



ABRE TU FRANQUICIA LETTUS®

Tras más de 10 años inmersos en la restauración y analizando el mercado hostelero (nacional e internacional), llegamos a la conclusión de que existen muy pocos negocios que ofrecen un servicio de comida rápida, sana, fresca y de calidad a un precio asequible; de aquí la esencia de nuestro negocio.

Otro factor que analizamos es el tiempo, ya que la sociedad de hoy en día cada vez funciona a más velocidad, y la gestión del tiempo se ha convertido en una necesidad para todos.

Es bien sabido que la comida sana es tendencia, se está tomando conciencia de los beneficios de esta forma de vida, y analizando algunas estadísticas, ha aumentado el número de vegetarianos, veganos y amantes de la comida sana, tanto en España como en muchos países.

Con estos años de experiencia, y analizando el sector en profundidad, iniciamos en Marzo de 2015 una nueva andadura con Lettus, nuestra primera tienda en Fuengirola, en la avenida Juan Gómez Juanito, cuidando todo detalle de imagen, calidad y servicio que desde el principio tuvo una importante aceptación por nuestro cliente, y en muy poco tiempo abrimos nuestra segunda tienda en una de las cadenas de gimnasios "Synergym" en Mijas bajo el mismo concepto.

Tras esta primera experiencia durante más de dos años, estamos capacitados para ofrecer un modelo sólido bajo el modelo de franquicia, para que cualquier emprendedor pueda gestionarlo de forma autónoma contando con nuestro apoyo.

Por todo esto, desde Lettus creemos que un emprendedor como tú debe apostar por su independencia profesional uniéndose a un proyecto rentable como el nuestro, que representa una tendencia en auge de la comida rápida y sana.





NUESTRA FRANQUICIA - VALORES DIFERENCIALES

Sencillez. Tras una dilatada experiencia, hemos simplificado y optimizado todos los procesos de trabajo para que tu día a día sea lo más productivo posible.

Un sistema. Posiblemente la mejor ensalada de tu ciudad, con el método "diseña tu ensalada":



Marketing y publicidad centralizada. Acciones publicitarias en conjunto, diseñadas desde la central, al igual que la gestión de las redes sociales, comunicación, etc.

Formación inicial y continuada. Te acompañamos en todos los procesos de asesoramiento desde la firma del contrato.

El entorno. Un concepto de imagen dinámica y moderna, que nuestro cliente valora, y que junto al servicio, conseguimos su fidelización.

La carta. Una carta cuidada y renovada que ofrece ensaladas y otras comidas preparadas al momento de ser pedido, combinando la sencillez y variedad, manteniendo la calidad.

Compras. Compras "centralizadas" aprovechándonos de una economía de escala con capacidad de distribución a nivel nacional.

Control. Un sistema de gestión para controlar tu negocio día a día, inmediato y sencillo.

Llave en mano. Búsqueda, selección y acondicionamiento del local.

Sinergias y acuerdos de colaboración. Acuerdos de colaboración con centros deportivos, ya que disponemos de casos de éxito.

Acuerdo con proveedores. Desde el menaje y el equipamiento de hostelería en la inversión inicial, hasta las compras diarias de la mejor materia prima garantizada a precios competitivos.

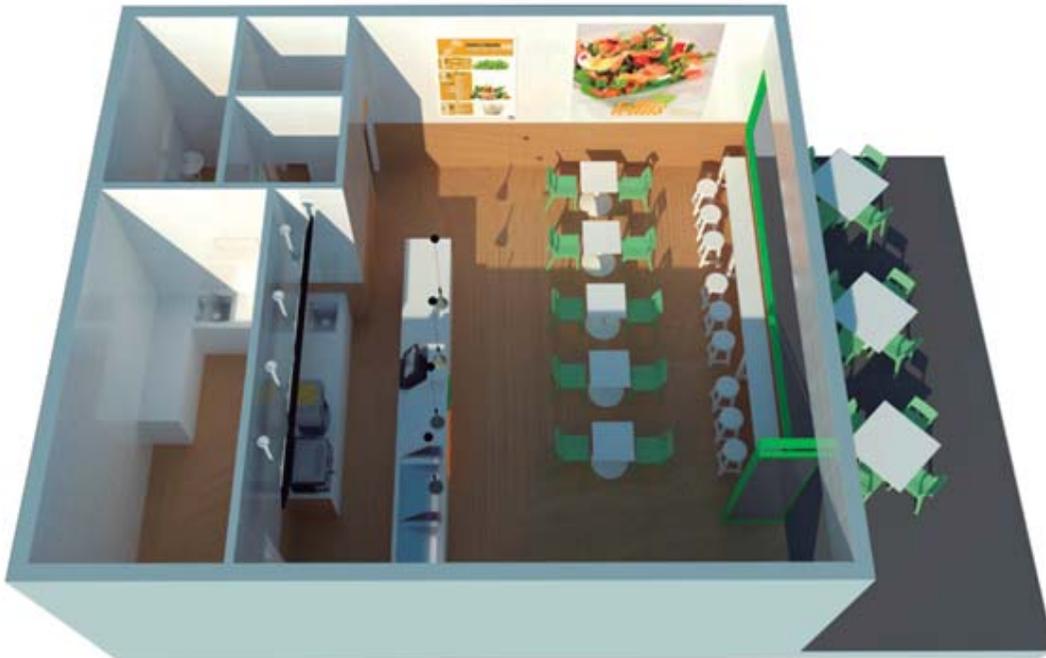
Marca. Lettus, cede los derechos de la marca al franquiciado en la zona de exclusividad para que se convierta en un socio muy importante para la red.



