

 /storemovil.franquicia
www.storemovil.com





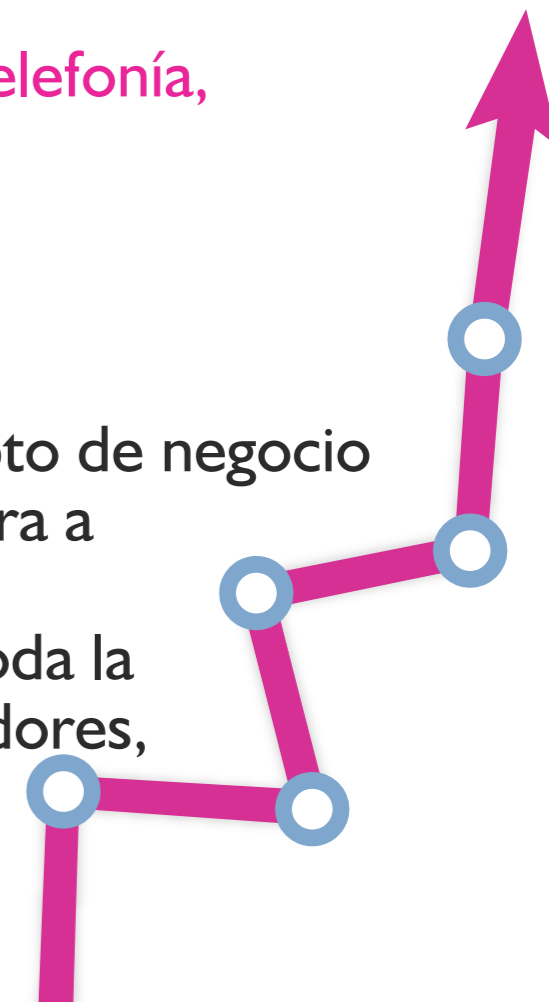
¡HOLA! Te agradecemos, en primer lugar, tu interés por nuestra franquicia **Storemovil**

Bien, si has llegado hasta aquí es señal de que te interesa lo que tenemos que contarte, que eres una persona dinámica, con inquietudes y ganas de encontrar una forma de autoempleo o inversión, así que presta atención porque comenzamos.

Como sabrás, el sector de tecnología de consumo y telefonía, es uno de los de mayor auge y proyección en España.

Estudios y estadísticas confirman que la tendencia es de fuerte y constante crecimiento.

Aprovechando este auge nace **Storemovil**, un concepto de negocio que se fundamenta en ofrecer la tecnología mas puntera a precios asequibles, servicio técnico y post-venta que garantice y asiente a la clientela y además añadiendo toda la parte de componentes informáticos, asi como ordenadores, periféricos y consumibles.



Porqué una tienda de telefonía y accesorios tecnológicos?

La telefonía móvil, un mercado en continuo crecimiento.

Estudios y análisis sobre telefonía nos dicen que este sector ganó algo más de medio millón de líneas en el 2014, mientras que el de banda ancha sumó más de 700.000 conexiones durante el pasado año, según el informe de la Comisión de los Mercados y la Competencia (CNMC).

En definitiva, el mercado de móviles ganó exactamente 531.000 líneas en el 2014, ejercicio que se cerró con un número de líneas móviles de 50,61 millones, lo que supone un incremento del 1,1% respecto al total registrado un año antes.

Por su parte, las líneas de banda ancha aumentaron en 721.722 conexiones durante el 2014 y supusieron un incremento del 5,9%. El año cerró con 12,94 millones de líneas de banda ancha, lo que representa una proporción de 27 líneas por cada 100 habitantes.

En cuanto a la portabilidad, en el 2014 cambiaron de operador 6.206.155 números móviles, lo que supuso un descenso del 8,3% frente al volumen total del 2013.



ENTONCES, ¿QUÉ VENTAJAS TIENES CON STOREMOVIL?

