (quien patrocina los estudios que necesita la empresa para convertirla en franquicia). Empero, al que tenemos que persuadir en términos de cerrar ventas, es al Socio de Franquicia, pues el tiene la capacidad de financiar al Franquiciante, y de ahí crearle el modelo de franquicia para luego venderla.

El material aquí presentado está basado en metodologías según las normas internacionales de franquicias.

Las franquicias es una forma más rápida, ordenada y eficiente de expansión de negocios, ***utilizando dinero, trabajo y recursos de otras personas.***

NEGOCIOS MFC USA Y MÉXICO

MICRO FRANCHISE CORPORATION (MFC) venderá franquicias en Estados Unidos y México, atendiendo a sus 3 tipos de clientes:

1. **FRANQUICIANTES**: Convertimos empresas y unidades de negocios en micro negocios rentables tipo franquicia. Para ello, las empresas deben pasar un proceso de Consultoría de Franquiciabilidad.
2. **FRANQUICIADOS**: Compradores de franquicias. Ellos mismos son los dueños y administradores de sus franquicias.
3. **SOCIOS DE FRANQUICIAS**: Dirigimos a inversores privados a patrocinar el valor de consultoría de franquiciabilidad de una micro empresa de Centroamérica, de México o Estados Unidos, y de esta manera lo convertimos en socio de las franquicias que se vendan.



Las Franquicias son el medio, su felicidad es nuestro fin.

Día 6 Entrenamiento. Duración 4 horas.

**CERTIFICANDO AL ASOCIADO MFC PARA AUTORIZARLO
COMO AGENTE PROMOTOR DE MICRO FRANQUICIAS**
Certificado de MFC Florida para
el Asociado de MFC México

HABILIDAD A DESARROLLAR:

Negociar eficazmente con cada tipo de cliente, llevando el proceso de ventas paso a paso según necesidad de cada cliente y circunstancia de negociación.

CAPACIDAD ADQUIRIDA:

Identificar cómo es el proceso de ventas por cada uno de los clientes que MFC administrará.

ASOCIADO MFC

¿QUIÉN ES, CUÁL ES EL PERFIL Y SU MISIÓN?

El Asociado MFC es un **Agente Promotor de Inversiones en Micro Franquicias** autorizado por Micro Franchise Corporation USA. Un Asociado MFC tiene el perfil de un profesional en ventas o independiente que cuenta con amplias conexiones con empresarios e inversores privados. La misión de un Asociado MFC, desde su país, es *encontrar, calificar y conectar a patrocinadores, franquiciantes y franquiciados* con **MFC México o MFC USA**.

¿CUÁLES SON SUS FUNCIONES?

1. Motivar que microempresas se conviertan en micro franquicias;
2. Promover la inversión de independientes para que patrocinen estudios de franquicias a empresas;
3. Convencer a emprendedores a que compren franquicias en vez de invertir en un negocio nuevo.

¿CÓMO CONVERTIMOS PROFESIONALES EN ASOCIADOS?

Para ello, MFC USA capacita a los profesionales interesados que deseen tener licencia para promover franquicias.

Y, a todo esto, ¿QUÉ ES MFC?

MFC es una incubadora que opera en Costa Rica, México y Estados Unidos. Nuestra incubadora cuenta con Asociados MFC en Centroamérica, México y Estados Unidos para estrechar las relaciones comerciales y de negocios entre franquiciados con franquiciantes, y estos últimos con socios de franquicias.

MFC México es representada en Centroamérica por Workflow Intelligent Network de Costa Rica, firma costarricense especializada en negocios. Mientras que MFC USA, con sede en Miami, Florida, es la incubadora que abre el mercado estadounidense para franquicias mexicanas, o franquicias de Estados Unidos al extenso mercado de México.

¿CÓMO FUNCIONA MFC MÉXICO?

Nuestros programas de negocios por sistema de franquicias

3 tipos de clientes que MFC les contribuye para generarles negocios:

1. **Empresarios** que desean multiplicar su negocio en 15 puntos de ventas.
2. **Emprendedores** que desean instalar un negocio comprobado.
3. **Patrocinadores** que desean convertir empresas en micro franquicias.

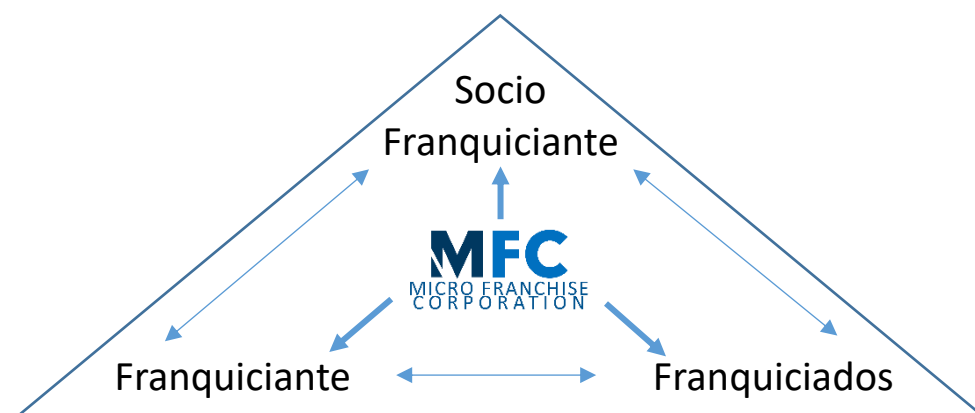
3 programas de negocios según sistemas de franquicias a desarrollar:

Para el caso de Empresarios: desarrollamos 1 programa de negocios conocido como “**Franquiciadores**”, el cual lo cobija el Sistema “Formato tipo Franquicia” que convierte al empresario en “**Franquiciante**”.

Para el caso de Emprendedores: desarrollamos 1 programa de negocios conocido como “**De Gerente a Empresario de Micro Franquicia**”, el cual lo cobija el Sistema “Certificación para Administrador de Franquicias” que convierte al emprendedor en “**Franquiciado**”.

