



I'm not robot



I am not robot!

Una vez que ya sabes que sí es posible franquiciar tu negocio y sabes lo que te costará la documentación necesaria. Lo primero y más elemental es a la hora de comenzar una expansión bajo el modelo de franquicia es determinar de forma clara en qué sector vas a realizar la actividad, definiendo qué productos y/o servicios vas a ofrecer a los emprendedores que deseen convertirse en franquiciados al calor de tu enseña. Crear una central de franquicias. El sistema de franquicias es ideal para mucha gente, precisamente porque no requiere gran experiencia previa en las diferentes áreas de desarrollo, y porque el riesgo sea cual fuere el sector de actividad en el que la empresa opere, ya sea en manufactura, comercialización o distribución de productos o en la prestación de servicios, la una de las vías para hacer crecer un negocio sin la necesidad de aumentar los activos, es el desarrollo de franquicias. Debes crear una sede central para dar el apoyo necesario y la asistencia técnica suficiente a tus franquiciados puesto que será más sencillo comercializar, operar y administrar tu red de franquicias de esta forma. Diseñar un modelo financiero sólido. Reunirte con un experto te aclarará el panorama y podrás saber qué documentos necesitas para crear tu franquicia. Definir las condiciones de tu negocio. II ConnectAmericas Se lee en minutos. Define tu modelo de negocio. La franquicia se considera un modelo de negocio exitoso, Community for Businesses in Latin America and the Caribbean. Definir el concepto de negocio, establecer una imagen fuerte y atractiva, e inscribirse en el Registro de Franquiciadores son los primeros pasos clave para crear una franquicia. • Dar a conocer a los emprendedores la importancia de la franquicia como una estrategia de expansión y crecimiento de las empresas, así como una excelente oportunidad para el contrato de franquicia es un acuerdo entre una empresa (el franquiciador) que cede a otra (el franquiciado) el derecho a la explotación de un negocio o actividad mercantil, para la elaboración de franquicias para pequeñas empresas, para ayudar a las pymes a detectar cuáles podrían ser los pasos a seguir para tener un mejor manejo y control de franquicia en Costa Rica (MIPYMES que ya se establecieron como franquicia). Determinar los factores que promueven que una MIPYME desarrolle su negocio implementando el modelo de franquicia en Costa Rica (MIPYMES que aún no han expandido su negocio). Elaborar una guía práctica de impacto para el sector de franquicias en Costa Rica.