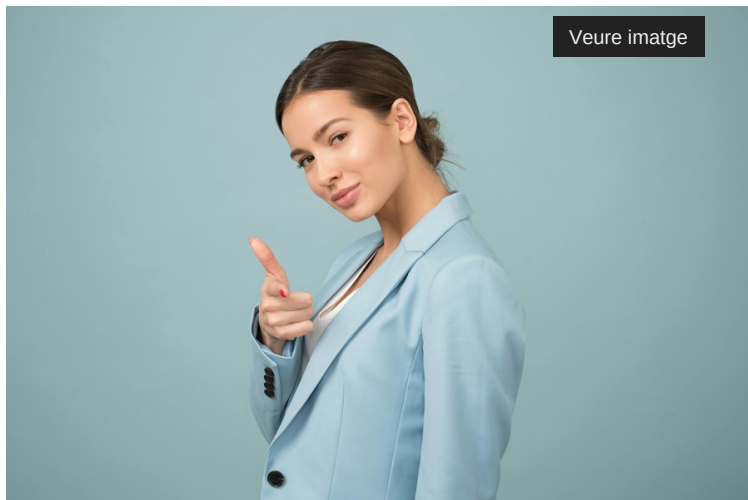


Franquiciar amb propòsit: 15 passos per emprendre i empoderar-te com a dona amb Caprabo

14/10/2025

Si obrir un supermercat et sona a muntanya russa, estàs en el lloc indicat. Amb Caprabo pots muntar el teu negoci amb un model que ja funciona. Descobreix com liderar el teu projecte i continua empoderant-te cada dia.

Per què una franquícia Caprabo és una oportunitat amb valors?



Emprendre amb una franquícia Caprabo no significa llençar-te al buit dels negocis ni nedar entre taurons. El bo aquí és que no estàs sola, en tot moment tens la seguretat de fer-ho acompanyada, amb formació i assessorament continu.

La veritat és que tenir el suport d'una marca reconeguda com Caprabo, amb uns valors que encaixen amb tu, et permet emprendre amb molta més tranquil·litat.

Els 15 passos per emprendre amb èxit el teu supermercat

Hem de partir de la base que emprendre no és una idea que sorgeixi d'un dia per l'altre. És un procés madurat, un procés d'introspecció: pensar bé què és el que una vol, definir objectius i decidir com dur-los a terme.

Si ets una dona organitzada, decidida i amb ganes de superar-te, ja tens molt de guanyat per emprendre amb èxit. Aquí t'expliquem els 15 passos dividits en fases, perquè tinguis una idea clara i puguis obrir la teva nova franquícia Caprabo.

Fase 1: Autoavaluació i model de negoci

Pas 1: Defineix els teus objectius

El primer és pensar què vols aconseguir amb el teu supermercat. Qualsevol opció és vàlida, ja sigui per aconseguir independència econòmica, ser la teva pròpia cap o convertir-te en un supermercat de referència en el barri. Quan ho tinguis clar, podràs llançar-te a la piscina.

Pas 2: Analitza les teves fortaleeses i febleses (DAFO)

L'anàlisi DAFO (Febleses, Amenaces, Fortaleeses, Oportunitats) et permetrà traçar un pla estratègic per tenir clar què ja tens i què necessitaràs reforçar.

Pas 3: Estudia el mercat

Aquest pas és important, perquè quanta més informació tinguis sobre la competència, la població i totes les oportunitats que ofereix la teva zona, més preparada estaràs per destacar en el teu nou negoci.

Pas 4: Coneix el model de franquícia Caprabo

A Caprabo hi ha tres models de [franquícia disponibles](https://franquicias.caprabo.com/es/) [<https://franquicias.caprabo.com/es/>]:

- **Caprabo:** 350-800 m², assortiment ampli i frescos de màxima qualitat.
- **Caprabo Rapid:** 150 m², horari ampli, enfocament en proximitat i rapidesa.
- **Caprabo Aliprox:** 200-350 m², assortiment adaptat, atenció flexible.