Para el caso de Patrocinadores: desarrollamos 7 programas de negocios conocido como “**Club F101**”, el cual lo cobija el Sistema “Uno a Uno Franquiciador” que convierte al patrocinador en “**Socio de Franquicias**”.

3 actores que nacen y desarrollamos de nuestros sistemas de franquicias:



RUTA WEB PARA CLIENTES

Introducción de la ruta web

Permitirá usar la web de HUBOX como una plataforma de ventas. Es fácil de llevar y a la vez sencilla de comprender para el usuario cuando lo encamina a la ruta de información según tipo de inversor.



<https://www.franquiciashubs.com/>

Paso 1: Monitor para Identificar el tipo de Inversor Potencial:

Desplace la página y deténgase aquí durante su entrevista con el Inversor Potencial.

The screenshot shows the HUBOX website interface. At the top, the logo 'HUBOX' is displayed with the tagline 'tu comunidad de micro negocios'. Navigation links include 'CONOZCANOS', 'HUBS & FRANQUICIAS', 'TIPO DE INVERSOR', and 'ASOCIATE'. The main content area features a purple header with the text 'especializada en Franquicias'. Below this, a paragraph states: 'Nuestro programa está estructurado de tal manera que cualquier persona pueda convertirse en franquiciante (dueño de franquicia), franquiciado (compra franquicia), o, socio de franquicias.' To the right of this text is a large block of text: 'Somos una incubadora de franquicias formada por un grupo de firmas consultoras latinoamericanas, que a través de nuestros "3 tipos de Sistemas de Franquicias" logramos que las personas conecten micro inversiones con 3 programas de negocios y garantías de crecimiento.' In the center, there is an illustration of a man in a suit standing next to a wooden signpost with four levels. The levels are labeled: 'Especialízate', 'Empodérate', 'Certifícate', and 'Asóciate'. On the left side, there are four purple buttons with white text: 'Conoce cómo Ser un Inversor' (with a sub-button 'Tipo de Inversor'), 'Patrocine Empresas y sea Socio de Franquicias', 'Tiene empresa y quieres ser Franquiciante', and 'Quiere tener una empresa, sea Franquiciado'. A chat bubble icon is visible in the bottom right corner.

Callout 1 (Top Left): Esta frase es la base de nuestros negocios.

Callout 2 (Middle Left): Esta columna de botones resume los tipos de inversores que MFC convierte en empresario.

Callout 3 (Bottom Left): Cada botón es un documento resumen.

Callout 4 (Right): Defina al inversor potencial quiénes somos.

Objetivo de ventas:

Guiar al entrevistado sobre quiénes somos y la oportunidad que tiene al invertir con nosotros.

<https://www.franquiciashubs.com/>

Paso 2: Monitor para Identificar el tipo de Inversor Potencial:

Enlace el contenido del botón 1 (Tipo de Inversor) y exponga el tema de negocios según inversor.

Este documento detalla lo que hacemos según los intereses de negocio del inversor potencial.

Tipo de Inversor



Introducción



Detalla quiebras emprendedoras



Detalla 40 años vida de las franquicias



Inversores siendo Socio Franquicias por Patrocinar



Empresas convertidas en franquicias



Emprendedores siendo franquiciados

<https://www.franquiciashubs.com/>

Objetivo de ventas:

Identificar qué tipo de inversor tiene usted en entrevista para abrir los documentos según inversor.

Paso 3: Monitor para Identificar el tipo de Inversor Potencial:

Enlace a contenidos por botones que corresponden al tipo de inversor y sus necesidades identificadas.

Patrocine Empresas y sea
Socio de Franquicias

Tiene empresa y quieres ser
Franquiciante

Quiere tener una empresa, sea
Franquiciado

Documentos para hacer socio de franquicias

HUBOX
tu comunidad de micro negocios
Hazte Socio de Franquicias al patrocinarle a microempresas Estudios de Franquicias

Documentos clave para persuadir a patrocinadores potenciales.

MFC
MICRO FRANCHISE CORPORATION

¿Por qué debe franquiciar su negocio?
Por aumento de valor de su negocio. Por estandarizar y mejorar sus procesos.
Por dinamizar sus ventas. Por aumentar la productividad y ganancias.

Documentos clave para persuadir a franquiciantes potenciales.

MFC
MICRO FRANCHISE CORPORATION

Hazte empresario invirtiendo seguro en Negocios de Micro Franquicias originados de empresas altamente rentables, atractivas y de fácil administración.

Guía para Franquiciados

Documentos clave para persuadir a franquiciados potenciales.

Objetivo de ventas:

Abrir el documento clave según tipo de inversor que usted logró identificar en entrevista.

<https://www.franquiciashubs.com/>

Paso 4: Monitor para Identificar el tipo de Inversor Potencial:

Enlace a contenidos por botones que corresponden al tipo de inversor y sus necesidades identificadas.

The screenshot shows the HUBOX website interface. At the top, there is a navigation menu with the following items: CONOZCANOS, HUBS & FRANQUICIAS, TIPO DE INVERSOR, and ASOCIATE. A yellow callout box points to the 'TIPO DE INVERSOR' menu item, stating: "Pestaña del Menú para desplegar 'Tipos de Inversor' y continuar entrevista." A dropdown menu is shown below this item, containing three options: Socio de Franquicias, Franquiciantes, and Franquiciados. On the left side of the page, there are four purple buttons with corresponding text: "Tipo de Inversor" (under "Conoce cómo Ser un Inversor"), "Socio de Franquicias" (under "Patrocine Empresas y sea"), "Franquiciante" (under "Tiene empresa y quieres ser"), and "Franquiciado" (under "Quiere tener una empresa, sea"). In the center, there is an illustration of a man in a suit standing next to a wooden signpost with four yellow signs that read: "Especialízate", "Empodérate", "Certifícate", and "Asóciate". On the right side, there is a text block that reads: "Somos una incubadora de franquicias formada por un grupo de firmas consultoras latinoamericanas, que a través de nuestros '3 tipos de Sistemas de Franquicias' logramos que las personas conecten micro inversiones con 3 programas de negocios y garantías de crecimiento." A chat icon is visible in the bottom right corner.

