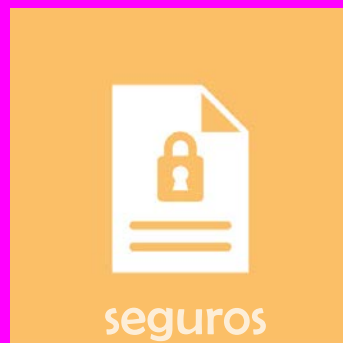




1. Confidencialidad de la información.
2. Orígenes y comienzos.
Perfil de la Central franquiciadora.
3. Conceptos básicos de la Franquicia. Definiciones.
4. La marca ahorrailia.es.
5. Descripción del negocio. Servicios ofrecidos.
6. Un mercado en auge y no una moda pasajera.
7. Fórmulas para franquiciarse:
Consultor, Oficina y Shop.
8. Resumen de servicios y productos ofrecidos.
9. Datos económicos.
10. Pasos a seguir.
11. Datos de contacto.

Dossier de Franquicia

1. Confidencialidad de la información

El presente **dossier de Franquicia** tiene por objeto aportarle una información veraz relativa a nuestra estructura empresarial, a los principales fundamentos del planteamiento de negocio que le presentamos y a las características generales y económicas del acuerdo que proponemos a nuestros potenciales franquiciados.

El tratamiento de los datos que le suministramos está sometido a la Ley Orgánica 15/1999, de Protección de Datos de Carácter Personal, y su Reglamento de desarrollo de la LOPD aprobado por Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre (**RLOPD**).

El interesado reconoce que esos datos le son facilitados a todos los efectos en el presente dossier, por lo que declara y acepta que los recibe en este acto asumiendo desde ahora la obligación de guardar en todo momento la más **absoluta confidencialidad y secreto** respecto a la información contenida en el Dossier, y en general respecto a cuantas informaciones pudiera recibir de la sociedad franquiciadora, desde esta fecha, en el marco de la presentación de la red y la negociación de la incorporación a la misma.

Esta **cláusula tiene vigor** durante cualquier fase del tratamiento de dichos datos, y subsistirá aún después de concluidas las funciones en el marco en el que se ha tenido acceso a los datos, o incluso concluida su futura relación con Ahorrallia Servicios Integrales S.L.



2. Orígenes y comienzos

Ahorralia.es pertenece a un grupo empresarial denominado **Grupo Esteban Cuevas S.L.**, que lo compone además de la citada, las marcas OCL y Proenergía.es, que en total suman más de 90 centros por toda España en régimen de franquicia. La actividad empresarial de las marcas del Grupo se inició en el año 1992, y la expansión a través de franquicias empezó a comienzos del año 2003.

La marca **ahorralia.es** fue creada en Santomera (Murcia) en el año 2011, año a partir de entonces empezó su expansión a través del sistema de franquicias en todo el territorio nacional. Hemos abierto centros en provincias como Murcia, Salamanca, Granada, Madrid, Extremadura, Cataluña, A Coruña, Santander, Valladolid, Valencia, Alicante, Toledo, Mallorca...

Somos una empresa moderna, constituida por personal técnico cualificado, que ha sabido adaptarse a los tiempos actuales, y que abarca **mercados en pleno auge** actualmente como son, entre otros, las telecomunicaciones y la energía.

Desde sus comienzos ahorralia.es ha creado un negocio innovador, y que consigue **grandes rentabilidades desde el primer día**.

¡No dejes pasar esta oportunidad!

Una gran idea, 3 grandes marcas



Perfil de la Central Franquiciadora

Sociedad	Grupo Esteban Cuevas S.L.
Domicilio Social	C/ Cuatro Esquinas nº 31 bajo. 30140 Santomera (Murcia)
Marca y nº de registro	ahorreria.es
CIF	B-73710170
Año creación/expansión	Año 2011
Franquicias operativas hasta la fecha	Más de 50 centros
Previsión nuevos centros en 2018	3 aperturas confirmadas y previsión de 8 más
Persona de contacto	Salvador (Administración y Expansión) info@ahorreria.es 652294118
Página web	www.ahorreria.es
Redes sociales	 www.facebook.com/ahorreria.es  https://twitter.com/ahorreria  https://plus.google.com/+AhorreriaEs/videos

3. Conceptos básicos de la Franquicia

Ahora que piensas en la posibilidad de adquirir una Franquicia, antes de nada debes tener claros algunos conceptos inherentes a las Franquicias, para que sepas las características fundamentales y principales por las que se rigen este tipo de negocios. Estas **preguntas y respuestas** te ayudarán a tener más claros los conceptos básicos de una franquicia:

- ¿Por qué invertir en una Franquicia y no en un negocio convencional?.

Porque la franquicia es un sistema de distribución de productos y/o de servicios, según el cual una empresa que ha logrado un éxito comercial en un área específica de negocios, **transmite** a otro empresario independiente **todos sus conocimientos específicos y experiencia** sobre el negocio original, incluyendo el uso de sus marcas comerciales y símbolos distintivos.

