

Negocios rentables *en COLOMBIA* **2021**



REPRESENTACIÓN DE MARCA O FRANQUICIAS EN COLOMBIA

IDEAS DE NEGOCIO

Cuando iniciamos nuestra vida laboral siempre vamos enfocados con toda la actitud de aprender para cuando sea el momento dar el salto, y con el conocimiento adquirido empezar **nuestra propia empresa o negocio**, otros trataron con emprendimientos desde temprana edad y consiguen tener éxito, sin emplearse nunca, algunas veces parcial o por moda, nada estable, pero otros pocos logran ingresar en el momento correcto, en el sector correcto, con el acompañamiento correcto y forman grandes negocios, de eso se trata precisamente el emprendimiento, el **aprovechar una gran idea de negocio** sentando bases estables para que ese negocio sea rentable durante muchos pero muchos años y de esa forma **empezar a obtener beneficios** en todo sentido.



Según nuestra experiencia como empresarios y franquiciantes, además de la información que se puede recopilar en la web, hemos desarrollado este documento para analizar en detalle **cómo escoger la franquicia o representación de marca** correcta para usted y analizar punto por punto por qué ser Representante de Marca FacturaTech es tal vez la **mejor idea de negocio** que podrá encontrar en mucho tiempo.

- 1** Verifico que la marca se encuentre **registrada y legalmente constituida.**
- 2** Busco **testimonios** o casos de éxito.
- 3** Verifico la **identidad** de quien me ofrece la franquicia, es vital que quien me enseña el negocio también tenga su **propia franquicia con éxito probado.**
- 4** Verifico la **experiencia, la trayectoria** de la marca ofrecida.

¿ES REALMENTE EL NEGOCIO PARA MI?

Con esta información verificada evaluamos los siguientes puntos adicionales:

- 1.** Los productos ofrecidos, ¿tienen alta demanda? ¿Por qué?, ¿las ventas futuras seguirán incrementándose o manteniéndose?, **¿Quién es mi mercado?**, ¿Es de uso continuo? Que no sea moda.
- 2.** Territorio y lugar de distribución de los productos o servicios, **¿cuáles son sus límites?**.
- 3.** ¿Cuáles son las **ventajas competitivas** en su sector?, ¿su **factor diferenciador** ante la competencia? ¡Que el negocio **no este monopolizado!**.
- 4.** ¿Cuál es el **reconocimiento de la marca** en el mercado?, ¿cómo está **posicionada** en su sector ante el consumidor final?, ¿qué tanta **recordación** tiene la marca?
- 5.** En cuanto a la capacidad de respuesta, **atención al cliente**, soporte, ¿cómo estamos en estos puntos?
- 6.** Evaluación financiera, inversión total?, **¿Cuánto debo vender para alcanzar el punto de equilibrio?**, Tiempo estimado? Crecimiento y proyecciones del negocio?
- 7.** Evaluación legal y cultural, ¿se adapta a las **leyes locales?**, ¿Se adapta a la cultura del lugar?
- 8.** Indagar por **casos de éxito** adicionales.
- 9.** Que le **garanticen acompañamiento**, control y seguimiento de su gestión como franquiciado, para de esa forma **asegurar su éxito comercial** lo mas rápido posible.



Una vez se realiza un análisis a fondo de estas diferentes variables **podríamos determinar si la opción de negocio o de inversión** que tengo en frente tiene posibilidades o no de ser rentable.

¿CÓMO FUNCIONA EL SISTEMA DE FRANQUICIAS EN COLOMBIA?

Las franquicias en Colombia son un modelo de negocio mediante el cual una persona o empresa busca un acuerdo comercial con otra empresa para operar bajo su marca, en este acuerdo se le entrega la licencia de uso y el know how, para que sean explotados a cambio de una tarifa, un canon u otra modalidad de remuneración.

El franquiciador provee su **experiencia empresarial**, tal como: planes de marketing, asistencia financiera, localización, entre otros, y el franquiciado adquiere la posibilidad de explotación de un negocio con marca y reconocimiento en el mercado.