NUESTRO MODELO DE NEGOCIO



MODELO DE ASOCIACIÓN

**TE LO DEJAMOS TODO HECHO,
SIN PREOCUPACIONES.
ESTA TODO PREVISTO**

VENTAJAS ECONÓMICAS   

Cuanto cuesta asociarme?

Llegamos a una de las partes que a todos nos interesa, lo que nos va a costar poner en marcha todo esto.

**OPCIÓN
Tienda
Física**

Canon de entrada
5.995 €

Royalty mensual: + IVA

97 €/mes

¿QUÉ INCLUYE?

OPCIÓN
TIENDA FÍSICA
Canon de entrada: 5995 €
Royalty mensual:
97 €/mes
+ IVA

Esta opción tiene incluido:

Equipo informático TPV, Tarjetas de visita, Rótulo exterior, Rótulo interior, vinilos escaparates, Programa de gestión y facturación, Pack mobiliario compuesto de mostrador rotulado, 7 lamas de estantería 120x120, 200 ganchos, 6 módulos de lamas de cristal, soportes móviles, góndola central, vitrina de cristal con cierre, pintura magenta y campaña de promoción local en Facebook

Operadores

Por supuesto en **Storemovil** podrás ofrecer contratos de las operadoras móviles más relevantes y demandadas, cerrando así el círculo de productos y servicios más importantes y rentable de un modelo de negocio como el nuestro de telefonía y comunicación.

Aunque no lo creas la demanda de contratación en nuevas operadoras low-cost ha subido bastante, hay mucho interesado en cambiar a nuevas opciones y nuevas ofertas, y esto lo podrás ofrecer sin problemas.



La forma de hacerlo es muy sencilla, a través de plataformas específicas podrás dar de alta directamente a tus clientes, para que puedan disfrutar de su nuevo servicio de contratación en pocas horas.



Así mismo dispondrás de la capacidad de comercializar recargas de tarjetas prepago de todas las operadoras.



Estas son las operadoras que vas a poder ofrecer a tus clientes, aunque constantemente estamos negociando con nuevas operadoras para que podáis ofrecer las más relevantes y rentables.



Financiación y seguros para los terminales

Otro de los servicios que vas a poder ofrecer es por un lado la posibilidad de que tu cliente pueda financiar su terminal en cómodos plazos y de esta forma disponer de esa ventaja y facilidad para tu cliente y no te quedes sin vender a aquellos que solicitan el pago de esta forma.



Para ello dispondrás de una plataforma donde meter los datos de tus clientes y así la entidad financiera pueda estudiar de una forma rápida.



Por otro lado dispondrás de la posibilidad de ofrecer asegurar su terminal al clientes, de una forma económica, para que tengan una completa tranquilidad en caso de rotura, perdida, robo, etc.



PLAN DE VIABILIDAD DE FRANQUICIAS STOREMOVIL

(Opción tienda física)

El plan de viabilidad de una tienda de telefonía tiene algunas variables, es un modelo de negocio probado y rentable, pero como ya sabemos depende de varios factores que pueden llegar a determinar la rentabilidad del negocio en un plazo más o menos corto.

Aquí explicamos brevemente los diversos factores que caracterizan la viabilidad del negocio



Rentabilidad

La rentabilidad de una tienda de telefonía en España está aproximadamente entre 10% y un 50% de beneficio neto, esta diferencia estriba en el mercado mayorista, hay multitud de servicios y que ofrecen más o menos porcentajes de beneficio a las tiendas, lógicamente siempre desde nuestro grupo se intenta negociar con estos mayoristas para que destinen un mayor porcentaje a nuestras tiendas.



Factores externos

Existen varios factores que intervienen de mayor o menor manera en el desarrollo del negocio, estos factores son los siguientes:

- Situación de la tienda en la localidad.
- Personal a cargo de la empresa.
- Situación crediticia de la empresa.
- Densidad de población
- Competencia directa dentro de la zona de influencia.
- Renta-alquiler del local destinado a la franquicia.