<https://www.franquiciashubs.com/>

Objetivo de ventas:

Continuar la persuasión del inversor potencial para darle documentos más completos de información según su interés de inversión.

SISTEMA DE FRANQUICIAS 1

NUESTRO SISTEMA “FORMATO TIPO FRANQUICIA”

Introducción de este sistema

Este sistema invita a microempresarios a crearles un formato de negocio tipo franquicia a la estructura de sus negocios, con la finalidad de multiplicarlos hasta 15 puntos de ventas franquiciados.

Objetivo de este sistema

Crear el formato de negocios tipo franquicia a microempresas centroamericanas para progresar la venta de franquicias en México y Estados Unidos.

Meta de negocios de este sistema

El *core business* de este sistema permite que *el empresario se convierta en franquiciante*, y así *obtendrá ingresos mensuales sobre un porcentaje del 5% aplicado a las ventas netas de las franquicias que MFC le venda*, una vez que estén operando día a día como negocio antes sus clientes.

Programa de Negocio que se desarrolla por este sistema

El programa de negocio se conoce como “Franquiciadores”, el cual orienta que emprendedores inviertan seguro en micro franquicias basadas en modelos de negocios comprobados y rentables, atractivos y de fácil administración.

Características Operativas del Negocio con Franquiciantes

Meta operativa cada trimestre del año: de 15 a 25 empresas (5 a 8 al mes).

Valor Consultoría de Franquiciabilidad: US\$ 6,000.00 netos.

Valor coaching a micro empresario: US\$ 250.00 netos al mes, contrato anual.

Empresario inicia este pago en el mes 12 en adelante.

Ingresos Asociado MFC: 15% mensuales sobre pagos de franquiciantes.

Porcentaje por administración clientes: 2.5% mensuales.

FRANQUICIANTES, EL NEGOCIO

Guía para Conectar Negocios con Franquiciantes

La siguiente práctica, facilitará la manera de conseguir empresas que deseen convertirse en Franquiciantes:

1. Hacer una lista de 30 candidatos franquiciantes.
2. La lista a crear debe ser de personas conocidas directas, o bien indirectas solicitando a algún familiar apoyo para completar lista.
3. A cada candidato franquiciante, se le solicitará nos refieran 3 candidatos franquiciantes más.
4. Para hacer la lista, el perfil del candidato franquiciante debe ser:
 - a. Empresas cuyo giro de negocio sea en comercio (*tiendas de cualquier producto*), servicio (*oftalmológicos, limpieza, transporte, restaurantes, aseguradoras, hoteles, jurídicos, informática, cafeterías, académicos, seguridad, inmobiliarias, publicidad, BPO, tecnológicas, web, médicos, financieras, importadoras, exportadoras, otros*) o producción (*panaderías, pastelerías, productos químicos de limpieza, fábricas pequeñas de alimentos artesanales, alimentos y bebidas, zapatos, ropa, agroindustrial, vinos, artesanías, productos textiles, otros*).
 - b. Ventas netas mensuales piso en meses bajos de 10 mil 500 dólares a un techo máximo de 50 mil dólares en meses altos.
 - c. Superada la barrera de quiebre de 4 años en el mercado.
5. **CONNECTARNOS** las empresas candidatas franquiciantes de tu lista, así: “mira, unos expertos están expandiendo a 15 puntos de ventas varios negocios, donde otros compran esos negocios y les retornan al dueño un porcentaje sobre las ventas que ellos hacen, esto le puede generar 6 mil dólares al mes al dueño, y pensé en vos y le pedí al equipo te atendiera para que te explique cómo lo hacen. No sé si están aceptando nuevos clientes, pero le pedí te atiendan”.

Esta lista se comienza a realizar inmediatamente al recibir tu inducción como Asociado MFC, con un período máximo de entrega de 7 días laborales.

Franquiciantes - Paso 1: Monitor de Introducción para Empresario: Descripción de Procesos Generales para Convertir Empresarios en Franquiciantes.

FRANQUICIANTES | Micro Franqui x +

franquiciashubs.com/franquiciantes

HUBOX
tu comunidad de micro negocios

CONOZCANOS HUBS & FRANQUICIAS TIPO DE INVERSOR ASOCIATE

Incubadora Especializada en Franquicias

Si eres empresario...

Te instalamos el sistema de franquicias para multiplicar tu negocio en “15 puntos de ventas altamente rentables, atractivos y fáciles de administrar”.

Te conviertes en “Franquiciante”. Los que comprenden tus franquicias los especializamos en vender tus productos o servicios. Nosotros les apoyamos a administrarlas.

Documentos Claves que explica procesos y beneficios para convertirse en Franquiciante.

Franquiciantes México

Franquiciante Estados Unidos

Objetivo de ventas:

<https://www.franquiciashubs.com/franquiciantes>

Alinear al empresario sobre los pasos que debe seguir para alcanzar sus derechos como potencial Franquiciante, explicando los beneficios que alcanzará en corto, mediano y largo plazo.

Franquiciantes - Paso 2: Monitor de Empresario a Franquiciante: Sistema de Franquicias

Descripción de Procesos Generales para Convertir Empresarios en Franquiciantes.

3 pasos para crear franquiciantes:

Describe un proceso global en 3 pasos: cómo MFC crea Sistemas de Franquicias

Proceso Naranja

PASO 1:
Mejorar Administración

Perfeccionar Estándares de Calidad

Crear **KNOW HOW**

1. Ventas 2. Servicio
3. Marketing
4. Producción 5. Proveedores
6. Distribución 7. Finanzas

Proceso Celeste

PASO 2:
Crear Normas Jurídicas

Crear Licencia Operativa para Terceros

Transferir **KNOW HOW**

Proceso Verde

PASO 3:
Comercializar Cadenas

Estándares operando en Nuevos Mercados

Supervisar **KNOW HOW**

El paso 2 crea franquicia, el paso 3 la vuelve operativa.