Por medio de la franquicia, se logra la **conducción de un negocio entre dos partes**, y por lo general se venden bienes o servicios, que son suministrados por el dueño de la marca o que cumplen con estándares de calidad aprobados por él.

A la franquicia se le puede considerar como **una alternativa de emprendimiento**, en la cual un empresario que ya ha tenido éxito con su negocio y ha probado sus resultados, **comparte su conocimiento y experiencia** con un nuevo emprendedor, brindándole el soporte necesario.

LAS FRANQUICIAS MÁS POPULARES EN COLOMBIA



Inversión:
\$8.000.000 - \$30.000.000



Inversión:
\$250 - \$400 millones



Inversión:
\$100.000 - \$150.000 USD



Inversión:
\$50.000.000 - \$60.000.000



Inversión:
\$57.000 - \$250.00 USD



Inversión:
\$85.000.000 - \$100.000.000

CENTURY 21

Inversión:
\$25.000 USD



DIFERENCIAS ENTRE LICENCIA DE MARCA VS. FRANQUICIA

La **licencia de uso de una marca** suele limitarse a lo que su propio nombre indica, es decir, el derecho que el empresario cede al licenciatario o inversor para que este represente a su marca y/o venda sus productos en una zona geográfica determinada. Teóricamente el licenciatario tendrá cierta libertad en los procesos de comercialización así como en la gestión de su negocio y es ahí donde se da una de las principales diferencias con respecto al sistema franquicia donde **el franquiciado se encuentra con una mayor rigidez en cuanto a los procesos de trabajo que debe seguir** para la representación de la marca en cuestión.

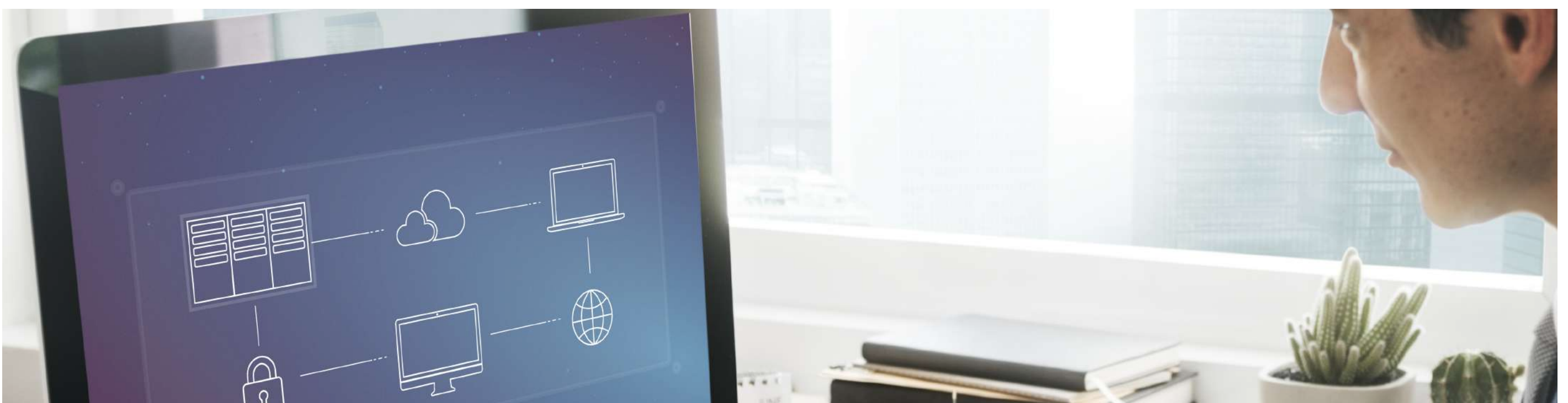
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA LICENCIA DE MARCA:

- Cesión de uso de una marca en una region determinada.
- Suministro, representación y comercialización de un producto o línea de productos.
- Supuesta libertad en los procesos de comercialización.
- No se transmite modelo de gestión del negocio.
Asistencia posterior más limitada.

