

# Certolab Crece y se Fortalece Ahora Introduciendo una Estrategia de Inversión y Crecimiento Económico

CIUDAD DE MEXICO, CDMX, MEXICO, June 11, 2022 /EINPresswire.com/ -- Si uno tiene el propósito de independizarte y ser su propio jefe, y se encuentran en la encrucijada de no saber que es mejor, si adquirir una [franquicia](#) o bien comenzar la propia marca, la franquicia es para aquellos que necesitan apoyo. Ambas opciones tienen ventajas y desventajas, ya que al adquirir una franquicia el riesgo de que no tengas éxito disminuye, pero uno franquiciatario tiene que seguir algunos lineamientos de la marca.

De acuerdo con la investigación de Demografía Económica del INEGI a los cinco años el 70% de los nuevos negocios habrán muerto, a los 10 años el 78% mientras que a los 20 años sólo sobrevive el 11% de los negocios. Y es que existen diversos factores que influyen en el éxito de un negocio, entre ellos el principal es el plan de negocios.

El estudio antes mencionado dice que la principal causa del cierre de las nuevas empresas es la incapacidad empresarial. La principal diferencia entre una franquicia y uno negocio nuevo es que una franquicia es un modelo de negocio ya probado, es decir que ya funcionó y opera bajo un esquema ya establecido, en cambio un negocio iniciado desde cero opera en marcha bajo un esquema de prueba y error.

## Beneficios:

- Reducción del riesgo de inversión, al ser un negocio ya consolidado, es decir al ser una marca reconocida no es comenzaron de cero.
- Innovación constante, la marca de la franquicia cuenta con un equipo de marketing



Franquiciatarios



especializado para la innovación, creación y presentación de los productos, el franquiciado sólo tiene que cumplir con los lineamientos marcados.

-Asistencia, con el objetivo de conservar el buen nombre de la marca los franquiciantes brindan asistencia a sus franquiciatarios ante cualquier problema que se pueda presentar.

-Capacitación, al adquirir una franquicia, uno adquiere conocimientos por medio de capacitaciones.

-Promoción y publicidad esta corre a cargo de la matriz.

Emprender un negocio desde cero

Desventajas:

-Alto riesgo de perder la inversión.

-Falta de recursos y un plan fuerte de negocio.

Antes de decidirse por una opción, el emprendedor tiene que analizar cuál es su situación económica, cuáles son las metas y objetivos a corto, mediano y largo plazo. Y al adquirir una franquicia, la marca brinda su respaldo y garantías.

Las cifras nos indican que, el 90% de las empresas creadas con el sistema de franquicias en el mundo, se sostienen en el mercado y presentan buenos resultados. Por otro lado, menos del 30 % de las empresas creadas por las vías convencionales sobreviven y sólo el 10% son exitosas.

Existen franquicias nacionales e internacionales en el mundo, con un respaldo en experiencia procesos manuales etc.

Para conocer mejor el concepto, una franquicia es un convenio en virtud del cual el titular de un negocio, de una marca y de un conocimiento o experticia, franquiciante, le otorga el derecho por un tiempo determinado a otro comerciante, franquiciado, de explotar y replicar todo ello de manera independiente en un territorio determinado con métodos comerciales y administrativos uniformes.

Dada la historia de los últimos dos años, una opción es adquirir una franquicia en los servicios de salud como laboratorios médicos, clínicas, hospitales, y centros de diagnóstico. Enseguida se enumeran distintos puntos que ayudarán a una decisión asertiva con respecto a invertir en franquicias.

¿Cuáles son las ventajas para el franquiciado?

-Reducción de riesgos e incertidumbres al invertir en un negocio probado

-Innovación permanente en aspectos metodológicos y tecnológicos.

-Capacitación documentada con los Manuales de Operación.

-Acceso a sistemas administrativos de control y evaluación del desempeño.

-Entrenamiento en procesos productivos de bienes y servicios

-Trabajando con una Red consolidada de Franquiciados

- Acceso a programas de Promoción y Publicidad
- Incremento en prestigio personal al involucrarse con una marca y un modelo de negocio ya exitosos.

¿Cuáles son los factores críticos de éxito en un negocio de franquicias?

- Determinación
- Capacidad financiera
- Solidez de la marca
- Excelente producto ó servicio
- Habilidad comercial
- Enamorarse del concepto de la franquicia
- Hacer todos los estudios previos
- Una excelente ubicación del local
- Entendimiento del concepto de negocio

Los siete pecados capitales en las Franquicia

1. Eludir la regla básica: ÉXITO del NEGOCIO, oferta valor
2. Elegir mal al franquiciado
3. No contar con plan de capacitación
4. No contar con Manual de Operaciones
5. No brindar soporte
6. No adaptar el producto o mercado local
7. Mala evaluación financiera del desempeño del punto

¿Las características que debe buscar un franquiciante en un franquiciado?

- Compromiso del 120%
- Que el franquiciado sea proactivo dentro de los límites establecidos
- Que sea los ojos y oídos del consumidor y lo transmita
- Que cumpla los lineamientos
- Que esté dispuesto al cambio
- Que sea disciplinado y respete las condiciones de la franquicia

Algunos Tipos de franquicias

- Franquicia Asociativa
- Franquicia Master o Maestra
- Franquicia Formato
- Franquicia Corner
- Franquicia Financiera
- Multifranquicia
- Plurifranquicia

¿Cuáles son las características de una buena franquicia?

- Aquella que da soporte

- Que se organizó y se preparó para franquiciar, para transferir [el know how](#) que tiene
- Que construye marca: hace gestión para que la marca tenga más reconocimiento y mayor posicionamiento
- Aquella que innova, que desarrolla
- Aquella que está permanentemente apoyando, dando soporte y direccionamiento a los franquiciados

#### Referencias

<https://www.blog.creditaria.com.mx/por-que-invertir-en-una-franquicia-es-buena-idea>

<https://www.yotepresto.com/blog/invertir-en-franquicias-te-conviene>

#### Contactanos

Franquicias Certolab

+52 55 6438 1269

info@certolab.com

Visit us on social media:

[Facebook](#)

[Other](#)

---

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/575906625>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2022 Newsmatics Inc. All Right Reserved.