Objetivo de ventas:

<https://www.franquiciashubs.com/franquiciantes>

Alinear al empresario sobre los pasos que debe seguir para alcanzar sus derechos como potencial Franquiciante, explicando los beneficios que alcanzará en corto, mediano y largo plazo.

Franquiciantes - Paso 3: Monitor de Auto Radiografía de Pre Franquiciabilidad: Permite visualizar rápidamente si una microempresa puede o no ser franquiciada.

The screenshot shows the HUBOX website interface. At the top, there is a navigation menu with links for 'CONOZCANOS', 'HUBS & FRANQUICIAS', 'TIPO DE INVERSOR', and 'ASOCIATE'. Below the navigation, a purple banner reads 'Incubadora Especializada en Franquicias'. The main heading is 'Comprueba si tu negocio puede ser franquiciado'. Below this, there is a list of three criteria for franchising: 1. Organizar tus procesos de tal manera, que se conviertan en un fácil manejo administrativo para los que comprarán tu franquicia. 2. Hacer más atractivo, de lo que ya es, el formato actual de tu negocio. 3. Mejorar algunos aspectos financieros actuales, para hacer más rentable tu negocio en futuro inmediato. Below the list, there is a section titled 'Para prueba, y conforme tu giro de negocio, puedes elegir las siguientes sencillas herramientas que te ayudarán a ampliar más cómo trabajaremos en tu negocio para mejorarlo al punto de hacerlo franquicia:'. This section features four purple buttons labeled 'Restaurante', 'Servicios Varios', 'Comercio', and 'Producción'. A yellow callout box points to the 'Producción' button with the text 'Documentos claves para hacer Radiografía a Empresas.' Below these buttons is a larger purple button labeled 'Haga su Franquicia'. At the bottom right of the page, there is a dark blue footer with a white chat icon.

Objetivo de ventas:

<https://www.franquiciashubs.com/franquiciantes>

Que el empresario reconozca si la estructura financiera y operativa de su negocio tiene el potencial de realizarle un estudio para franquiciar su negocio.

FRANQUICIANTES

Proceso de Creación de Franquicias a Empresas Candidatas

Fortalezca su conocimiento de la Consultoría de Franquiciabilidad:



Venderemos hasta 15 puntos de ventas por Franquiciante

Los modelos de negocio franquicias son de crecimiento rápido y de bajo riesgo. La franquicia es como una sucursal, la diferencia es que la franquicia invierte otra persona, la sucursal el dueño. El franquiciante invierte un mínimo y recibirá varios tipos de ingresos mensuales.

FRANQUICIANTES

¿Cómo saber si una empresa podemos franquiciarla?

Cualquier empresa que tenga las siguientes características puede ser franquiciada:

1. **INFRAESTRUCTURA:** Que tenga un espacio propio o alquilado (no dentro de su hogar) donde se pueda observar tráfico de clientes potenciales y que entran y salen consumidores de ese local de negocio.



Antes



Durante Estudio Franquicia



Lista para Franquiciarse

2. **VENTAS AL MES:** Recordemos que el mínimo de ventas aceptable para franquiciar un negocio es de US\$ 10,500.00 y para averiguarlo en un cliente potencial, es muy simple el proceso:
 - a. Debemos ver los **precios de ventas** del local para elegir 3 precios (alto, medio y bajo).
 - b. Sacamos el **promedio de precio de venta**, sumando los 3 precios y dividiéndolos entre 3.
 - c. Si estás en un negocio, entonces observa cuántas personas compran en 1 hora de atención y luego lo multiplicas por las horas de apertura del local, el resultado es: **clientes por día**. Si el local es un restaurante o tienda que tienen sus horas picos, entonces multiplica la cantidad consumidores de 1 hora por 1.65 y te dará la relación personas-horas picos. Entonces, multiplicas cuántas personas compran en 1 hora de atención por la cantidad de horas que no son horas picos. Así obtienes el ritmo de consumidores en horas no picos y luego le sumas las horas picos para que obtengas los **clientes por día** de un restaurante o tienda.
 - d. Una vez que obtienes cuántos *clientes por día* tiene el negocio, lo multiplicas por el *promedio de precio de venta*. Así se obtendrán los **ingresos promedio por día**.
 - e. Entonces, para calcular los **ingresos promedio al mes**, simplemente multiplicamos los *ingresos promedio por día* por la cantidad de *días de apertura al mes*.
3. **ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO:** Como mínimo en años requerimos 4. Este período en años es continuo. Significa que la empresa rompe la barrera de quiebra de 3 años, porque tiene orden administrativo, estrategia de mercadeo definida, productos de calidad y buen servicio.

SISTEMA DE FRANQUICIAS 2

SISTEMA “Certificación para Operario de Franquicias”

Introducción de este sistema

Este sistema invita a emprendedores a convertirse en empresarios sólidos y exitosos a través de los modelos de micro franquicias desarrollados por microempresas centroamericanas con características innovadoras, rentables, comprobables, atractivas y de fácil administración.

Objetivo de este sistema

Vender micro modelos de negocios tipo franquicias rentables, atractivas y de fácil administración. De esta manera, el nuevo empresario franquiciado obtenga una empresa operativamente sencilla, con manuales y guías que le orientarán paso a paso qué hacer en todas las gestiones que requiere el negocio se ejecuten con detalle y eficiencia.

Meta de negocios de este sistema

El *core business* de este sistema permite que el franquiciado desarrolle un negocio llave en mano, a la medida de las necesidades del mercado y con la estructura operativa suficiente y sencilla para ser ejecutada. De esta manera, el franquiciado logre generar los ingresos mensuales proyectados como metas de ventas, y así devengue sus ganancias como empresario y salario como gerente general de su propia franquicia.

Programa de Negocio que se desarrolla por este sistema

“De Gerente a Empresario de Franquicia” es un programa integral que lleva de la mano al potencial franquiciado o candidato a franquiciado para que tenga éxito operando su modelo de negocio a adquirir y poner en práctica mientras se certifica como Empresario de Micro Franquicias.