También hay que tener en cuenta que la franquicia es un modelo de negocio orientado, entre otras cosas, a **minimizar el riesgo**: el franquiciador ha avanzado muy significativamente en su curva de aprendizaje y dispone de información y conocimientos cruciales para el éxito del negocio. El formato de concesión del negocio conlleva todo lo que ha sido aprendido por parte del franquiciador acerca de su negocio.

- ¿Por qué hay que pagar un canon de entrada para adquirir una Franquicia?.

Desarrollar una cadena de franquicias **requiere de una inversión**. Para el franquiciador montar una franquicia no es gratis, sino que hay que hacer una inversión en personal, tiempo, bienes, equipamiento de planta piloto, etc., por lo que debe repercutir parte de esta inversión en la apertura de los nuevos centros.

La **justificación de esta inversión** que realiza el franquiciado viene dada por tres factores distintos:

- Derecho de **utilización de la marca** del franquiciador.
- Proceso de **formación inicial** que el franquiciador proporciona al franquiciado para la transmisión del know-how e instrucción de los métodos del sistema.
- **Compensación parcial** al franquiciador de las inversiones que éste realizó para la puesta en marcha y transmisión de su sistema con garantías de éxito.

Hay que tener en cuenta que **en ningún caso** el canon de entrada es la fuente principal de ingresos del franquiciador.

- ¿Y por qué hay que pagar también un royalty o canon de mantenimiento?.

Este canon, en forma de importes periódicos que el franquiciado abona al franquiciador, es como consecuencia del apoyo y control continuo que recibe de él.

- ¿Qué tipo de relación une a ambas partes?.

Hay que tener en cuenta que la franquicia es un contrato por el que una empresa (el franquiciador), cede a otra (el franquiciado), a cambio de una contraprestación (canon), el **derecho a la explotación** de un conjunto de derechos de propiedad industrial o intelectual, marcas, nombres comerciales, rótulos, modelos, derechos de autor, etc, para la reventa de productos o las prestación de servicios. Además implica la **prestación continuada** por el franquiciador de asistencia comercial o técnica durante la vigencia del contrato, así como unas facultades de control de este hacia la actividad del franquiciado, rigiéndose normalmente por pacto de exclusividad.

Todo ello conlleva una serie de **ventajas para el franquiciado**:

- Pertenecer a una gran organización sin dejar de **ser tu propio jefe** (Autoempleo).
- Es **propietario de un negocio** acreditado y de satisfactorios resultados.
- **Reduce sensiblemente el riesgo** que supone iniciar siempre una actividad comercial en solitario.
- Incorporación a la **red comercial** a través de una marca, publicidad y marketing.
- Inversión más segura, **menos riesgo**. Al montar un negocio que ya se ha creado, nos evitaremos tener que desarrollar toda una serie de inversiones como son la creación de la imagen, el proyecto del local, la implantación de un sistema y todos los costes necesarios hasta afinar con el negocio final. Este ahorro siempre debe ser más importante que el canon de entrada.
- Aprovechamiento de una **experiencia y formación** aportada por el franquiciador.
- Dispone de una **zona de exclusividad geográfica**.
- Se beneficia del proceso de investigación y desarrollo que el franquiciador tiene que establecer para poder mantener sus productos o servicios en **primera fila** continuamente.

Ahora que ya tienes claros los conceptos, y sabes lo que supone adquirir una Franquicia, pasamos a explicarte los puntos fundamentales de **nuestra Franquicia**:

4. La marca ahorralia.es



Somos especialistas
en el ahorro

Queremos daros la bienvenida a ahorralia.es, un nuevo concepto de negocio que revolucionará el concepto actual sobre **asesoramiento y gestión** en los campos principalmente de la **energía** (luz, gas), las **telecomunicaciones** (línea fija y móvil, ADSL, internet móvil) y los **seguros** de toda índole (hogar, vehículos, comercio, agrario, responsabilidad civil, etc.).

Hasta ahora estamos acostumbrados a que nos avasallen con llamadas comerciales y publicidad de una compañía o comercializadora determinada, a la cuál sólo le interesa que el cliente adquiera sí o sí sus productos o servicios, sin pararse a pensar si son o no la opción más económica para las necesidades del cliente.

Pues bien, desde ahorralia.es rompemos con todo eso, ya que lo que nos diferencia es nuestra **independencia**, por lo que hacemos a nuestros clientes un **estudio gratuito**, en el que le buscamos entre todas las comercializadoras la mejor opción, tanto para sus consumos de energía como de telecomunicaciones y de seguros.

Gracias a este modelo de negocio, y debido a que el campo de acción es tan amplio como uno quiera (nuestro potencial cliente es **cualquier persona** que consuma energía, telecomunicaciones y seguros, por lo tanto el 100% de la población), te ofrecemos la posibilidad de unirse a una red que trabaja sobre seguro, y en un mercado que tanto hoy como en el futuro será necesario.

