

PUNTOS CLAVE DE LAS FRANQUICIAS FRUTEIRO DO BRASIL

Teniendo en cuenta nuestro rol de productores y distribuidores de pulpa congelada de frutas tropicales y otros productos obtenidos con la misma pulpa (polos) nuestro objetivo es fomentar el consumo de las pulpas en lugar de maximizar los flujos de ingresos demandados al gerente de la tienda franquiciada. Por esta razón hemos renunciado al porcentaje sobre las ventas y al derecho de entrada, el llamado "entrance fee" que el franquiciado paga generalmente al inicio de la actividad de franquicia.

Estos son los puntos clave para el desarrollo de un contrato de franquicia con Fruteiro do Brasil:

1) Uniformidad de estilo

La uniformidad de estilo entre los "Juice Bar" franquiciados y las tiendas gestionadas directamente por Fruteiro es una cuestión fundamental para preservar y desarrollar la imagen de la marca Fruteiro do Brasil, a ventaja tanto del franquiciado como del franquiciador.

2) Enfoque modular

El franquiciado puede elegir el tipo y las combinaciones de la oferta desde la unidad mínima, basada en la venta de zumos naturales, frutas frescas y productos listos para el consumo de Fruteiro (polos) hasta la venta de yogurt y a la producción de helado artesanal. Esta oferta se puede integrar con una selección de especialidades para quien quiera una comida ligera y saludable.

3) Suministro de equipo y muebles técnicos

Para todas las tipologías, Fruteiro va a proporcionar equipo técnico y muebles técnicos con una óptima relación calidad precio.

4) Elección de la ubicación

La ubicación es una elección principalmente del franquiciado, sujeta a nuestra aceptación en relación a una necesaria verificación de coherencia de cliente objetivo.

5) Superficie

La superficie de la tienda depende de la combinación de unidades, pero generalmente varía entre 40 y 60 metros cuadrados.

6) Exclusividad

Ofrecemos una exclusividad territorial al franquiciado en relación con otras tiendas Fruteiro, según un acuerdo a nivel territorial.

7) condiciones económicas de suministro

Una lista de precios especial se emitirá a los franquiciados para que puedan elaborar un plan de negocios y evaluar las posibilidades financieras de la iniciativa. Estos precios podrán variar de año en año en base al listado de precios propuesto al cierre del ejercicio anterior.

8) Volumen mínimo de compra anual

El Franquiciado se compromete a comprar una cantidad mínima anual de productos Fruteiro (pulpa congelada y polos). No son grandes cantidades pero son necesarias para evitar que una tienda nazca como "juice bar" y después se convierta en una actividad totalmente diferente.

9) Variedad de la oferta de productos

Es posible integrar la gama de los productos Fruteiro con otras propuestas que sean coherentes con el posicionamiento de Fruteiro (comida, refrescos, etc.)

10) Política de precios

Esto no es estrictamente necesario, pero es ventajoso para ambas partes, que una tienda de franquicia tenga la misma lista de precios de la tienda Fruteiro do Brasil. Sin embargo, las condiciones del mercado en una zona serán tenidas en cuenta en la elaboración de la lista de precios.

11) Seguridad alimentaria

Para nosotros es muy importante el cumplimiento de todas las principales normas sobre la seguridad de los alimentos.

Además pedimos que el franquiciado contrate un seguro contra el riesgo de accidentes debidos al mal uso de los productos Fruteiro y que Fruteiro sea mantenida indemne por eventuales reclamaciones de clientes dañados

12) Transferencia de conocimientos y experiencias

Como cada contrato de franquicia garantizamos un intercambio continuo de conocimientos (incluido consejos sobre equipamiento, formación del personal, recetas, etc.) y un apoyo para la promoción y comercialización (materiales informativos)

13) Pagina web

Promoción de la tienda en el sitio web Fruteiro do Brasil

14) Duración

Se trata de un contrato de 3 - 4 años renovable.