

# La franquicia Pan Pa` Ya!

## *Una gran aventura*

Los franquiciados son embajadores de la marca. Cada franquiciado aporta su experiencia, su capacidad para tomar decisiones, sus habilidades humanas.

Que le ofrece Pan Pa` Ya! sus franquiciados:

1. Más de 26 años de conocimiento deleitando los paladares de nuestros clientes y experiencia al servicio del cliente.
2. Unos proveedores cuidadosamente seleccionados para hacer de nuestros productos únicos y siempre deliciosos.
3. Un control total del producto, que va desde materia prima hasta el producto final que llega a las manos de nuestros clientes.
4. Un apoyo continuo en cuanto a la estrategia de desarrollo del punto de venta.
5. Desarrollo de campañas de mercadeo a nivel nacional y local dependiendo de las necesidades de cada punto de venta.
6. Asesoría completa en cuanto a arquitectura, diseño, contratistas, ingenieros y otros especialista para la construcción del punto de venta; para seguir los lineamientos de nuestra marca y adaptarla a los espacios que el franquiciado disponga.

¿Que le aporta el franquiciado a Pan Pa`Ya?

1. Su experiencia profesional y comercial.
2. Su disposición para desarrollar relaciones a nivel local como factor importante en la integración del punto de venta.
3. Su compromiso para desarrollar y poner en marcha acciones y programas de mercadeo local apoyando el desarrollo del punto de venta.

La franquicia en Pan Pa`Ya! es un verdadero proyecto de empresa y una oportunidad para aquellos que busquen un futuro profesional y personal exitoso. Es un compromiso a largo plazo que se traduce en la firma de un contrato.

Pan Pa` Ya! no cuenta con locales propios disponibles y se requiere que el franquiciado cuente con un local para que se haga la evaluación de este.

Buscamos personas con iniciativa, capacidad de riesgo; gente emprendedora que ayudará a Pan Pa'Ya! a triunfar, además de conseguir el éxito personal y comercial por sí mismo. El franquiciado debe estar dispuesto a dedicar la jornada completa y sus mejores esfuerzos a la operación del punto de venta como un propietario-Administrador que trabaja en su propio negocio.

¿Cuanto debe ser la inversión del franquiciado inicialmente?

Teniendo en cuenta el área de influencia y posteriormente el valor de canon inicial que es el costo de la franquicia. para hacer una evaluación económica es necesario tener el local específico, así se puede estimar su volumen de venta posible, como la inversión requerida según el tamaño de este. Por el uso de la marca hay un pago de regalías que es del 3% de las ventas sin IVA, mas IVA.

Para mayor información sobre nuestro proceso de Franquicia comunicarse

Nombre: Rocio Estrada

Mail: [rospiestrada@hotmail.com](mailto:rospiestrada@hotmail.com)