




Se explica **FASES PARA FRANQUIICIAR:**
A. Identificar qué mejorar del negocio.
B. Ampliar mercados y operaciones.
C. Franquiciar procesos del negocio.

-  **Identificar**
-  **Ampliar**
-  **Franquiciar**

FRANQUICIADORES
Escuelas de Franquicias C.A.

Certificado en Micro Franquicia

Crearemos 15 Puntos de Ventas desde su Principal Unidad de Negocio, bajo modelo tipo Franquicia

Identificar cuáles principales unidades de negocios se multiplicarán como modelo de franquicia.



Transferencia de Conocimiento sobre Gerencia de Franquicia para Empresarios(as).



Se prepara Material Didáctico.

Se prepara empresa en Inteligencia Negocio.

Empresa se familiariza con los Métodos para Franquiciar su Negocio.

Entrevistas online por parte de Especialistas en Franquicias.

Colaboradores y Asesores trabajan en equipo.

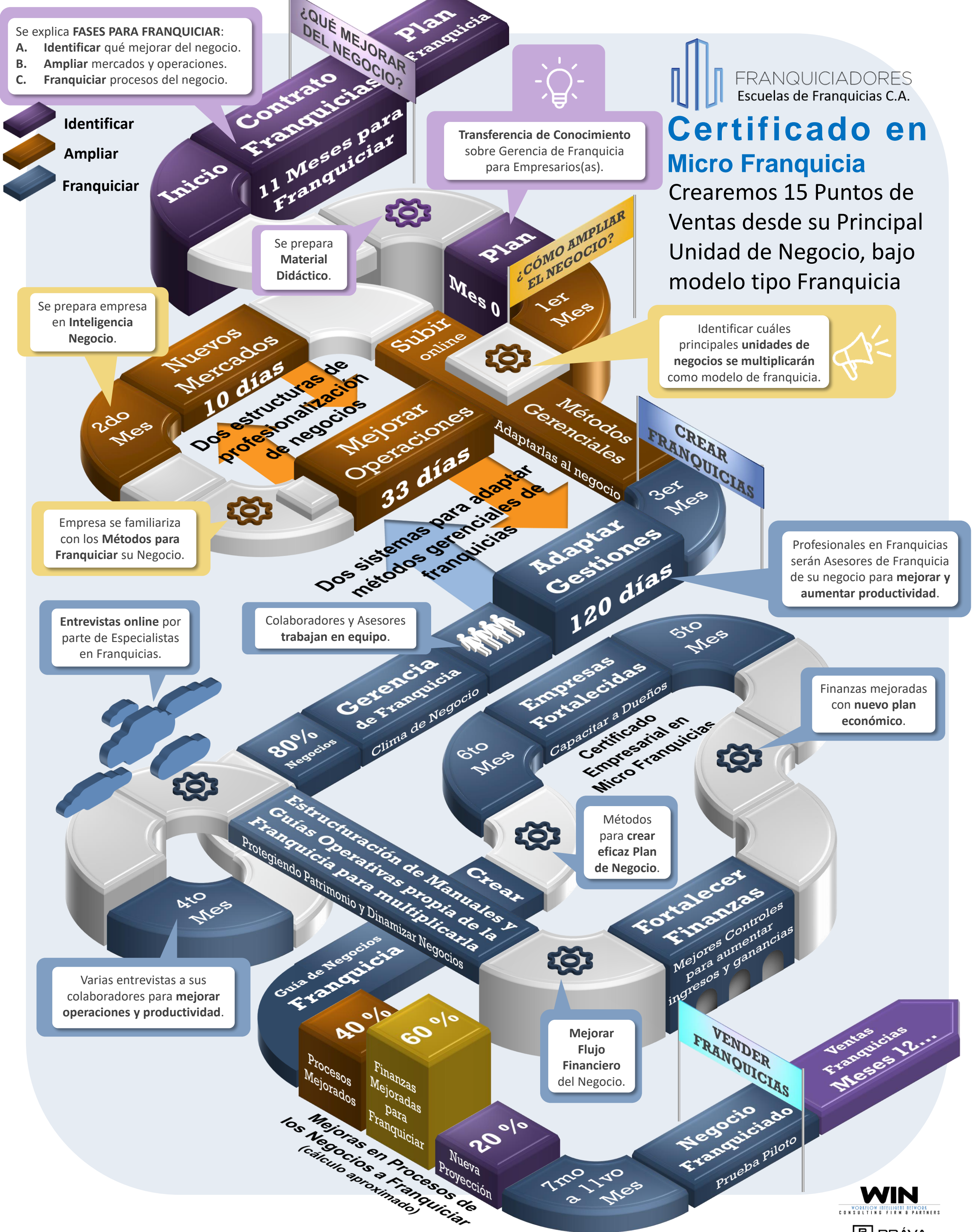
Profesionales en Franquicias serán Asesores de Franquicia de su negocio para mejorar y aumentar productividad.

Finanzas mejoradas con nuevo plan económico.

Métodos para crear eficaz Plan de Negocio.

Varias entrevistas a sus colaboradores para mejorar operaciones y productividad.

Mejorar Flujo Financiero del Negocio.



Secuencia del Proyecto
 Para entregar los mejores resultados conforme se va capacitando a franquiciantes y franquiciados, se debe desarrollar los lineamientos del proyecto conforme se proyecta en esta infografía de Franquiciadores.

Este programa de Certificación en Gerencia de Franquicia es un doble beneficio dirigido a formar profesionales que sepan administrar franquicias y a su vez convertir empresas en franquicias, así garantizar vida de las marcas.

Proyecto enmarcado y con derechos de autor por Walter A. Reñasco González, Consultor Internacional de Negocios. Autor de la Enciclopedia Gerencial "Un Salto Profesional" y con experiencia en Clústeres Empresariales.

www.winpartnersgroup.com
wrenasco@winpartnersgroup.com
 +52 1 55 4729 4019

