

PC MADRID



FRANQUICIAS PCMADRID INFORMÁTICA

franquicias@pcmadrid.es / expansión@pcmadrid.es

www.pcmadrid.es

SOBRE NOSOTROS

¿QUIÉNES SOMOS?

PCMADRID Informática es una empresa joven que abrió sus puertas en 2010. Durante estos años hemos trabajado con intensidad para ofrecer los mejores productos y servicios; nuestra primera norma es priorizar siempre las necesidades informáticas del cliente en cualquiera de nuestros centros.

Nuestra filosofía es la de cuidar y asesorar de manera individualizada a cada cliente para que se vaya lo más contento posible. Porque si se va agradecido, volverá. Y si vuelve, también nosotros estaremos contentos. Un buen servicio tiene ventajas para todos.

Pensamos que el trato personalizado y cercano es vital dentro de un sector tan desconocido y a la vez tan necesario para el desarrollo de cualquier actividad hoy día. Ofrecemos, por tanto, no sólo servicios de calidad desde nuestra central y una imagen de marca original en nuestras tiendas, sino que también buscamos siempre la sencillez en la gestión y la buena rentabilidad de nuestras franquicias.

NUESTRA FILOSOFÍA EN 6 CLAVES



1. Experiencia en el sector
2. Apuesta por la calidad
3. Una oferta continuada de producto
4. La importancia de escuchar al franquiciado
5. Un precio asequible
6. Un trato al cliente personalizado

¿A DÓNDE VAMOS?

En un mundo cada vez más dependiente de la tecnología, creemos firmemente en el potencial de nuestro concepto de negocio, ya que está destinado a cubrir un nicho de mercado no explorado por las grandes superficies.

En un entorno en constante cambio y evolución, apostamos por el estudio y la formación continua que requieren las nuevas tendencias de mercado. Somos una empresa dinámica y con un crecimiento constante.

Tras la apertura de dos locales propios, **PCMADRID** comienza su andadura como empresa franquiciadora. En los próximos años, siguiendo el plan de expansión que se ha marcado, esperamos estar presentes en las principales ciudades del país, así como convertirnos en un referente a nivel nacional en nuestra red de tiendas como en la distribución online de equipos informáticos.

LA FRANQUICIA

LA FRANQUICIA COMO MEDIO DE CRECIMIENTO

La franquicia se ha convertido en el sistema de comercio minorista de mayor crecimiento. Además, este sistema no sólo ofrece garantías al franquiciador (la inversión que destina a su expansión es menor), sino también al franquiciado (minimiza el riesgo de fracaso al unirse a una marca probada con éxito). Por ello podemos decir que esta opción es la más recomendable para invertir en un negocio y crecer a nivel empresarial.

OBJETIVOS A CORTO Y MEDIO PLAZO

Nuestro principal objetivo es asentarnos en las principales ciudades españolas e ir seleccionando detenidamente el perfil del franquiciado y apostando por ubicaciones PRIME, consolidando nuestra presencia en el mercado peninsular. Otro objetivo de nuestra estrategia es seguir creciendo con nuestros multifranquiciados, es decir, que un mismo franquiciado pueda gestionar más de un local.

EL PERFIL DEL FRANQUICIADO

Se busca principalmente un franquiciado trabajador y/o gestor con interés por el mundo de la tecnología y con un perfil comercial. Nuestro franquiciado no necesita experiencia previa en el sector, pero sí es altamente recomendable que posea conocimientos de técnico informático nivel 1 al menos (para hacer frente a nuestra formación con una base de conocimientos previa). *PCMADRID* es una opción para un perfil de empresario gestor-trabajador que busca ir delegando funciones en sus trabajadores una vez su negocio se vuelva sólido.

¿CUÁL ES EL RETORNO MEDIO DE LA INVERSIÓN?

Se estiman entre 1 y 3 años dependiendo del éxito del negocio, de la inversión realizada y, sobre todo, de la buena gestión y habilidades comerciales del franquiciado.

¿QUÉ EXPERIENCIA PROFESIONAL REQUIERE LA PLANTILLA DE LA TIENDA?

Nuestra fórmula para que *PCMADRID* sea más rentable y fácil de gestionar ha sido crear un modelo de negocio en el que nuestra central suministra todos los servicios de carácter técnico a nuestra red de tiendas.