LÍNEA DE ACCIÓN 2: FRANQUICIADOS

Vendiendo Franquicias

Proceso para Venta de Franquicias a Franquiciados:



Características Operativas del Negocio con Franquiciados

Meta operativa trimestral: 10 a 15 micros franquicias (3 a 5 mensuales).

Valor Know How Franquicias: Mínimo US\$ 1,500.00 netos.

Valor Coaching Franquicia: US\$ 250.00 netos al mes, contrato anual.

Cánones franquicias: Entre US\$ 300.00 a US\$ 1,300.00 netos al mes.

Ingresos Asociado MFC: 15% valor Coaching Franquicia al mes, y 15% sobre valor de venta de Know How (una sola vez).

Porcentaje por administración clientes: 2.5% mensuales.

FRANQUICIADOS, EL NEGOCIO

Guía para Conectar Negocios con Franquiciados

La siguiente práctica, facilitará la manera de conseguir profesionales independientes que quieran convertirse en franquiciados:

Recordemos que las franquicias son digitales y físicas. Para el caso de franquicias digitales:

1. Hacer una lista de 30 candidatos franquiciados.
2. La lista a crear debe ser de personas conocidas directas, o bien indirectas solicitando a familiares o amigos apoyo para completarla.
3. A cada candidato franquiciado, se le solicitará nos refieran 3 candidatos franquiciados más.
4. Para hacer la lista, el perfil del candidato franquiciado debe ser:
 - a. Profesionales cuyo giro de negocio franquicia desean adquirir, coincida con sus título académico y hoja de vida: abogados, contadores, administradores de empresas o carrera a fin (economía, finanzas, negocios, otros), mercadeo, informáticos, arquitectos, ingenieros, comunicadores, proyectos, otros.
 - b. Profesionales dispuestos a pasar un “Proceso de Certificación en Franquiciabilidad Empresarial” con duración de 11 meses.
 - c. Profesionales que estén dispuestos a cumplir con las normativas y mentalidad de ser empresario, no empleado, de hacer ventas y prestar servicios, así como pagar a proveedores, trabajadores, impuestos, regalías, entre otros pagos.
5. **CONECTARNOS** franquiciados candidatos de tu lista, así: “mira, unos expertos en negocios están multiplicando micro negocios altamente rentables, atractivos y de fácil administración a muy bajo costos de inversión, y hacen que sus compradores les retornen más de 4 mil dólares al mes, y pensé en vos. Te contactaré con MFC México para que te expliquen cómo lo hacen”. El Asociado MFC debe buscar imágenes de nuestras redes sociales alusivas a la venta de franquicias y compartirlas en sus redes sociales.

Los franquiciados se buscan a los 3 meses posteriores al inicio de una consultoría de franquiciabilidad del Franquiciante.

Franquiados - Paso 1: Monitor sobre Franquiados:

Permite visualizar rápidamente si un emprendedor puede convertirse en franquiciado.

The image shows a screenshot of the HUBOX website. The browser address bar shows 'franquiciashubs.com/franquiados'. The website header includes the HUBOX logo with the tagline 'tu comunidad de micro negocios' and navigation links: 'CONOZCANOS', 'HUBS & FRANQUICIAS', 'TIPO DE INVERSOR', and 'ASOCIATE'. A purple banner below the header reads 'Incubadora Especializada en Franquicias'. The main content area features a woman in a red sweater holding a tablet in a clothing store. Text overlays include: 'Si eres emprendedor...', 'Hazte empresario invirtiendo seguro en "Negocios de Micro Franquicias", originadas por empresas rentables, atractivas y de fácil administración.', 'Te conviertes en "Franquiado". Adquiere un punto de venta y solamente dedícate a vender. Nosotros te apoyamos a administrarlo y comercializarlo.', and a yellow callout box: 'Documentos claves para aprender sobre la triple certificación del franquiciado.' There are also purple buttons labeled 'Franquiado' and 'Franquicias' at the bottom of the image.

Objetivo de ventas:

Que el emprendedor reconozca cuáles son sus ventajas competitivas para comprar y adquirir una franquicia y los beneficios que le otorga.

<https://www.franquiciashubs.com/franquiciantes>

Franquiados - Paso 2: Monitor sobre Franquiados:

Permite visualizar rápidamente si un emprendedor puede convertirse en franquiciado.

The screenshot shows the HUBOX website with the following content:

- Header: HUBOX *tu comunidad de micro negocios*
- Navigation: CONOZCANOS | HUBS & FRANQUICIAS | TIPO DE INVERSOR | ASOCIATE
- Sub-header: Incubadora Especializada en Franquicias
- Text: También puedes consultar sobre "INVERSION INICIAL CERO" para hacer carrera empresarial en franquicias digitales.
- Section: **Deseas comprar una franquicia a la medida de tu bolsillo**
- Text: Nuestro propósito es acompañar tanto a franquiciantes (dueños de empresas que hacen de su negocio una franquicia) como a franquiciados (compradores de franquicias) para que la oferta y demanda de franquicias sea exitosa entre las partes.
- Text: Certificamos a franquiciados en una carrera empresarial de 11 meses consecutivos para que aprendan a manejar su franquicia con éxito mientras ganan sus ingresos en el proceso de aprendizaje. Inicias a operar tu franquicia como "Franquiciado Candidato", y mientras haces tu día a día de la franquicia vas generando tus ventas y ganancias. Una vez que culminas el proceso de aprendizaje de los 11 meses, tu certificado te acreditará como un "Empresario Franquiciado" y estás listo para el "Coaching Franquiciado" donde te acompañaremos para tu éxito empresarial.
- Call to Action: **Programa de Negocio: De Gerente a Franquiciado**
- Annotation: A yellow callout box points to the call to action with the text: "Documento clave para aprender sobre la triple certificación del franquiciado."

