

tecnyshop

1^a FRANQUICIA INDEPENDIENTE DE TELEFONÍA

DOSSIER
PRESENTACIÓN
2022

 movistar

 vodafone

 orange™

MÁSMÓVIL

O₂

Lowi

pepephone

Jazztel

DIGI

simyo

llamaya*

 telco

yoigo

Qué te ofrece Tecnyshop



Telefonía

Internet

Móviles

Energía

Alarmas

Seguros

Inversión / Autoempleo

La cadena de franquicias **Tecnyshop** te ofrece ser parte de la red independiente de mayor crecimiento del sector, integrada solo por profesionales orientados a ofrecer **el mejor servicio** al cliente final

La cadena de franquicias más completa, con servicios y productos pensados para explotar la **venta cruzada**

FORTALEZA



OPORTUNIDAD

Una gran oportunidad para abrir tu propio punto de venta de un **negocio rentable** y en un sector en auge



El negocio ha demostrado resiliencia a crisis como en la pandemia Covid, al ser la telefonía un **servicio básico**

ANTI-AMENAZAS

El punto de venta Tecnyshop



MODULAR Y FLEXIBLE



INTERACTIVO



URBANO Y DINÁMICO

AMIGABLE

Es la atención al cliente el eje sobre el que gira el nuevo punto de venta Tecnyshop.

Tecnyshop es distribuidor de:



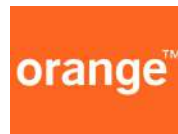
Cobertura Movistar



Cobertura Vodafone



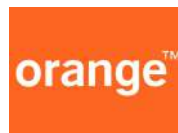
Cobertura Orange



Cobertura Yoigo



Para empresa



mobilfree
by tecnyshop

Mobilfree es la operadora virtual de Tecnyshop bajo la red de Orange, Yoigo y Movistar.

Filosofía y servicios añadidos



Otros servicios. Servicios opcionales 5

Servicios de paquetería, banca y envío de dinero, estudios de ciberseguridad para empresas, acceso a Internet en zonas rurales donde otros no llegan, centralitas de voz IP sin los costes derivados de las líneas de teléfono fijo, recuperación de datos de terminales dañados y discos duros, autoconsumo y placas solares, domótica.

Servicio de reparación y seguros para móviles 3

SAT oficiales de marcas como Apple, Samsung, Xiaomi, Huawei, Sony, etc. Acuerdos con proveedores para stock de repuestos. Seguros para terminales y otros como patinetes eléctricos.

El 80% de las averías en smartphones se pueden arreglar en menos de 30 minutos. Las principales reparaciones son las que afectan a la pantalla y al cambio de baterías.

Telefonía, Energía y Seguridad 1

Son los servicios base del negocio. Las mejores tarifas para particulares, autónomos y pymes. Formación de cartera de clientes.



4 Accesorios y Multimedia

Novedades en fundas y protectores de pantalla, incluso por corte. Powerbanks, auriculares, cables y más.

2 Smartphones nuevos y reacondicionados

Móviles, tablets y dispositivos multimedia. Móviles de alta gama reacondicionados certificados por el fabricante. Financiación de terminales.



Atención
Técnica
Continua

by **tecnyshop**

Vigilancia periódica del estado de la oferta para la fidelización de la cartera de clientes, donde el franquiciado obtiene comisiones recurrentes.

Modelo de negocio del punto de venta Tecnyshop



Recursos clave

- Proveedores y operadores homologados por Tecnyshop.
- Imagen de marca.
- Equipo multidisciplinar externo (central de la cadena) dedicado a la atención al punto de venta franquiciado.
- Fuerza negociadora de la cadena por volumen global.
- Ofertas y comisiones exclusivas para la cadena.
- Acciones exclusivas para la cadena en cobranding.
- Empleados y/o comerciales del punto de venta, en su caso.
- Formación.

Actividades clave

- Operadoras de telefonía: líneas móviles, internet, convergentes, etc.
- Operadores de energía.
- Operadores de alarmas, seguros y otros.
- Venta y reparación de terminales.

Asociaciones clave

- El franquiciador, que proporciona todos los recursos necesarios.
- Acciones locales como patrocinios y participación en eventos.

Propuesta de valor

- Servicio 100% personalizado según las necesidades del cliente.
- Todas las coberturas disponibles para ofertar.
- Venta cruzada de servicios relacionados.
- Accesibilidad del negocio y cercanía local.
- Multiservicio.
- Negocio resistente a crisis (la telefonía está considerada como servicio básico).
- Adaptación rápida a cambios en el sector.

Relación con clientes

- Trato directo en punto de venta a pie de calle.
- Relaciones a través de redes sociales propias de cada punto franquiciado.
- Consulta y asesoramiento de ofertas según necesidades.
- Soporte técnico.
- Fidelización de cartera de clientes.

Canales

- En el punto de venta a pie de calle.
- Comercial para pymes y autónomos (recomendado)

Segmento de clientes

- Particulares y familias con vivienda en propiedad o en alquiler, que deseen contratar servicios convergentes de telefonía y otros como los relacionados con energía y alarmas.
- Jóvenes que deseen contratar líneas móviles, terminales y/o accesorios. Venta cruzada de seguros.
- Empleados de negocios cercanos.
- Turismo local (dependiendo de la zona de implantación).
- Pymes y negocios (requiere contratación de comercial a éxito).