La franquicia no sólo te ofrece una marca y/o productos sino que debería ofrecer y transmitir una experiencia y saber hacer además de una asistencia técnica activa durante el desarrollo de la actividad. El franquiciado es formado y tutelado por el franquiciador que le "presta" un modelo de gestión empresarial basado en su experiencia previa.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA FRANQUICIA:

- Cesión de uso de una marca en una region determinada.
- Suministro, representación y comercialización de un producto o línea de productos.
- Procesos de trabajo predefinidos que deben cumplirse.
- Transmisión del modelo de gestión del negocio.
- Asistencia posterior en todas las áreas del negocio.



¿QUÉ ES MEJOR PARA EL EMPRENDEDOR INVERSOR?

¿LICENCIA DE MARCA O FRANQUICIA?



Esta pregunta no tiene una respuesta única y esta dependerá en gran medida de las características o necesidades particulares de cada emprendedor.

La franquicia quizá sea el **sistema más completo en cuanto al valor que ofrece a quien se une a él**, pero por otro lado también es mucho más rígido en cuanto a la forma de proceder. Por ello, a la hora de valorar qué es mejor, si la licencia de marca o la franquicia, debes poner en la balanza **todas las características de cada opción**, teniendo en cuenta que lo que para un perfil de emprendedor es una ventaja para otro perfil de emprendedor puede ser una desventaja.

Cumpliendo con el objetivo, analicemos punto por punto la **Representación de marca FacturaTech** en el mercado colombiano:

¿CÓMO EVALÚO, ANALIZO Y DETERMINO QUE ES UNA BUENA OPCIÓN DE INVERSIÓN?

1 Verifico que la marca se encuentre registrada y legalmente constituida.

R// FacturaTech se encuentra registrado en Colombia desde enero 4 de 2018 bajo el número de matrícula 21-605551-12, en la cámara de comercio de Medellín, con Nit. 901.143.311-8.

2 Verifico la identidad de quien me ofrece la franquicia, es vital que quien me enseña el negocio también tenga su propia franquicia con éxito probado.

R// Mi nombre es Jose Carlos Renza, represento a RG Consulting, distribuidor número 1 de FacturaTech a nivel nacional, nuestra compañía hoy tiene alrededor de 35 empleados y se dedica a comercializar productos electrónicos de uso obligatorio pero también a entrenar y capacitar a los representantes de marca a nivel nacional con un método de aprendizaje y seguimiento exclusivo que nos permite decir públicamente y garantizar que un representante de marca FacturaTech con las condiciones actuales de mercado y las características de este negocio estará al segundo año de gestión generando ingresos mensuales aproximados entre 6 y 10 millones de pesos. Te acompañamos de la mano en todo este proceso para garantizar el resultado.

3 Busco **testimonios o casos de éxito**.

R// En el canal de YouTube pueden encontrar testimonios de actuales representantes de marca: <https://www.youtube.com/channel/UCAB4S6Yldz3tPJYsb7mns7w/videos>

4 Verifico la experiencia, la trayectoria de la marca ofrecida.

R// FacturaTech es una empresa transnacional mexicana con más de doce años de experiencia en la comercialización de productos electrónicos bajo licencias de representación de marca, trasladada su modelo al mercado colombiano y hoy somos líderes en cantidad de clientes facturando electrónicamente, más de 80.000.

El ROI en promedio que tiene una franquicia en Colombia es de 7 años.

