

Qué ofrece Herminio PEIXATERIES®

Marca. **Herminio PEIXATERIES®** es una marca reconocida con más de 25 años de implantación en el mercado local de Tarragona, con una excelente reputación en servicio, calidad de producto y precio. La necesaria identificación de Marca con calidad de producto se ha conseguido prestando un servicio de forma ininterrumpida durante 25 años a través de los cuales, se ha producido un proceso de consolidación y expansión que ha llevado a los establecimientos **Herminio PEIXATERIES®** a un grado de conocimiento sobresaliente en el ámbito territorial de la provincia de Tarragona.



Crecimiento. **Herminio PEIXATERIES®** ofrece acceso a un mercado en fase de expansión.

Formación. **Herminio PEIXATERIES®** se diferencia de otros comercios en la especialización de su oferta y de su personal. Los franquiciados y sus empleados reciben formación intensiva acorde con el producto comercializado.

Apoyo y asesoramiento continuo. Compartimos nuestro conocimiento del sector, sus clientes, sus proveedores y sus productos, no sólo al principio sino de forma continua. Hay una comunicación fluida con la central, para resolver cualquier duda y solucionar cualquier problema en el plazo más corto posible. Esto no solo facilita el arranque del negocio y la llegada en un plazo inmediato a beneficios, sino también ayuda a adaptarse de forma rápida a un mercado dinámico. Además, facilita la gestión de su negocio y le permite enfocarse más en la captación y el servicio a clientes. Se ofrece al Franquiciado la amplia experiencia en la gestión de los stocks intradía, con asesoramiento sobre las variaciones de precios de un mismo producto en la misma jornada. El franquiciado dispondrá de apoyo e información on line a través del soporte informático instalado en su establecimiento.



Selección. Trabajamos con los mejores proveedores nacionales para presentar la mejor oferta posible. Seleccionamos para el franquiciado productos probados, de suministradores fidelizados que permiten asegurar el suministro y calidad del producto.

Mejores precios. Agregando las compras conseguimos mejores precios para nuestros franquiciados. Así los franquiciados pueden gozar de las ventajas de grandes compras, lo cual favorece los márgenes obtenidos.

Gestión de logística. **Herminio PEIXATERIES®** gestionará todas las compras de productos para, aprovechando sus relaciones existentes con proveedores, proporcionar un ahorro importante de tiempo facilitando la gestión del negocio. Se garantiza la continuidad del stock en función de la experiencia para un establecimiento tipo.

Publicidad. Además del grado de conocimiento de la marca a nivel local, **Herminio PEIXATERIES®** efectuará en beneficio de la red de franquicias un despliegue publicitario en aquellos medios y a través de los sistemas de publicidad que garanticen el acceso al público objetivo de su negocio.

Inversión reducida. El concepto de negocio de **Herminio PEIXATERIES®** se basa en establecimientos pequeños que conlleva a una inversión inicial reducida en cuanto a obra. La inversión en la implantación inicial se debe ver fácilmente amortizada por el propio negocio, que por su tipología genera **ingresos diarios y de contado**. La inversión total varía en función del tipo de unidad, de su estado y de sus dimensiones. A título orientativo, para un establecimiento "tipo" de 60m2 la inversión necesaria puede oscilar entre 40.000 y 50.000 euros, incluyendo obra, decoración, stock inicial y gastos de pre-apertura.

El canon de entrada asciende a 30.000.- €.

Clientes. La clientela de los establecimientos **Herminio PEIXATERIES®** es el cliente del producto de consumo básico, efectuado de forma diaria por lo que no es tan importante la captación de ventas como su fidelización, gran parte de la cual viene garantizada por la calidad y precio del producto suministrado por **Herminio PEIXATERIES®**.

Afiliados. **Herminio PEIXATERIES®** no pretende extender una red de afiliados muy amplia a corto plazo sino proceder a una selección de aquellos candidatos que reúnan el perfil requerido, para potenciarlos y beneficiar a la propia red de afiliados de los precios de adquisición de producto sin riesgo de roturas de stock por exceso de demanda al suministrador.