Objetivo de ventas:

<https://www.franquiciashubs.com/franquiciantes>

Que el emprendedor reconozca cuáles son sus ventajas competitivas para comprar y adquirir una franquicia y los beneficios que le otorga.

FRANQUICIADOS, UN GRAN MERCADO

Empresas en México

Cada año nacen 837 mil nuevos emprendimientos (empresas del sector formal) con una inversión promedio de 18 mil dólares por empresa.

En Centroamérica cada año nacen 5 mil nuevas empresas por país, mientras que México tiene 837 mil, de las cuales del 2do al 3er año de fundadas mueren el 65%.

Cada inversión promedio en micro negocios oscila los 18 mil dólares. Significa que estos países como industria de emprendedores invierte al año alrededor de 15.7 mil millones de dólares; de estos, por falta de planificación estratégica se inutilizan 10.3 mil millones de dólares en activos para generar ingresos mensuales (sin contar el capital de trabajo invertido en suministros y mano de obra).

Esto supone la pérdida de ahorros o préstamos de 570 mil personas y familias (promedio), que confiaron su dinero cada año por poner en marcha un negocio que no lograron administrar, comerciar ni planear bien. Convenceremos a emprendedores a invertir en algo seguro y rentable, en vez de algo que no sabrán si será seguro. Es más barato invertir en una micro franquicia que comprar un carro.

El mercado de franquicias en México es el 1.78% del mercado de empresas (5.5 millones de empresas actuales, de las cuales 1,271 son franquiciantes y 97,200 son franquiciados). Nuestras metas de ventas anuales representan el 0.05% del mercado de emprendedores que nacen anualmente (837 mil). Meta-venta anual: entre 180 a 220 franquicias en todo el mercado de México (entre 15 a 18 franquicias cada mes). Cada Asociado tiene como meta vender de 3 a 5 al mes.

SISTEMA DE FRANQUICIAS 3

NUESTRO SISTEMA “UNO A UNO FRANQUICIADOR”

Introducción de este sistema

Este sistema invita a inversores privados a patrocinar estudios de consultorías de franquicias para que microempresas sean más rentables, atractivas y de fácil administración de lo que ya son en la actualidad. De esta manera, el empresario convierte su negocio en franquicia y franquiciante a su vez.

Objetivo de este sistema

Patrocinar estudios de consultorías de franquicias para que microempresas sean más rentables, atractivas y de fácil administración. De esta manera, el empresario convierte su negocio en franquicia y franquiciante a su vez.

Meta de negocios de este sistema

El *core business* de este sistema permite que el patrocinador se convierta en un socio directo del franquiciante, y como así *gana el franquiciante de las regalías mensuales por las ventas de sus franquicias, así gana un porcentaje el socio franquiciante*, una vez que se vendan y operen sus franquicias.

7 Programas de Negocios que se desarrollan por este sistema

La estructura de estos 7 programas de negocios está integrada por ingresos compuestos y disruptivos, el cual beneficia a franquiciantes y sus socios.

Su propia estructura le facilita al Asociado un proceso de venta claro, atractivo y de fácil desarrollo.

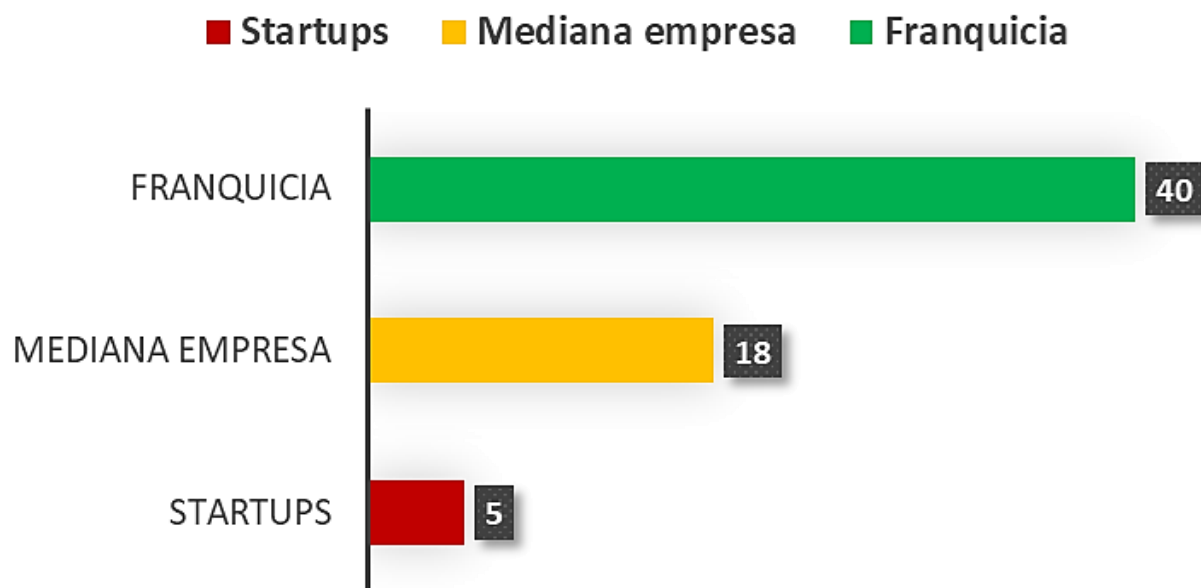
Los asociados motivan e impulsan pequeñas inversiones de bajo riesgo como forma de despertar interés a franquiciantes y sus socios.

LÍNEA DE ACCIÓN 3: SOCIO FRANQUICIANTE

Cadenas de Franquicias

Los inversores privados tienen la oportunidad de ser socios de 3 cadenas de hasta 5 puntos de ventas franquiciados cada una, con una inversión baja, y altos ingresos mensuales.

Años de Vida según Negocio



Características del Negocio con Socios Franquiciantes

Meta operativa cada mes: de 1 a 3 socios de franquicias a asociar.

Participación Asociado MFC: 15% valor por pago de cuotas.

Asociado MFC como Socio Franquiciante: 10 Franquiciantes con su o sus

Patrocinadores (depende Programa de Negocios) = 1 Programa GREEN como bono.