De este modo, cada tienda puede ofrecer un gran abanico de productos y servicios al cliente, centrándose en lado comercial. De no ser por este sistema, sería imposible abarcar tantas áreas de la informática. Este modelo hace más rentables nuestras tiendas y nos diferencia de la competencia.

No se requiere, por tanto, una formación del trabajador de la tienda en cada una de estas áreas específicas.

Este sistema es posible gracias a que *PCMADRID* cuenta con técnicos altamente cualificados y de amplia experiencia en distintas áreas (hardware, software, micro electrónica, programación, redes y servidores...).

TRANSMISIÓN DE NUESTRO KNOW-HOW

El know-how determina el éxito o fracaso de una empresa y sólo la experiencia en el sector facilita las claves para alcanzar el primer caso. En *PCMADRID* nos avalan 7 años como especialistas en el sector de la informática y en la atención al cliente tanto a particulares como a empresas. Por ello, formaremos a cada franquiciado previo estudio de las posibilidades del personal y del propio local y le transmitiremos lo aprendido a lo largo de estos años.

Dispondremos de formación continua, renovación de conocimientos y bases de datos al servicio de cada franquiciado en cualquier momento mediante nuestras aplicaciones internas. Siendo fieles a los seis principios de nuestra filosofía de empresa (*) aportaremos las claves y los conocimientos adecuados para marcar las pautas a la hora de la venta, para el montaje y la reparación de equipos a medida y, sobre todo, para una comunicación personalizada, de calidad y eficaz con el cliente.

**(-Experiencia en el sector -Apuesta por la calidad - Oferta continuada de producto -Precio asequible -Trato al cliente personalizado y - La importancia de escuchar al franquiciado)*

¿QUÉ TIPO DE FORMACIÓN SE IMPARTE A LOS FRANQUICIADOS?

Nuestra formación es continua. Pertenece a un mercado en constante evolución y siempre debemos mantenernos a la última en tecnología y sistemas. Estar informados de las novedades del sector nos permite crecer según las necesidades del mercado. Cada formación se determinará con anterioridad a la puesta en marcha del negocio teniendo en cuenta los conocimientos previos del franquiciado, el personal disponible y las instalaciones para el negocio. Estos son los puntos más destacados de nuestra formación:

- **Reparación de Smartphone, Tablet y otros dispositivos:** Aprenderemos a identificar cada dispositivo y a establecer un presupuesto de reparación siempre que sea posible en el momento de la recepción del equipo. Tomaremos medidas de seguridad para evitar problemas. Dispondremos de una base de datos con las reparaciones más comunes, así como de los modelos admitidos. En reparaciones complicadas o de dudosa resolución, siempre informaremos al cliente con posterioridad a la recepción del equipo recordándole que nuestro presupuesto es gratuito.
- **Reparación de equipos:** Transmitiremos los conocimientos necesarios en tareas comunes relacionadas con sistemas operativos; limpieza de virus, formateo, copias de datos, instalaciones y formaremos a cada franquiciado en las averías más comunes y de rápida resolución.
 - ⇒ Las reparaciones de identificación difícil, así como las de resolución compleja, se repararán en nuestras instalaciones centrales. Usando nuestras herramientas internas podremos ofrecer un presupuesto y tiempo de resolución a cada cliente dependiendo de su reparación. En los casos en los que no podamos ofrecer un presupuesto y tiempo estimado para su reparación, informaremos al cliente una vez revisado el equipo recordándole que el presupuesto es gratuito. El cliente nunca obtendrá una negativa por nuestra parte a un servicio técnico siempre que exista una remota posibilidad de solucionar su problema.
- **Venta de equipos a medida:** Es uno de nuestros productos más demandados. La venta de equipos diseñados a gusto del cliente y con una excelente relación calidad-precio. Somos especialistas en la creación de equipos a medida para uso profesional y gaming, un mercado en expansión en el que nos diferenciamos de la competencia. En nuestra web contamos siempre con propuestas de equipos con los últimos componentes del mercado, estos están claramente diferenciados por líneas de producto según su precio y finalidad de uso (son además ampliables a gusto del usuario).

