

Franquiciar con propósito: 15 pasos para emprender y empoderarte como mujer con Caprabo

14 oct 2025

Si abrir un supermercado te suena a montaña rusa, estás en el lugar indicado. Con Caprabo puedes montar tu negocio con un modelo que ya funciona. Descubre cómo liderar tu proyecto y sigue empoderándote cada día.

¿Por qué una franquicia Caprabo es una oportunidad con valores?



Emprender con una franquicia Caprabo no significa lanzarte al vacío de los negocios ni nadar entre tiburones. Lo bueno aquí es que no estás sola; en todo momento tienes la seguridad de hacerlo acompañada, con formación y asesoramiento continuo.

La verdad es que contar con el respaldo de una marca reconocida como Caprabo, con unos valores que encajan contigo, te permiten emprender con mucha más tranquilidad.

Los 15 pasos para emprender con éxito tu supermercado

Debemos partir de la base de que emprender no es una idea que surja de un día para otro. Es un proceso madurado, un proceso de introspección: pensar bien qué es lo que una quiere, definir objetivos y decidir cómo llevarlos a cabo.

Si eres una mujer organizada, decidida y con ganas de superarte, ya tienes mucho ganado para emprender con éxito. Aquí te contamos los 15 pasos divididos en fases, para que tengas una idea clara y puedas abrir tu nueva franquicia Caprabo.

Fase 1: Autoevaluación y modelo de negocio

Paso 1: Define tus objetivos

Lo primero es pensar qué quieres lograr con tu supermercado. Cualquier opción es válida, ya sea alcanzar independencia económica, ser tu propia jefa o convertirte en un supermercado de referencia en el barrio. Cuando lo tengas claro, podrás lanzarte a la piscina.

Paso 2: Analiza tus fortalezas y debilidades (DAFO)

El análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades) te permitirá trazar un plan estratégico para tener claro qué ya tienes y qué vas a necesitar reforzar.

Paso 3: Estudia el mercado

Este paso es importante, porque cuanto más información tengas sobre la competencia, la población y todas las oportunidades que ofrece tu zona, más preparada estarás para destacar en tu nuevo negocio.

Paso 4: Conoce el modelo de franquicia Caprabo

En Caprabo hay tres modelos de [franquicia disponibles](https://franquicias.caprabo.com/es/) [<https://franquicias.caprabo.com/es/>]:

- **Caprabo:** 350-800 m², surtido amplio y frescos de máxima calidad.
- **Caprabo Rapid:** 150 m², horario amplio, enfoque en proximidad y rapidez.
- **Caprabo Aliprox:** 200-350 m², surtido adaptado, atención flexible.

Paso 5: Elabora tu plan de negocio

Con toda esta información, puedes desarrollar más o menos un plan de negocio sólido para arrancar con tu proyecto.

Fase 2: Financiación y trámites

Paso 6: Investiga opciones de financiación y ayudas para mujeres emprendedoras

Antes de invertir, vale la pena buscar e informarte bien sobre préstamos, créditos personales o ayudas específicas para mujeres emprendedoras. Cualquier ayuda es bienvenida.

Paso 7: Elige la forma jurídica

Lo ideal en este punto es hablar con un asesor para decidir qué opción se adapta mejor a tus objetivos empresariales. Este punto es un tema complicado, pero en esta vida no hay que saber de todo...sino saber a quién preguntar.

Paso 8: Gestiona los trámites legales

Todo lo administrativo puede ser un lío y aburrido, a veces, pero Caprabo te brinda asesoramiento durante todo el recorrido.

Paso 9: Busca el local ideal

Esta es la parte más divertida del proyecto: salir a pasear y encontrar el local de tus sueños. Eso sí, existen algunos requisitos que debes tener en cuenta para abrir una franquicia Caprabo: entre 300 y 500 m², fachada mínima de 6 m a pie de calle, y que esté ubicado en una población de al menos 3.000 habitantes.

Paso 10: Negocia y firma el contrato

Una vez tienes el local, llega el momento de negociar los términos del contrato, que en Caprabo son de 5 años y con una inversión inicial de aprox. 650 €/m². No te preocupes, Caprabo también te acompañará en toda la negociación.

Fase 3: Puesta en marcha y crecimiento

Paso 11: Fórmate con nosotros

Antes de abrir, tendrás una formación inicial para aprender a gestionar el supermercado, conocer toda la gama de productos, tener una base de atención al cliente y otros datos claves para empezar tranquila y con buen pie.

Paso 12: Prepara la apertura

Aunque los nervios ya sean muy visibles en este punto del proyecto, desde Caprabo te guiaremos para organizar la tienda y para garantizar que la apertura sea todo un éxito.

Paso 13: Crea tu equipo

Seleccionar y formar a tu equipo es un punto muy importante, porque no hay que sumar gente al proyecto sin sentido, sino que hay que buscar perfiles que encajen con tus valores y estén motivados para trabajar en sintonía contigo.

Paso 14: Desarrolla un plan de marketing local

Gracias a formar parte de Caprabo, este camino ya lo tienes medio hecho. El programa de fidelización Club Caprabo te ayudará a atraer clientes.

Paso 15: Gestiona tu día a día con nuestro apoyo

Aunque Caprabo te acompañe con un asesoramiento continuado y todo un equipo de profesionales, la tienda es tuya. Y, al final, solo tu nivel de implicación y liderazgo hará de tu franquicia un negocio rentable.

Liderar desde tu supermercado: el emprendimiento como mujer

¿Sabías que el 38% de las personas que lideran una franquicia en España son mujeres? Este es un dato que nos regala [FranquiciasHoy](https://www.franquiciasHoy.es/destacado-detalle/negocios-en-franquicia-liderados-por-mujeres-historias-de-exito-que-no-puede-pasarnos-desapercibido) [<https://www.franquiciasHoy.es/destacado-detalle/negocios-en-franquicia-liderados-por-mujeres-historias-de-exito-que-no-puede-pasarnos-desapercibido>], y no puede pasarnos desapercibido. Cada vez son más las mujeres que deciden tomar las riendas de su futuro, y tal vez las franquicias se hayan convertido en una buena herramienta para lograrlo.

Es tu momento: da forma a tu futuro con Caprabo

¿Crees que es tu momento para liderar, crecer y empoderarte? ¿Lo hablamos?



Productos km 0 [

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

Cada vez son más los consumidores y productores que apuestan por los productos locales y de proximidad. Descubre realmente qué son los productos de km 0, la idea que hay detrás de esa producción y dónde podemos encontrarlos.