Mostramos a continuación una cuenta de explotación estimativa de una tienda física y web en una población media, con una zona de influencia de entre 8000 y 20000 habitantes.

Si bien es una cuenta modelo pues como ya hemos dicho existen varios factores que determinan la viabilidad de la empresa, así mismo la manera de enfocar y atender el negocio del futuro empresario suele ser determinante para llegar a buen puerto con el modelo de negocio.

Cuenta de explotación

Cuenta de explotación	Año 1º	Año 2º	Año 3º
Ventas estimadas	200.000.-	250.000.-	320.000.-
Comisión bruta 25%	50.000.-	62.500.-	80.000.-
Gastos:			
Personal Contratado			
Incluye nómina 1 empleado + seguridad social, I.R.P.F	12.921,76.-	12.921,76.-	12.921,76.-
Local de negocio			
Incluye los gastos adicionales (luz, agua, comunidad...)	6.490,93.-	6.490,93.-	6.490,93.-
Impuestos directos			
Tasas, etc...	360,61.-	360,61.-	360,61.-
Comunicaciones	1.803,04.-	1.854,00.-	1.854,00.-
Publicidad, material imprenta, promoción, hosting...	7.442,43.-	7.483,00.-	10.483,00.-
Gastos varios (no previstos)	751,27.-	772,30.-	794,00.-
Canon sobre ventas	Sin canon	Sin canon	Sin canon
Canon sobre publicidad	Sin canon	Sin canon	Sin canon
Subtotal	29.770,04 €	29.882,60 €	32.904,30 €
Beneficio de explotación	20.229,96 €	32.617,40 €	47.095,7 €

Gastos comprendidos con un empleado contratado, alquiler de local, gastos de luz, agua, teléfono, ADSL o Fibra, seguros, etc.

Los gastos de "personal contratado" es estimación, en la mayoría de los casos este gasto no existe ya que en principio no hay personal contratado



MOBILIARIO STANDARD

3 módulos lamas 120 X 240 magenta
200 ganchos de lamas 15 cm.
50 ganchos de lama 20 cm.
sistema antihurto
mostrador
Gondola lamas blanco
vitrina

de 1000
a 3000 €
(aprox)

Stock inicial

Terminales, tablets, camaras,
accesorios, etc.



PREGUNTAS FRECUENTES

¿Hay un límite mínimo de población para montar la franquicia?

No, tenemos optimizada la inversión tanto para una gran población como para una población más pequeña.

¿Hay que hacer la inversión en mobiliario completa?

Depende, puede haber elementos que puedas sustituir por otros que ya tengas.

¿Necesito local para este negocio?

Sí es necesario local.

¿Qué ventajas tengo al ser asociado a la franquicia Storemovil?

Es una franquicia que te da absoluta libertad de precios y actuaciones comerciales, ya que note basas en su política de márgenes o descuentos.

No pagas ningún porcentaje por facturación o ventas

No pagas ningún royalty por publicidad, ya que estas acciones elijas tú mismo cuando hacerlas y con precios mucho más competitivos.

Dispones de una lista de proveedores minuciosamente elegidos y testados por la central para realizar tus compras, estos proveedores son aquellos que te ofrecen los mejores precios y condiciones del mercado español, porque podrás marcar precios tan competitivos como los centros comerciales, y con márgenes de beneficio iguales o mayores a las de cualquier otra franquicia.

¿También voy a comercializar productos de informática?

Sí, desde hace poco hemos fusionado nuestras dos franquicias, Bepcgo y Storemovil, así que actualmente Storemovil comercializa tanto operadoras, como telefonía, como gadgets tecnológicos, como todo lo referente al mundo de la informática, componentes, impresión, y mucho más.

¿Puedo compatibilizarlo con otro negocio?

Sí, puedes hacerlo



Franquicia Storemovil
Nettic empresas y tecnología, SL
C/ Real, 3 - 1ºD
10100 - Miajadas (Cáceres)
902 876 084
franquicias@storemovil.net

 /storemovil.franquicia
www.storemovil.com