- **Venta de portátiles:** Consultaremos en todos los casos cual será la mejor opción de compra según el uso y presupuesto de cada cliente y determinaremos cuáles son los equipos más interesantes clasificados en segmentos de ventas.
- **Consumibles:** Determinaremos cuáles son las referencias de mayor rotación para poder tener las unidades necesarias en el establecimiento y se formará a cada franquiciado de las posibilidades de venta e identificación de cada tipo de consumible.
- **Accesorios:** Determinaremos cuáles son las referencias de mayor rotación para establecer un stock mínimo de cada una de ellas y se formará a cada franquiciado de las posibilidades de venta de cada tipo de accesorio por marca y segmento.
- **Gaming:** Somos especialistas en productos para Gamers. Es un mercado en pleno auge, estar al día y demostrar conocimientos avanzados es nuestra mejor herramienta para ganar nuevos clientes. Transmitiremos a nuestros franquiciados los conocimientos adecuados para poder recomendar el mejor producto a cada tipo de cliente.
- **Mantenimiento a empresas:** Disponemos de comerciales propios para las tareas de gestión de nuevos clientes. Determinaremos las ganancias de cada franquiciado dependiendo del tipo de servicio ofrecido al cliente final. Formaremos a cada franquiciado para recibir a este tipo de clientes, determinando con anterioridad las posibilidades de cada establecimiento dependiendo de su personal y posibilidades de resolución.

- **Páginas web y SEO:** Contamos con programadores avanzados capaces de construir cualquier sitio web, disponemos de servicio de hosting y registro de dominios propio y somos especialistas en SEO (posicionamiento WEB). Determinaremos con anterioridad a la puesta en marcha del establecimiento las posibilidades de cada franquiciado dándole soporte en lo necesario y le formaremos en la recepción de este tipo de clientes, ofreciéndole la mejor solución para su negocio.
- **Aplicaciones:** Contamos con programadores avanzados capaces de desarrollar cualquier aplicación. Bajo presupuesto.
- **Resolución de incidencias:** Siempre nos esforzaremos en contentar a nuestros clientes. No obstante, ante posibles incidencias contaremos con las herramientas de gestión y atención necesarias para prevenirlas y para subsanarlas a la mayor brevedad posible.

PRESENCIA ONLINE Y REDES SOCIALES

Sumarse al equipo de PCMADRID aporta otra ventaja esencial y es contar desde el principio de la creación de la franquicia con una estructura digital consolidada tanto en presencia web como en redes sociales. Es fundamental un posicionamiento funcional online que genere un impacto en ventas y que, a su vez, muestre una imagen de marca con experiencia y fiable para el potencial cliente.

Ficha informativa

Marca: PCMADRID

País de origen: España

Constitución de la empresa: 2010

Actividad: Servicios y productos informáticos y electrónicos

Establecimientos propios: 2

Personas de contacto: Rubén Varó/ Juan Antonio Sánchez

Dirección: C/ Caleruega 74, local

Teléfonos: 91.139.70.78/ 91.599.65.04

Web: www.pcmadrid.es

E-mail: franquicias@pcmadrid.es / expansion@pcmadrid.es

Inversión aproximada

Inversión total aproximada (incluido canon de entrada*): Entre 26.000 y 36.000 €. La inversión oscilará entre ambas cifras según las características en las que se encuentre el local, si está en bruto o con un mínimo de instalaciones realizadas.

*Canon de entrada: 10.000€ en concepto de know-how, imagen de marca, contrato de servicios, formación y manuales operativos y cooperación en puesta a punto del punto de venta/servicio.

Canon de publicidad:

Opción A) 1000€ +IVA anuales a partir del segundo año.

Opción B) >1000€ anuales a partir del segundo año, acordados según objetivos de posicionamiento del franquiciado, orientados a resultados.

Royalty: No.

Dimensión mínima del local: 40-60 m², hasta 100 m².

Ubicación preferente del local: Zonas Prime, zonas residenciales, de oficinas, comerciales y/o tránsito peatonal.

Fachada mínima de 5 metros.

Población mínima: 100.000 habitantes.

Duración del contrato: 10 años. Renovación automática por períodos de 5 años.

La inversión total aprox. del franquiciado incluye:

- Costes de mobiliario según diseño establecido.
 - Gastos de apertura local, licencias, etc.
 - Equipo informático, TPV, programas de gestión, etc.
 - Cartelería, pintura, colores, etc.
 - Know-how, formación y manuales.
 - Canon de publicidad anual.
 - Herramientas de reparación.
 - Stock inicial.
-