5. Descripción del negocio. Servicios ofrecidos

Pocos sectores ofrecen tantas oportunidades de negocio como es el asesoramiento en servicios y productos de ahorro en energía, telecomunicaciones y seguros, especialmente si lo hace de la mano de una empresa con años de experiencia en el sector como es ahorralia.es.

Hay que tener en cuenta que trabajaremos sobre servicios y productos que **siempre van a ser necesarios**, por lo que nuestras perspectivas de futuro son ilimitadas, ya que el consumo en estos servicios básicos no hacen más que crecer año tras año, por lo que nuestro asesoramiento va a ser siempre necesario.



Empecemos por el principio

Como hemos indicado anteriormente, nuestro cliente potencial es cualquiera que tenga un consumo en suministros básicos, como son la energía, las telecomunicaciones y los seguros, y tanto para particulares como para profesionales.

Como trabajamos a través de diferentes canales con **todas las compañías comercializadoras**, a nuestros clientes les ofreceremos un servicio de asesoramiento para encontrarles la opción más económica, según sus necesidades de consumo. Ese servicio es totalmente gratuito para el cliente, y nos sirve perfectamente como captación del mismo, al no tener éste que abonarnos ni un euro por ello.

Y si no le cobro nada al cliente, ¿qué gano yo?

Si a través de nuestros servicios, le hemos conseguido un ahorro a nuestro cliente, como dicho ahorro conllevará un cambio de compañía, ese cambio genera una comisión, que el franquiciado recibe mes a mes junto con todas las comisiones que se generan por todos los contratos que realiza mensualmente.

En el apartado de “Datos económicos” del presente dossier, mostramos un ejemplo práctico de comisiones y beneficios, según hagamos al cliente una gestión en cualquiera de los servicios ofrecidos (energía, telecomunicaciones, seguros, sistemas de seguridad, LOPD, certificados de eficiencia energética, etc.).

Comparar = Ahorrar



Ya le he hecho el cambio al cliente. ¿Y ahora?

Aparte de los servicios de asesoramiento energético, de telecomunicaciones y de seguros, en ahorrallia.es contamos con una serie de productos con los que el cliente podrá tener un mayor ahorro energético, y por lo tanto, económico.

Son productos de primer nivel, y cuya inversión se amortiza antes de un año (en la mayoría de los casos), es decir, con el ahorro que conseguimos utilizándolos, podemos ir pagando su coste, y una vez acabada su amortización, podremos beneficiarnos del ahorro conseguido.

Y hay que tener en cuenta que los costes energéticos van a seguir subiendo, por lo que **el ahorro conseguido cada vez será mayor.**



En resumen, ¿qué servicios y productos da ahorrallia.es a sus franquicias para que ofrezcan a sus clientes?

Como hemos visto, por un lado ofrece **servicio de asesoramiento gratuito** para:



Tarifas de luz



Tarifas de gas



Tarifas de telecomunicaciones:

- Teléfono fijo.
- ADSL.
- Teléfono móvil.
- Internet móvil.
- Telefonía IP.



Tarifas de seguros:

- Vehículos.
- Hogar.
- Comercio.
- Salud.
- Agrario.
- etc.

¿Con qué **compañías comercializadoras** se trabajan, realizan y contratan los estudios de los servicios antes mencionados?

Energía:



Telecomunicaciones:



Seguros:



¿Con qué **distribuidores** se trabajan principalmente en ahorrailia.es?

Telecomunicaciones (smartphones, tablets, accesorios):



Eficiencia energética (iluminación led, ahorradores, visualizadores, calefacción, tratamiento de agua):



En ahorrallia.es trabajamos y ofrecemos una amplia gama de **productos** que se amortizan con el **ahorro energético** (y por lo tanto económico) que consiguen:

1. Ahorro en el consumo eléctrico:



Ahorrador eléctrico



Visualizador consumo



Iluminación Led



Domótica



Fotovoltaica autoconsumo



Tubo iluminación natural



Iluminación inducción



Instalación eólica

2. Ahorro en calefacción y agua caliente:



Calefacción infrarojos



Estufa biomasa



Calefacción digital



Caldera biomasa



Solar térmica



Instalación geotérmica



Instalación termodinámica

Más productos...

3. Ahorro en el consumo de agua:



Equipos osmosis inversa



Aireadores/perlizadores



Descalcificadores

Y aparte de todo esto, ¿hay algún producto o servicio más que se ofrezca?

Sí, en ahorreria.es tenemos un amplio abanico de productos y servicios adicionales que **también ofrecemos**:

- Adaptación de la Ley Orgánica de Protección de Datos (obligatoria para comercios y comunidades de vecinos).
- Sistemas de **alarmas y seguridad**.
- **Estudio energético** de la vivienda.
- **Monitorización** y control telemático del consumo.



Todas nuestras franquicias ofrecen el servicio de **Certificación energética de las edificaciones existentes**, de obligado cumplimiento desde el 1 de junio de 2013.

Según el cual, si una persona pone en venta o alquiler una vivienda, es **obligatorio** que dicha vivienda disponga del Certificado Energético para poder efectuar dichas operaciones de venta o alquiler. Obliga pues a poner a disposición de los compradores o arrendadores de la vivienda un certificado de eficiencia energética que deberá incluir información objetiva sobre las características energéticas.

