



## EL ÉXITO DE UNA FRANQUICIA

En una franquicia es necesario equilibrar tanto las necesidades y obligaciones de los franquiciantes como las de los franquiciatarios. No olvides que se necesitan mutuamente y que lo que le suceda a uno tendrá repercusiones en el otro. Por eso, ambos deben encontrar las soluciones más adecuadas a cualquier problema que se presente.

Éstas son las soluciones más eficaces para los 10 errores más comunes de una relación entre el franquiciante y sus franquiciatarios. Aplícalas al pie de la letra y la palabra fracaso no será parte de la historia de tu negocio.

- La comunicación. La comunicación es una herramienta fundamental en una red de franquicias
- Revisar los apoyos al franquiciatario. Lo primero es analizar la razón de la negativa para el pago puntual de este concepto.
- Establecer sinergias. Los franquiciantes deben comprender la problemática antes de juzgar a los franquiciatarios.
- establecer objetivos comunes. Siempre hay que tratar de igualar expectativas, donde se defina el significado del éxito del negocio para cada parte involucrada.
- conocer las figuras legales del modelo de franquicias. Al formar parte de una red de franquicias es necesario conocer todas las figuras legales que implica adquirir uno de estos modelos de negocio.

**CONTADORES PÚBLICOS, CONSULTORES EN ADMINISTRACIÓN, CONSULTORES EN NEGOCIOS Y FRANQUICIAS Y ABOGADOS.**

- Hacer un estudio de mercado. Es necesario adecuarse a las necesidades de la franquicia y no ubicar una unidad sólo por contar con el local.
- Fomentar el valor de la capacitación. Es importante aclarar desde el principio la finalidad de las asesorías, pues no se “fiscaliza” la operación de la unidad.
- Revisar la ubicación y la estrategia de mercadotecnia. El franquiciante no debe preocuparse tanto por las ganancias de una unidad, ya que para él la verdadera ganancia está en la suma de todas, al tratarse de un negocio de multiplicaciones que tiene como resultado una mayor rentabilidad.
- Predicar con el ejemplo. El ejemplo que el franquiciante le da a sus franquiciatarios sirve mucho más si el franquiciante comulga con sus principios. Recuerda que si el franquiciante corre, los franquiciatarios caminan.
- Un plan de negocios sólido. Hay que ser fríos y calculadores en este aspecto. La necesidad puede confundir la visión y llevarnos a comprometer mucho más allá de lo que realmente podemos ofrecer. El franquiciante siempre debe mantener una postura clara y precisa de los servicios que brindará. En el caso de un franquiciatario exigente, el franquiciante debe explicarle que la solución a sus necesidades será cubierta en la medida del buen desempeño de la red en general. Por eso es tan importante que el franquiciante tenga desde el principio un plan de negocios sólido, que lo guíe a través del tiempo.

**CONTADORES PÚBLICOS, CONSULTORES EN ADMINISTRACIÓN, CONSULTORES EN NEGOCIOS Y FRANQUICIAS Y ABOGADOS.**

Calle 22 N° 37, Col. San Pedro de los Pinos, 03800 México, D. F. Tel. 55 98 98 01, E-mail: [info@gonzalez-lazarini.com](mailto:info@gonzalez-lazarini.com)