Pas 5: Elabora el teu pla de negoci

Amb tota aquesta informació, pots desenvolupar més o menys un pla de negoci sòlid per arrencar amb el teu projecte.

Fase 2: Finançament i tràmits

Pas 6: Investiga opcions de finançament i ajudes per a dones emprenedores

Abans d'invertir, val la pena buscar i informar-te bé sobre préstecs, crèdits personals o ajudes específiques per a dones emprenedores. Qualsevol ajuda és benvinguda.

Pas 7: Tria la forma jurídica

L'ideal en aquest punt és parlar amb un assessor per decidir quina opció s'adapta millor als teus objectius empresarials. Aquest punt és un tema complicat, però en aquesta vida no cal saber-ho tot...sino saber a qui preguntar.

Pas 8: Gestiona els tràmits legals

Tot l'administratiu pot ser un embolic i avorrit, a vegades, però Caprabo et brinda assessorament durant tot el recorregut.

Pas 9: Cerca el local ideal

Aquesta és la part més divertida del projecte: sortir a passejar i trobar el local dels teus somnis. Això sí, existeixen alguns requisits que has de tenir en compte per obrir una franquícia Caprabo: entre 300 i 500 m², façana mínima de 6 m a peu de carrer, i que estigui situat en una població d'almenys 3.000 habitants.

Pas 10: Negocia i signa el contracte

Una vegada tens el local, arriba el moment de negociar els termes del contracte, que en Caprabo són de 5 anys i amb una inversió inicial d'aprox. 650 €/m². No et preocupis, Caprabo també t'acompanyarà en tota la negociació.

Fase 3: Posada en marxa i creixement

Pas 11: Forma't amb nosaltres

Abans d'obrir, tindràs una formació inicial per aprendre a gestionar el supermercat, conèixer la gamma de productes, tenir una base d'atenció al client i altres dades claus per començar tranquil·la i amb bon peu.

Pas 12: Prepara l'obertura

Encara que els nervis ja siguin molt visibles en aquest punt del projecte, des de Caprabo et guiarem per organitzar la botiga i garantir que l'obertura sigui tot un èxit.

Pas 13: Crea el teu equip

Seleccionar i formar el teu equip és un punt molt important, perquè no cal sumar gent al projecte sense sentit, sinó que cal buscar perfils que encaixin amb els teus valors i estiguin motivats per treballar en sintonia amb tu.

Pas 14: Desenvolupa un pla de màrqueting local

Gràcies al fet de formar part de Caprabo, aquest camí ja el tens mig fet. El programa de fidelització Club Caprabo t'ajudarà a atreure clients.

Pas 15: Gestiona el teu dia a dia amb el nostre suport

Encara que Caprabo t'acompanyi amb un assessorament continuat i tot un equip de professionals, la botiga és teva. I, al final, només el teu nivell d'implicació i lideratge farà de la teva franquícia un negoci rendible.

Liderar des del teu supermercat: l'emprenedoria com a dona

Sabies que el 38% de les persones que lideren una franquícia a Espanya són dones? Aquesta és una dada que ens regala [FranquiciasHoy](#) [

<https://www.franquiciashoy.es/destacado-detalle/negocios-en-franquicia-liderados-por-mujeres-historias-de-exito-que>], i no pot passar-nos desapercebut. Cada vegada són més les dones que decideixen prendre les regnes del seu futur, i potser les franquícies s'han convertit en una bona eina per aconseguir-lo.

És el teu moment: dona forma al teu futur amb Caprabo

Creus que és el teu moment per liderar, créixer i empoderar-te? Ho parlem?

**Productes km 0 [**

</shared/.content/blog-frescos/de-nuestra-tierra/caparticulo-00035.xml>]

Cada vegada són més els consumidors i productors que aposten pels productes locals i de proximitat. Descobreix realment què són els productes de km 0, la idea que hi ha darrere d'aquesta producció i on podem trobar-los.