En función de los resultados obtenidos se asignará al inmueble un **código de color** según una escala que va de la categoría "A" (la más eficiente) a la "G" (la menos eficiente). Ello también nos servirá para que, si una vivienda obtiene una valoración negativa, poder **ofrecerle y venderle** productos para ser más eficiente energéticamente, y que pueda de esa forma obtener una valoración más alta en la escala.

Ahorreria.es:
todos los servicios y productos
de ahorro en un mismo local

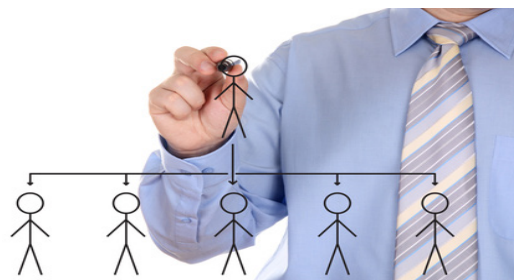
6. Un mercado en auge y no una moda pasajera

¿Quién no utiliza en su día a día **servicios tan básicos** como son el consumo de energía (tanto luz como gas) de telecomunicaciones (línea fija y móvil, ADSL, internet móvil) y de seguros (como mínimo hogar y vehículo)?. Y entonces, si todos usamos esos servicios, y los vamos a seguir utilizando durante toda la vida, ¿por qué pagar más por usarlos?.

Pues esa es la **premisa principal** de ahorralia.es: comprobar los consumos de sus clientes y ofrecerles siempre la opción más económica del mercado, y que se ajuste a sus necesidades.

Hay que tener en cuenta que hablamos de **mercados que están en auge**, ya que el consumo tanto en energía como en telecomunicaciones de la población va en aumento cada año. De ahí la necesidad de obtener el máximo ahorro, aprovechando para ello los servicios y productos que ahorralia.es ofrece.

Además en ahorralia.es siempre estamos **ampliando nuestro catálogo** (sistemas de alarma y seguridad, certificación energética de las edificaciones), ofreciendo nuevos productos y servicios que se adapten a las necesidades de nuestros clientes, y siempre buscando el mejor precio y, por lo tanto, el mayor ahorro para nuestros clientes. Queremos ser una empresa siempre en movimiento.



7. Fórmulas para franquiciarse

En ahorreria.es ofrecemos **tres modalidades de negocio** para unirse a nuestra red, para poder cubrir así las perspectivas, ambición y posibilidades de cada persona.

Los modelos son:

- **Ahorreria.es Consultor.**
- **Ahorreria.es Oficina.**
- **Ahorreria.es Shop.**

Según la modalidad que se elija, se realizará el trabajo de forma comercial sin necesidad de local (Consultor), o bien se dispondrá de un despacho (Oficina) o de una tienda (Shop) para ofrecer los servicios y productos de ahorreria.es.

Elige la que mejor se aproxime tus necesidades. Y si eliges una modalidad y te quieres pasar en cualquier momento a otra, siempre podrás hacerlo (consultar condiciones).

A continuación explicamos de forma general las características fundamentales de cada fórmula para franquiciarse y unirse a la red de ahorreria.es.



7.1 Fórmula ahorralia.es Consultor

Perfil del franquiciado

Está pensado para aquellas personas que quieran realizar una **labor de consultor**, ofreciendo los servicios y productos de ahorralia.es a sus clientes, sin un local físico en el que trabajar, por lo que se realizaría la labor administrativa desde casa, y se visitaría a los potenciales clientes.

En general, podemos encontrarnos con distintas opciones que encajarían con esta fórmula:

- Comercial que tiene una cartera de clientes y productos, y quiere ampliar su radio de acción.
- Municipios de poca población en los que no sea rentable ni recomendable ubicar una franquicia en un local.
- Persona sin posibilidades para realizar la inversión en un local u oficina.



¿Qué me cuesta la franquicia?

Hay que hacer una inversión inicial, en forma de **canon de entrada**, que da derecho al inicio de la actividad. Dicho canon tiene un importe de **8.450 € + IVA**, que si así se desea, se puede financiar sin intereses de la siguiente forma:

- Pago inicial de **1.000 € + IVA** como reserva de zona de acción.
- Pago de **4.450 € + IVA** a la firma del contrato.
- 12 pagos mensuales de **250 € + IVA**.

¿Qué me da derecho al pagar este canon?

El abonar el canon de entrada, y el estar al día en el pago del royalty mensual, te da derecho a **ejercer la actividad**, y poder, de esta forma, ofrecer todos los servicios y productos de ahorralia.es.

¿Y qué incluye el canon?

