

Què és una franquícia i com funciona

29/11/2023

Les franquícies, una forma d'autoocupació d'èxit provat. Descobreix com funcionen i com emprendre un negoci rendible i perdurable en el temps.

Què és una franquícia

Una franquícia és un model de negoci en el qual una empresa cedeix a una altra el dret a la utilització de la seva marca i comercialització dels seus productes. Les característiques principals d'una franquícia són:

aplicar la imatge de la marca, seguir el mateix model de negoci i els mateixos procediments de treball, utilitzar els mateixos serveis ja sigui en màrqueting, assessorament, formació, logística i tenir un caràcter emprenedor per poder ser el teu propi cap i el de tercers.

Els models de franquícia varien depenent de la mena d'activitat que es desenvolupi i del nivell d'integració, però en qualsevol d'elles s'obtenen beneficis per totes dues parts.

Com funciona una franquícia

En una franquícia hi ha dues parts molt diferenciades formades per dos empresaris independents; una part serà el franquiciador, l'empresa que cedeix els drets per dur a terme el seu model de negoci sota unes certes condicions, i el franquiciat, qui adquireix aquests drets.

El franquiciador, per part seva, al moment de cedir la seva marca, imatge i disseny al franquiciat, es compromet a transmetre-li tots els coneixements de l'empresa, formar-lo amb tots els procediments necessaris per seguir amb el negoci, oferir-li un servei de suport i un assessorament continuu.

A l'altre costat està el franquiciat, que invertirà en el seu nou negoci seguint la identitat corporativa i tota la normativa de l'empresa. Encara que aquest realitzi la inversió del local i les contraprestacions econòmiques, el risc del negoci es redueix perquè emprens a partir d'una marca ja coneguda i d'un acompanyament continuat.



Principals avantatges de les franquícies

El primer [avantatge d'obrir una franquícia Caprabo](#) [

[/sites/caprabocom/ca/forma-parte-de-caprabo/franquicias/lo-que-ofrecemos/](#)] és que t'acompanya una marca reconeguda pel públic i amb molts anys d'experiència. Llavors, triar una franquícia Caprabo t'ajuda a crear un negoci rendible i d'èxit.

1. **Seguretat.** Obrir una franquícia sota l'enseny Caprabo ja t'ofereix un marge de benefici, ja que des de l'inici et posicionen amb una marca referent dins del mercat. Gràcies al seu gran reconeixement, disposes de la seguretat de tenir un negoci estable i durador.
2. **Iniciativa.** Una franquícia és una oportunitat per emprendre el teu propi negoci i ser l'amo del teu propi Caprabo, sense oblidar el gran suport que tens darrere per respondre davant qualsevol problema. A partir d'aquí, ja pots formar part de la marca Caprabo i dels valors de la companyia.
3. **Competitivitat.** Disposes d'un servei logístic personalitzat, en el qual podràs triar els teus productes segons les teves necessitats dins d'un assortiment molt ampli. Aquests productes poden ser de la marca pròpia, primeres marques o productes frescos de qualitat.
4. **Pla de màrqueting i imatge de marca.** Pots aprofitar els plans de màrqueting personalitzats i totes les accions promocionals de la teva franquícia per aconseguir una major ràtio de vendes.
5. **Sistemes de fidelització.** La pròpia marca ja disposa d'un programa de fidelització molt desenvolupat, on tots els seus clients ja són beneficiaris de la targeta del Club.

Les franquícies Caprabo

El [model franquiciat](#) [<https://franquicias.caprabo.com/ca/>] de Caprabo està molt consolidat, ja que des de 2010 expandeix la seva marca i model de supermercat a través de franquícies. Tant és així que, avui segueix en el seu [pla d'expansió](#) [</shared/.content/capnotaprensa/capnotaprensa-00606.xml>], incorporant 80 supermercats franquiciats i establiments comercials propis en el període 2021-2023.

Des de la companyia s'ofereixen tres models de franquícies rendibles; una [franquícia integral Caprabo](#) [https://www.youtube.com/watch?v=c_Eck9J9Pds], [Rapid supermercats](#) [<https://www.youtube.com/watch?v=3KwTapAODD8&feature=youtu.be>], o [Aliprox](#) [<https://youtu.be/lwb8rwACTS4>], diferenciades per la localització, dimensions i quantitat de la població. En totes aquestes franquícies s'ofereix: el format de proximitat, tota l'experiència de la marca, una oferta competitiva en preu, assessorament continuat i una rendibilitat de negoci positiva.