Porcentaje por administración clientes: 2.5% mensuales.

DIVISIÓN FRANQUICIANTE – SOCIO

Guía para Conectar Negocios con Franquiciantes Socios

La siguiente práctica, facilitará la manera de conseguir candidatos inversores con capacidad para costear 3 empresas franquiciantes:

Recordemos que aplican solamente para franquicias físicas:

1. Hacer una lista de 30 candidatos inversores.
2. La lista a crear debe ser de personas conocidas directas suyas o del Franquiciante.
3. A cada candidato inversor, se le solicitará nos refieran 3 candidatos inversores más.
4. Para hacer la lista, el perfil del candidato socio debe ser:
 - a. Empresarios o inversores de varios negocios rentables.
 - b. Enseñar por medio de Estados de Resultados y Estados de Situación de los 2 últimos años, en el caso de ser empresario. En el caso de inversor privado, los tipos de inversiones que tiene realizado y sus retornos.
 - c. Demostrar que sus inversiones, negocios y empresas no cuentan con problemas legales penales.
 - d. Realizarle varias entrevistas para identificar que es un emprendedor de calidad, con espíritu de negocios transparentes, calor humano en el trato con sus colaboradores en general en sus otros negocios.
5. **CONECTARNOS** inversores candidatos de tu lista, así: “mira, unos expertos en negocios están creando cadenas de hasta 15 puntos de ventas y con bajas inversiones hacen que sus socios les retornen más de 4 mil dólares al mes, y pensé en vos y le pedí al Consultor Walter Reñasco te contactará para que te explique cómo lo hacen”.

Los inversores o Socios Franquiciantes se comienza a buscar a los 15 días después de iniciada las consultorías con cada Franquiciante. Se tiene un límite de 5 meses para conectar a un inversor al Franquiciante.

Socio de Franquicias - Paso 1: Monitor de Introducción para Inversor: Descripción de Procesos Generales para Convertir Inversores en Socios de Franquicias.

SOCIO de FRANQUICIANTES | Mi x

franquiciashubs.com/socios-de-franquiciantes

HUBOX
tu comunidad de micro negocios

CONOZCANOS HUBS & FRANQUICIAS TIPO DE INVERSOR ASOCIATE

Incubadora Especializada en Franquicias

Si te gustan los negocios...

Patrocina estudios de franquicias a microempresas, así te haces “Socio de hasta 5 Micro Franquicias” por cada empresa que patrocines.

Te conviertes en “Socio de Franquicias”.
Nosotros administramos y comercializamos tus cadenas de micro franquicias.

Documentos Claves que explica procesos y beneficios como Resumen Ejecutivo.

Socio de Franquicias México

Socio de Franquicias USA

Objetivo de ventas:

<https://www.franquiciashubs.com/socios-de-franquiciantes>

Alinear al inversor sobre los pasos que debe seguir para alcanzar sus derechos como potencial Socio de Franquicias, explicando los beneficios que alcanzará en corto, mediano y largo plazo.

Socio de Franquicias - Paso 2: Monitor de Introducción para Inversor: Descripción de Procesos Generales para Convertir Inversores en Socios de Franquicias.

SOCIO de FRANQUICIANTES | Mi x

franquiciashubs.com/socios-de-franquiciantes

HUBOX
tu comunidad de micro negocios

CONOZCANOS HUBS & FRANQUICIAS TIPO DE INVERSOR ASOCIATE

Incubadora Especializada en Franquicias

Sistema "Uno a Uno Franchiador"

Patrocine estudios que convierten empresas en micro franquicias.

Por cada empresa que patrocine, venderemos 15 franquicias, de las cuales, las primeras 5 usted se convierte en Socio de Franquicias, según nuestro Sistema "Uno a Uno Franchiador".

Existente una lista de beneficios que obtendrá como inversor. Por ejemplo, su inversión estará protegida por firmas de abogados de prestigio en Centroamérica, México, California o Florida.

Obtendrá ingresos importantes que sumarán a su cartera de negocios. No tendrá la necesidad de estar involucrado en las operaciones diarias o mensuales de sus franquicias, ya que serán los franquiciados, quienes velarán por las ventas diarias de sus franquicias.

De igual manera, nosotros le apoyaremos a administrar sus puntos de ventas en las gestiones de ventas, recursos humanos, contabilidad, finanzas, control de calidad y parámetros de éxito de cada franquicia que será socio.

Como mencionamos, usted solamente recibirá las estadísticas del desarrollo de sus franquicias, y 1 vez al mes le invitamos a nuestros rondas de Juntas de Franquicias para que participe como Socio de Franquicias.

Sistema "Uno a Uno Franchiador" - México

Sistema "Uno a Uno Franchiador" - USA

Documentos claves para explicar los beneficios de Programas de Negocios.

Objetivo de ventas:

<https://www.franquiciashubs.com/socios-de-franquiciantes>

Alinear al inversor sobre los pasos que debe seguir para alcanzar sus derechos como potencial Socio de Franquicias, explicando los beneficios que alcanzará en corto, mediano y largo plazo.

Socio de Franquicias - Paso 3: Monitor de Persuasión para Inversor:

Detalla las inversiones mensuales del inversor por tipo de programa de negocios y su ROI.

SOCIO de FRANQUICIANTES | Mi x

franquiciashubs.com/socios-de-franquiciantes

HUBOX
tu comunidad de micro negocios

CONOZCANOS HUBS & FRANQUICIAS TIPO DE INVERSOR ASOCIATE

Incubadora Especializada en Franquicias

Conozca cómo y cuándo será su retorno de inversión

Le presentamos 4 tipos de posibles escenarios de venta de franquicias. Según estas proyecciones, usted recupera su inversión en un lapso de 12 a 17 meses.

Retorno de Inversión - México

Retorno de Inversión - USA

Abra este documento para explicarle al Inversor cómo recupera la inversión en corto plazo.