El canon de entrada **incluye** lo siguiente:

- Licencia de agente de comercializadoras de servicios de energía en baja y alta tensión, telecomunicaciones y seguros.
- Papelería: 300 tarjetas de visita y 1.000 dísticos de publicidad.
- Tablet 3G para labor comercial.
- Formación en la zona de acción de la franquicia.
- Derechos para el uso de la marca.
- Apoyo personalizado antes de la apertura.
- Manuales de formación y material didáctico.
- Email propio.
- Acceso a la intranet con toda la documentación de la marca.
- Libertad para escoger zona de acción.
- Acuerdos comerciales con distribuidores y fabricantes.
- Contrato de 5 años de duración, renovable.
- Apoyo personalizado después de la apertura.
- Soporte continuo para todo tipo de consultas.
- Personal a tu disposición siempre que lo necesites, para todos los componentes de la franquicia.
- Beneficios de nuevos servicios y productos que ofrezca la red, sin coste adicional.

¿Qué servicios y productos puedo ofrecer con este pack?

Se puede ver el listado de los servicios y productos que se pueden ofrecer con esta fórmula de franquicia en el punto **8. Resumen explicativo de servicios y productos ofrecidos** del presente dossier.

Ficha técnica de la fórmula Consultor

Facturación prevista	sobre 50.000 € el primer año
Beneficios 1 ^{er} año	18.000 €
Retorno de la inversión	10 meses
Duración del contrato	5 años prorrogables
Canon de entrada	8.450 € + IVA
Royalty mensual	0 €

¡Más Servicios por menos inversión!

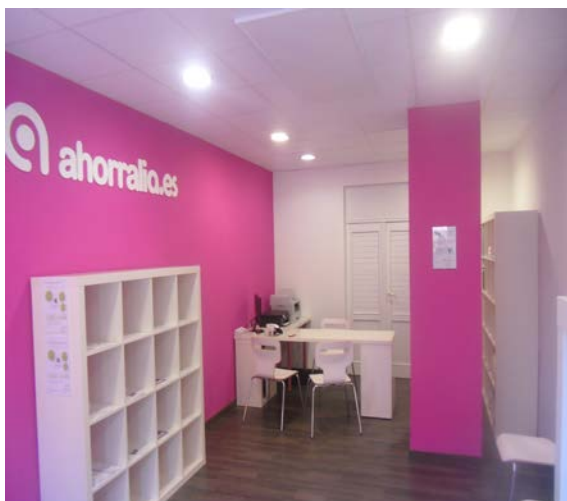
7.2 Fórmula ahorralia.es Oficina

Perfil de la Franquicia

Está pensado para personas que disponen o que piensan en la posibilidad de una oficina para realizar su labor, la cual se acondicionará y vestirá con la imagen corporativa de la marca. Dicha oficina servirá a la vez como punto de trabajo y como generador de confianza cuando se realice labor comercial, al disponerse de punto físico de atención al cliente.

Se estiman unas dimensiones mínimas de oficina de **25 m²** (zona de espera, recepción, exposición y trabajo). Dicha oficina puede estar en un edificio, vivero o a pie de calle.

A cada franquicia se le concederá **exclusividad** en su zona.



¿Qué me cuesta la franquicia?

Para ser franquicia de ésta fórmula hay que hacer una inversión inicial, en forma de **canon de entrada**, que da derecho al inicio de la actividad. Dicho canon tiene un importe de **10.800 € + IVA**, e incluye todo lo necesario para vestir la oficina (pintura, cartelería, vinilos, luminoso, mobiliario, equipos, etc.). También incluye la formación y la papelería inicial.

Puedes acogerte a nuestra fórmula para pagar **sin intereses** el canon de entrada, de la siguiente forma:

- Pago inicial de **1.000 € + IVA** como reserva de zona de acción.
- Pago de **6.200 € + IVA** a la firma del contrato.
- 12 pagos mensuales de **300 € + IVA**.

¿Qué me da derecho al pagar este canon?

El abonar el canon de entrada, y el estar al día en el pago del royalty mensual, te da derecho a **ejercer la actividad**, y poder, de esta forma, ofrecer todos los servicios y productos de ahorralia.es.

¿Y qué incluye el canon?

El **canon de entrada** incluye lo siguiente:

- Licencia de agente de comercializadoras de servicios de energía, telecomunicaciones y seguros, todo incluido por el mismo precio (varias franquicias al precio de una).
- Papelería: 300 tarjetas de visita y 1.000 dípticos de publicidad.
- Formación en la zona de acción de la franquicia.
- Derechos para el uso de la marca.
- Apoyo personalizado antes, durante y después de la apertura.
- Manuales de formación y material didáctico.
- Email propio.
- Acceso a la intranet con toda la documentación de la marca.
- Libertad para escoger zona de acción y exclusividad.
- Acuerdos comerciales con distribuidores y fabricantes.
- Contrato de 5 años de duración, renovable.
- Mobiliario de la oficina:
 - Silla de trabajo y clientes.
 - Mesa de trabajo y cajoneras.
 - Mesas y sillas de recepción.
 - Estanterías de almacenamiento y exposición.
- Decoración del local:
 - Pintura rosa fucsia y blanca.
 - Letras corpóreas para interior y exterior del local.
 - Bandolera luminosa en fachada.
 - Vinilos en puerta y escaparate (si es a pie de calle).
- Equipo multifunción (impresora, escáner, fax).
- Tablet 3G para labor en tienda y comercial.
- Kit inicial de productos (pack de iluminación led, visualizador de consumo, ahorradores energéticos).