DETERMINA SI FACTURATECH ES EL NEGOCIO PARA TI

- 1.** Tienen una gran demanda, ya que la DIAN estableció su uso como **obligatorio** para cumplir la ley, adicional serán consumidos siempre porque todas las personas naturales y jurídicas que deseen formalizar una transacción **deberán soportarla con un documento electrónico**, la facturación nunca para. Su mercado son todas las personas naturales y jurídicas que de aquí a 2025 deberán emitir documentos electrónicos para soportar transacciones.
- 2.** Tú eres un **representante de marca a nivel nacional**, puedes vender en toda Colombia sin restricción alguna.
- 3.** Somos líderes del mercado colombiano, nuestra ventaja principal es esa labor de venta que realizan nuestros representantes de marca, servicios personalizados y de calidad que nos diferencian de la competencia donde la mayoría responde por bots o se deja solo al cliente en todo el proceso, en nuestro caso el cliente siempre esta acompañado, además de que nuestros precios son bastantes competitivos y económicos representas al líder del mercado actualmente y cuentas con todo el respaldo de una multinacional exitosa.
- 4.** Hoy en día cualquier departamento contable en Colombia entiende o ha escuchado sobre FacturaTech.
- 5.** Contamos con cientos de colaboradores dispuestos a atender los requerimientos de nuestros clientes a nivel nacional, sobretodo en momentos difíciles como lo han sido la implementación del anexo 1,8 de factura electrónica y la habilitación de nomina electrónica, es cuando mas tratamos precisamente de hacer diferencia.
- 6.** Mostrar la grafica de la proyección para venta de franquicia.
- 7.** Se adapta perfectamente a las leyes colombianas y a la cultura del país.
- 8.** Pueden conocer personalmente nuestro caso de éxito que comentamos en nuestro webinar sobre como crear tu negocio digital desde \$3.190.000.
- 9.** Precisamente es en lo que nos enfocamos, este es el éxito de nuestro modelo de negocio, lograr que lo mas pronto posible nuestros representantes de marca recuperen su inversión, vean valor en este negocio, observen claramente esta oportunidad única y empiecen a aprovecharla.

¿CUÁNTOS CLIENTES NECESITO PARA RECUPERAR MI INVERSIÓN?

Con 21 clientes recuperas tu inversión

Proyección ingresos franquicia 2021 Licencia Estándar - 21 clientes

Producto	Precios	Cartera	Comisión anual	Comisión mensual
Implementaciones	\$150.000	\$3.150.000	\$840.000	\$70.000
Nómina elec/doc soporte	\$108.900	\$2.286.900	\$800.415	\$66.701
Portal de recepción	\$102.900	\$2.160.900	\$756.315	\$63.026
Factura electrónica	\$108.900	\$2.286.900	\$800.415	\$66.701
TOTAL:			\$3.197.145	\$266.429

Clientes cartera: 21

Clientes por año: 2 clientes x mes

Porcentaje de comisión: 35%

100 documentos de Factura electrónica: \$108.900

300 documentos de Recepción: \$102.900

Comisión recurrente mensual: \$196.429

100 documentos de Nómina electrónica: \$108.900

Con 38 clientes recuperas tu inversión

Proyección ingresos franquicia 2021 Licencia Plus - 38 clientes

Producto	Precios	Cartera	Comisión anual	Comisión mensual
Implementaciones	\$150.000	\$5.700.000	\$1.520.000	\$126.667
Nómina elec/doc soporte	\$108.900	\$4.138.200	\$1.655.280	\$137.940
Portal de recepción	\$102.900	\$3.910.000	\$1.564.080	\$130.340
Factura electrónica	\$108.900	\$4.138.200	\$1.655.280	\$137.940
TOTAL:			\$6.394.640	\$532.887

Clientes cartera: 38

Clientes por año: 3 clientes x mes

Porcentaje de comisión: 40%

100 documentos de Factura electrónica: \$108.900

300 documentos de Recepción: \$102.900

Comisión recurrente mensual: \$406.220

100 documentos de Nómina electrónica: \$108.900

***No existe un negocio en Colombia
con un ROI tan facil de alcanzar,
despues de alli todo sera ganancia,
realiza tu mejor inversion"***

***¡Conviértete en un
representante de marca exitoso con
FacturaTech!***

***Contáctanos y conoce nuestro
modelo de negocio***



***315 8030673 - 318 2046968
jose.renza@facturatech.co***