Contáctenos

Obtenga nuestros Tips semanales

Nombre Apellido Nombre completo Políticas

Objetivo de ventas:

<https://www.franquiciashubs.com/socios-de-franquiciantes>

Facilita al Asociado MFC explicar la proyección del Retorno de Inversión que haría el Patrocinador potencial para terminar de persuadirlo en convertirse en Socio de Franquicias.

DIVISIÓN FRANQUICIANTE – SOCIO

Proceso de Selección de Franquicias

El Franquiciante Socio tiene derecho a conocer de la Franquicia:



Socio de hasta 15 puntos de ventas, 3 Cadenas de Franquicias

Los modelos de negocio franquiciados provienen de empresas cuyas principales unidades de negocios son rentables, atractivas y fácil administración. El Franquiciante Socio solamente tiene derecho a invertir y cubrir el 50% de la Consultoría de Franquiciabilidad de franquicias físicas.

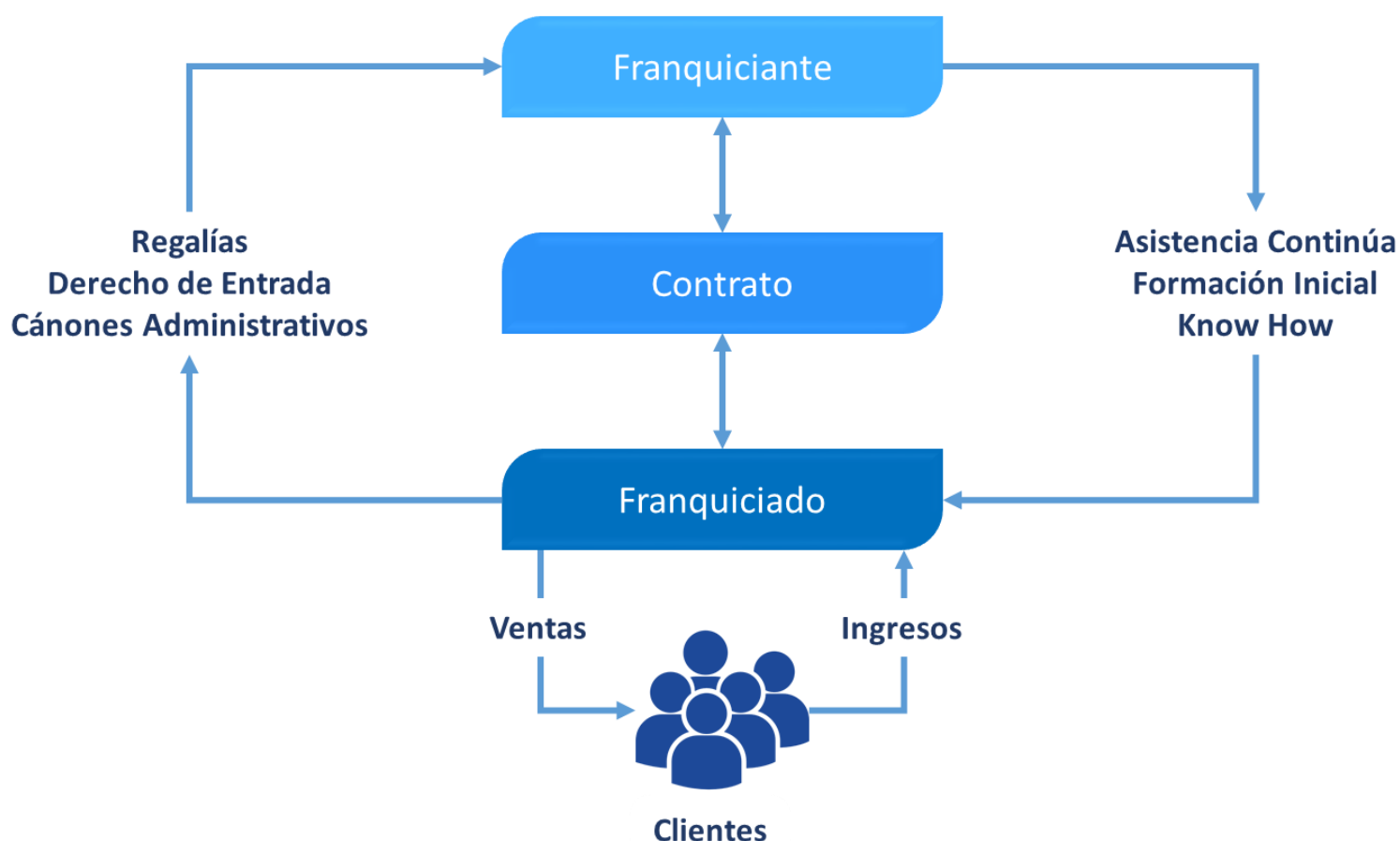
Dependiendo del modelo de franquicia física, el Franquiciante Socio puede elegir el mercado de su conveniencia: EE.UU., México o Centroamérica.

Existe un límite de 5 meses de iniciada la consultoría al Franquiciante para identificar y hacer invertir a un Franquiciante Socio.

DIVISIÓN JURÍDICA FRANQUICIAS

Relación Contractual Franquiciante y Franquiciados

Proceso Cíclico de Flujo de Información:



Características Contractuales

Valor Kit Jurídico: US\$ 1,750.00 netos.

Valor Contractual Franquiciante y Franquiciante Socio: US\$ 750.00 netos.

Valor Contractual Franquiciante y Franquiciado: US\$ 1,250.00 netos.

Canon Jurídico Franquicias: US\$ 100.00 netos al mes.

Los Asociados MFC no tienen participación porcentual o directa económicamente sobre esta división.



Contáctenos

Walter Reñasco,
Chief Executive Officer MFC Florida &
WIN Costa Rica
wrenasco@worintnet.com

Ivonne Monsalvo,
Directora Inversiones Franquicias
MFC México
imonsalvo@franquiciashubs.com

Astrid C. Montealegre,
Directora Jurídica Franquicias
BD Senior Partners California, USA
acmontealegre@bdseniorpartners.com