- Apoyo personalizado después de la apertura.
- Soporte continuo para todo tipo de consultas.
- Personal a tu disposición siempre que lo necesites, para todos los componentes de la franquicia.
- Beneficios de nuevos servicios y productos que ofrezca la red, sin coste adicional (en previsión: productos financieros y cursos bonificados).

Ficha técnica de la fórmula Oficina

Facturación prevista 1 ^{er} año	64.000 €
Previsión beneficios 1 ^{er} año	25.000 €
Retorno de la inversión	10 meses
Duración del contrato	5 años prorrogables
Necesidad de local	Sí, para oficina
Exclusividad	Sí
Canon de entrada	10.800 € + IVA
Royalty mensual	0 €

¡Todo en un sólo local!

7.3 Fórmula ahorralia.es Shop

Perfil de la Franquicia

Os presentamos el nuevo modelo de franquicia de ahorralia.es. Se trata a la vez de una **tienda** para la exposición y venta de los productos principales ofrecidos por la marca, y una **oficina** para el asesoramiento y gestión de los consumos básicos del cliente. Se trata por tanto de **maximizar** el espacio y la rentabilidad, aprovechando completamente las dimensiones del local para ofrecer de una forma atractiva y vistosa, los principales productos y servicios de ahorralia.es, llegando así de una forma más directa al cliente final.

Con esta modalidad de franquicia se piensa en un local a pie de calle o en una galería comercial, con unas dimensiones a partir de **30 m²**.



El local estará compuesto por:

- **Fachada** con cartel luminoso, entrada abierta y escaparate con vinilo explicativo translúcido.
- Pared lateral con muebles de ganchos y vitrina para la venta de productos de **energía** (iluminación led, ahorradores energéticos, visualizadores de consumo, etc.), y paneles explicativos de servicios ofrecidos de energía y comercializadoras con las que se trabaja.
- 2ª pared lateral igualmente con muebles de ganchos y vitrina para la venta de productos de **telecomunicaciones** (accesorios, smartphones, tablets), y paneles explicativos de servicios ofrecidos de telecomunicaciones y comercializadoras con las que se trabaja.
- Zona de **trabajo y venta** en pared posterior, compuesta por mostrador alto para venta y mesa de trabajo para asesoramiento y gestión a los clientes, y vinilos explicativos del resto de servicios y productos ofrecidos.
- **Isleta** central para exposición de productos.

Búscanos y síguenos en las redes sociales

¿Qué me cuesta la franquicia?

El **canon de entrada** para esta modalidad de franquicia se estima, para un local de 30 m², en un importe de **15.600 € + IVA**, e incluye todo lo indicado a continuación. Una vez se defina el local real, se hará una valoración final del canon de entrada, que dependerá de la cantidad de mobiliario y stock inicial necesarios.

Puedes acogerte a nuestra fórmula para pagar **sin intereses** el canon de entrada, de la siguiente forma:

- Pago inicial de **1.500 € + IVA** como reserva de zona de acción.
- Pago de **9.900 € + IVA** a la firma del contrato.
- 12 pagos mensuales de **350 € + IVA**.

¿Y qué incluye el canon?

El **canon de entrada** incluye lo siguiente:

- Mobiliario y decoración anteriormente descritos para el local.
- Ordenador portátil.
- Equipo multifunción (impresora, escáner, fax).
- Tablet 3G para labor en tienda y comercial.
- Stock inicial de productos (iluminación led, ahorradores energéticos, visualizadores de consumo, accesorios telefonía, smartphones, tablets).
- Licencia de agente de comercializadoras de servicios de energía, telecomunicaciones y seguros.
- Papelería: 300 tarjetas de visita y 1.000 dípticos de publicidad.
- Formación en la zona de acción de la franquicia.
- Derechos para el uso de la marca.
- Apoyo personalizado antes, durante y después de la apertura.
- Manuales de formación y material didáctico.
- Email propio.
- Acceso a la intranet con toda la documentación de la marca.
- Libertad para escoger zona de acción y exclusividad.

- Acuerdos comerciales con distribuidores y fabricantes.
- Contrato de 5 años de duración, renovable.
- Apoyo personalizado después de la apertura.
- Soporte continuo para todo tipo de consultas.
- Personal a tu disposición siempre que lo necesites, para todos los componentes de la franquicia.
- Beneficios de nuevos servicios y productos que ofrezca la red, sin coste adicional (en previsión: productos financieros y cursos bonificados).