Estructura de costes

- Amortización de inversión (reformas, canon, mobiliario, tpv, implantación, etc).
- Implantación inicial de terminales y otros productos (opcional).
- Salarios (empleados opcionales) y/o de la forma fiscal elegida.
- Publicidad local (exterior, radio, prensa, etc) y online (RRSS, SEO/SEM, maps, etc)
- Royalty fijo.
- Gastos fijos (alquiler, seguros, suministros, etc).

Fuente de ingresos

- Comisionado por venta de servicios de operadoras de telefonía, electricidad, gas, alarmas, seguros y otros servicios relacionados.
- Extra-comisiones por objetivos y volumen.
- Venta de terminales, multimedia y accesorios de telefonía.
- Reparación de terminales.
- Otros servicios de "atracción al punto de venta" (paquetería, envío de dinero, etc).

Por y Para el franquiciado



- ★ Gestión de mobiliario y stock inicial.
- ★ Exclusividad territorial.
- ★ Dossier informativo completo.
- ★ Manual operativo.
- ★ Manual de Marketing y comercial.
- ★ Cálculo del umbral de rentabilidad.
- ★ Planificación y estudio financiero.
- ★ Documentos jurídicos de contratación.
- ★ Calendario de apertura.
- ★ Métodos de formación.
- ★ Estado de la competencia.
- ★ Obligaciones financieras mensuales.
- ★ Campañas de publicidad individuales.

Los servicios de telecomunicaciones se estiman representarán el 80% del PIB mundial en 2022.

Fuente: franquiciadirecta.com

Con datos



- ★ Más de 20 años de experiencia en el sector franquicias.
- ★ Más de 80 proveedores.
- ★ Más de 2 nuevas aperturas al mes.
- ★ Más de 180.000 clientes finales.
- ★ Más de 3.000.000 € de facturación anual.



Más de 30 puntos de venta repartidos por todo el territorio nacional.



Retorno de inversión estimado

12-18 meses



Franquicias de la competencia dicen que no tiene royalties

Seamos serios. Una franquicia que (dice) no cobra royalty ¿de qué se mantiene? O aumenta el margen, lo que hace que el negocio sea menos competitivo, o el royalty está camuflado en otros pagos o bien solo buscan el cobro del canon de entrada, dejando al franquiciado sin atención continua centralizada después del montaje.

¿Voy a necesitar contratar personal para el punto de venta?

No es necesario ni obligatorio. El franquiciado es libre de gestionar el negocio como autoempleo, como inversión o como ambos. Eso sí, aconsejamos el apoyo de agentes comerciales para la venta a autónomos y PYMES, consiguiendo, así, multiplicar x3 la facturación y beneficios.

¿Necesito experiencia en el sector para formar parte de la franquicia?

No, no necesitas experiencia. Gracias a nuestro sistema de formación preapertura, y al apoyo continuo en el día a día, en poco tiempo será experto en el sector. La experiencia previa simplemente acorta la pequeña curva de aprendizaje.

¿Tecnishop ofrece la posibilidad de financiar la inversión?

Disponemos de acuerdos con BBVA y CAJAMAR. Sujeto a las condiciones del banco.

¿Cuánto tiempo tardan en montar mi franquicia Tecnishop?

Desde la formalización y firma del contrato tendrás tu punto de venta Tecnishop preparado en 15 días. Fabricamos el mobiliario según necesidades de tu local, preparamos el stock inicial y gestionamos el alta de proveedores en tiempo récord.

¿Qué incluye la inversión en la franquicia Tecnishop?

Tecnishop es una franquicia del tipo "todo incluido". El importe a invertir incluye el canon de entrada, se facilita el *saber-hacer* de la franquicia además de otros dossiers y manuales comerciales y operativos. Por supuesto, incluye todo el mobiliario y decoración de la franquicia, el stock inicial de productos y la formación preapertura mediante empleados de la Central... Solo necesitamos tu local adaptado y pintado según indicaciones.

¿Qué contraprestación recibiré por el pago del royalty mensual?

Desde la central en Murcia, además del apoyo continuo y gestión de incidencias, negociamos los acuerdos con los proveedores, incorporamos nuevas líneas de negocio y supervisamos toda la gestión comercial con el fin último de que ambos, franquiciado y franquiciador, obtengamos beneficios.



Roadmap de apertura



Presentación del negocio

1

Estudio del local y mediciones

3

Fabricación de mobiliario,
preparación de stocks, TPV, etc

5

¡Apertura!

7

🏆 ÉXITO →



Dpto. Expansión

Javier Juárez

tiendas@tecnishop.com

611 028 300 · 968 298 285

2

4

Firma de
contrato

6

Montaje de mobiliario,
implantación y formación
inicial del franquiciado



www.tecnysshop.es

“ Si podemos mantener a nuestros competidores enfocados en nosotros, mientras nosotros nos enfocamos en el cliente, al final nos irá bien.

*Jeff Bezos
CEO de Amazon*