Ficha técnica de la fórmula Shop

Facturación prevista 1 ^{er} año	140.000 €
Previsión beneficios 1 ^{er} año	75.000 €
Retorno de la inversión	6 meses
Duración del contrato	5 años prorrogables
Necesidad de local	Sí
Exclusividad	Sí
Canon de entrada	A partir de 15.600 € + IVA
Royalty mensual	0 €



Búscanos y síguenos en las redes sociales



8. Resumen explicativo de servicios y productos ofrecidos

Tipo de servicio o producto ofrecido

Estudios, informes y cambio comercializadora energía Baja y Alta Tensión (tarifas 2.0 a 6.0).
Estudios, informes y cambio compañía telecomunicaciones
Venta, recarga y reparación de terminales móviles.
Estudios, informes y cambio compañía seguros (Telepóliza)
Sistemas de seguridad y alarma .
Estudios de Adapatación a la ley de Protección de datos .
Estudios de iluminación (cambio de luminarias a led, tubos de iluminación natural).
Estudios de soluciones energéticas (energía convencional o energías renovables).
Venta de productos (ahorradores energéticos, tratamiento agua, iluminación, calefacción, etc.).
Monitorización y control telemático de instalaciones.
Venta de productos e instalaciones para soluciones energéticas con: - Energías convencionales (cogeneración, GNL, GLP). - Energías renovables (fotovoltaica, eólica, térmica, termodinámica, biomasa, microcogeneración, etc.)
Certificación energética de edificaciones existentes.
Formación en la zona de acción de la Franquicia.
Zona de exclusividad dependiendo de la opción elegida.
Necesidad de local dependiendo de la opción elegida.

9. Datos económicos

Antes de profundizar, y ya que los gastos previstos los tendremos más o menos claros, vamos a ver con un ejemplo práctico cuáles serían los **ingresos previstos**, según la fórmula utilizada para unirse a la red de ahorralia.es:

ENERGÍA (LUZ Y GAS)

Obtendremos **comisiones directas** que nos liquidarán cada mes las **comercializadoras de energía**, por nuestra gestión de cambio de compañía ante nuestros clientes. Estas comisiones dependerán del tipo de contrato que tenga nuestro cliente, pero de media serán:

- Tarifa 2.0 (contratos residenciales hasta 9,9 kW de potencia contratada): 25 € según compañía.
- Tarifa 2.1 (contratos superiores a 9,9 kW e inferiores a 15 kW de potencia contratada): de 60 a 125 € según compañía.
- Tarifa 3.0/3.1 (contratos superiores a 15 kW contratados): de 150 a 400 € según compañía.
- Más de 300 € según compañía por cambio de contrato para grandes consumidores (tarifa 3.1 ó 6.0 y/o consumo de más de 500.000 kW al año).

En energía trabajamos con: **Iberdrola, Endesa, Unión Fenosa, VM, E-ON, Factor Energía, Fenie Energía, Watium**, etc.

Con estos datos podemos obtener una **media de 150 €** de comisión por contrato de energía gestionado.

TELECOMUNICACIONES

Tendremos 2 opciones:

1) Ó **comisiones directas** por cambio de **comercializadora de telecomunicaciones**, que nos liquidarán cada mes:

- Para clientes residenciales la comisión puede ir de 20 € a 70 €, según el paquete ofertado (Línea fija, ADSL, Móvil, Internet Móvil).
- Para clientes comerciales y autónomos la comisión puede ir de 50 € a 320 €, según el paquete ofertado (Línea fija, ADSL, Móvil, Internet Móvil) y el nº de líneas contratadas.

2) O bien **comisiones indirectas** por cambio de **comercializadora de telecomunicaciones**, que nos liquidarán según el consumo de nuestros clientes en torno a un 5% de dicho consumo.

En Telecomunicaciones trabajamos con las principales comercializadoras: **Vodafone, Orange, Jazztel, Yoigo, ONO, MásMóvil, EcoFon**, etc., por lo que trabajamos con compañías de primer nivel.

Con estos datos podemos obtener una **media de 60 €** de comisión por contrato de telecomunicaciones gestionado.

Y más...

SEGUROS

Ofrecemos, según un acuerdo que hemos firmado con la empresa **Telepóliza** (nº 1 en el mercado), seguros a través de más de 20 compañías diferentes (**AXA, Liberty, Pelayo, Mapfre, Groupama, etc.**), y de todo tipo (vida y sistemas de ahorro, multirriesgos, salud, construcción, accidentes, vehículos, responsabilidad civil, agrario, arte, etc.) a través de las mejores compañías.

Por lo tanto, dependiendo del tipo de seguro contratado, y de la compañía aseguradora con la que se firme, obtendremos unas **comisiones directas** que nos liquidarán cada año (tanto el primer año como en años sucesivos), que van desde el 4% al 20% de la prima neta contratada.

Por lo tanto podemos hablar de una **media de 55 €** de comisión por cada póliza de seguros gestionada.

PRODUCTOS

Como hemos visto, en **ahorrallia.es** ofrecemos todo tipo de productos, enfocados a conseguir un ahorro energético (y por tanto económico) de nuestros clientes.

Con cada producto obtenemos un margen comercial diferente: de un **25%** a un **40%** para el franquiciado.

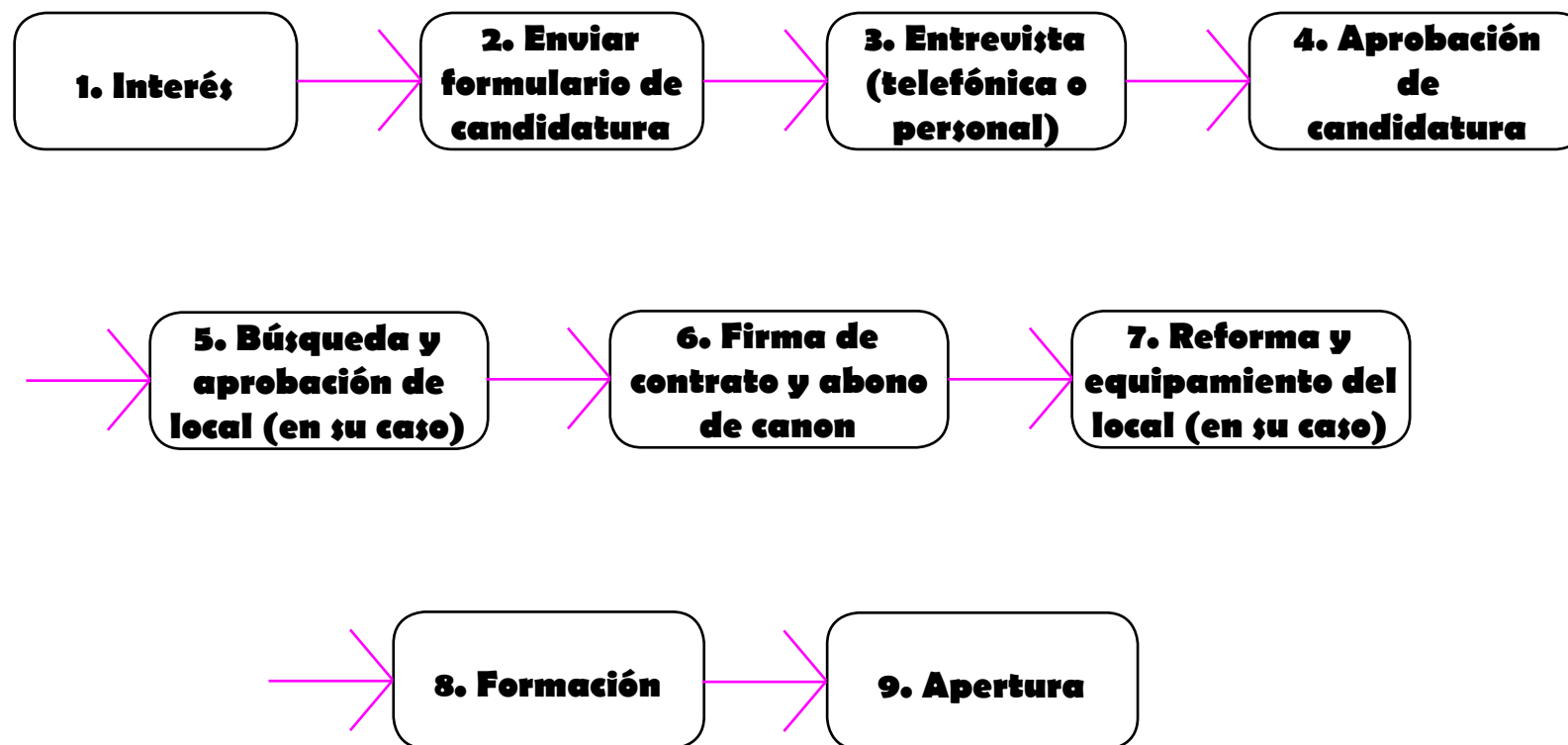
SERVICIOS AÑADIDOS

- LOPD: **50 €** de comisión por cada contrato realizado y por su mantenimiento anual.
- Certificación energética: **80 €** de comisión por cada certificado conseguido.
- Sistemas de seguridad: de **140 € a 250 €** de comisión por cada sistema conseguido.
- Eficiencia Energética con Gas natural: comisión de **85 €** por ficha rellena y **550 €** por venta realizada.
- Monitorización de instalaciones: comisión de **60 €** al mes durante 3 años.

En resumen

Con todo ello, y haciendo un planteamiento a medio plazo (1 año) de conseguir 1 contrato al día de cada servicio, o bien la venta de algún producto y/o servicio adicional al día, con sólo una media de 60 € de comisión en cada servicio/producto al día, podemos hablar de **más de 6.000 € al mes** de beneficio al cabo de 1 año de negocio.

10. Pasos a seguir



11. Datos de contacto

Domicilio Social	C/ Cuatro Esquinas nº 31 bajo. 30140 Santomera (Murcia)
Persona de contacto	Salvador (Administración y Expansión) info@ahorrallia.es 652294118
Página web	www.ahorrallia.es
Redes sociales	 www.facebook.com/ahorrallia.es  https://twitter.com/ahorrallia  https://plus.google.com/+AhorralliaEs/videos