LOS PILARES FUNDAMENTALES DE NUESTRO NEGOCIO

EL LOCAL.

La elección del local, como en casi todos los negocios, es uno de los puntos más críticos de nuestra franquicia, ya que de ello depende en un porcentaje muy alto el éxito del negocio. Tras años de experiencia en el sector, tanto a nivel nacional como internacional, desde la central, se dan las pautas y requisitos para ubicar el negocio, que junto al conocimiento local que nos aporta el franquiciado se pueda elegir el local más idóneo.



ACTITUD.

Ser el dueño de su propio negocio requiere de plena dedicación y dirección, dirigiendo a su equipo de trabajo y transmitiendo a los clientes la filosofía de la franquicia, un servicio y productos de calidad, para obtener su satisfacción y fidelización.

APOYO DE LA FRANQUICIA.

Un asesoramiento continuo desde la firma del contrato de franquicia, para apoyarle en todas las áreas del negocio y optimizar el rendimiento del negocio haciéndolo sostenible en el menor tiempo posible.





SERVICIO AL FRANQUICIADO

FASE I. APOYO INICIAL

- Estudio de mercado local.
- Asesoramiento en la búsqueda y elección del local.
- Permisos, Licencias y contratación de los contratos de suministros.
- Llave en mano.
- Formación inicial para el franquiciado y el equipo humano.

FASE II. ASISTENCIA CONTINUADA

- Seguimiento y asesoramiento en la actividad.
- Servicio de mantenimiento del local
- Actualización de la carta.
- Plan de marketing centralizado y gestión de RR.SS.
- Formación continuada del equipo humano.
- Control periódico financiero.
- Actualización permanente del modelo de negocio





CÓMO CONVERTIRSE EN FRANQUICIADO

1. Entrevista personal y análisis de la candidatura

Entrevista personal entre el franquiciado potencial y el departamento de expansión para el posterior análisis.

2. Visita LETTUS

Se organiza una visita a uno de nuestros locales para explicar con detalle el funcionamiento del negocio y resolver cualquier duda al franquiciado.

3. Visita técnica del local (en el caso que exista)

Visita técnica del local para toma de datos y redacción de presupuesto (no vinculante) para el cálculo aproximado de la inversión deseada.

4. Entrega Información precontractual

Entrega de toda la información precontractual de la franquicia:

- Datos de identificación del franquiciador.
- Acreditación de la marca.
- Descripción del sector.
- Experiencia de la empresa franquiciadora.
- Contenido y características de la franquicia.
- Estructura de la franquicia.
- Elementos esenciales del acuerdo de franquicia.

5. Precontrato

Firma de precontrato, reserva de zona de exclusividad y pago

del 50% del canon de entrada. (en el caso de que no se disponga de local, se comienza la búsqueda de ubicaciones).

6. Anteproyecto

Visita técnica del local para toma de datos y redacción de presupuesto (no vinculante) para estudio de viabilidad. Incluye:

- Análisis y diseño de nueva adecuación.
- Redacción del presupuesto de ejecución material

7. Contrato

Firma del acuerdo de franquicia y puesta en marcha del proyecto. Pago del 50% restante del canon de entrada.

- Proyecto de adecuación, permisos y licencias.
- Formación inicial.





FICHA TÉCNICA DE LA FRANQUICIA

CONDICIONES ECONÓMICAS

Canon de entrada: 10.000€, **5.000€** para los tres primeros franquiciados.

Royalty de publicidad: 150€

Royalty de explotación: 5% facturación bruta*

OTRAS CONDICIONES

Local: 30-70 m²

Zona de exclusividad:
40.000 habitantes

Perfil del franquiciado: 25-60 años

Duración del contrato: 5 años prorrogables





INVERSIÓN Y FACTURACIÓN ANUAL ESTIMADA

INVERSIÓN

A continuación se le presenta una estimación de la inversión necesaria para la apertura de su franquicia Lettus, según un local tipo de 70 m2.

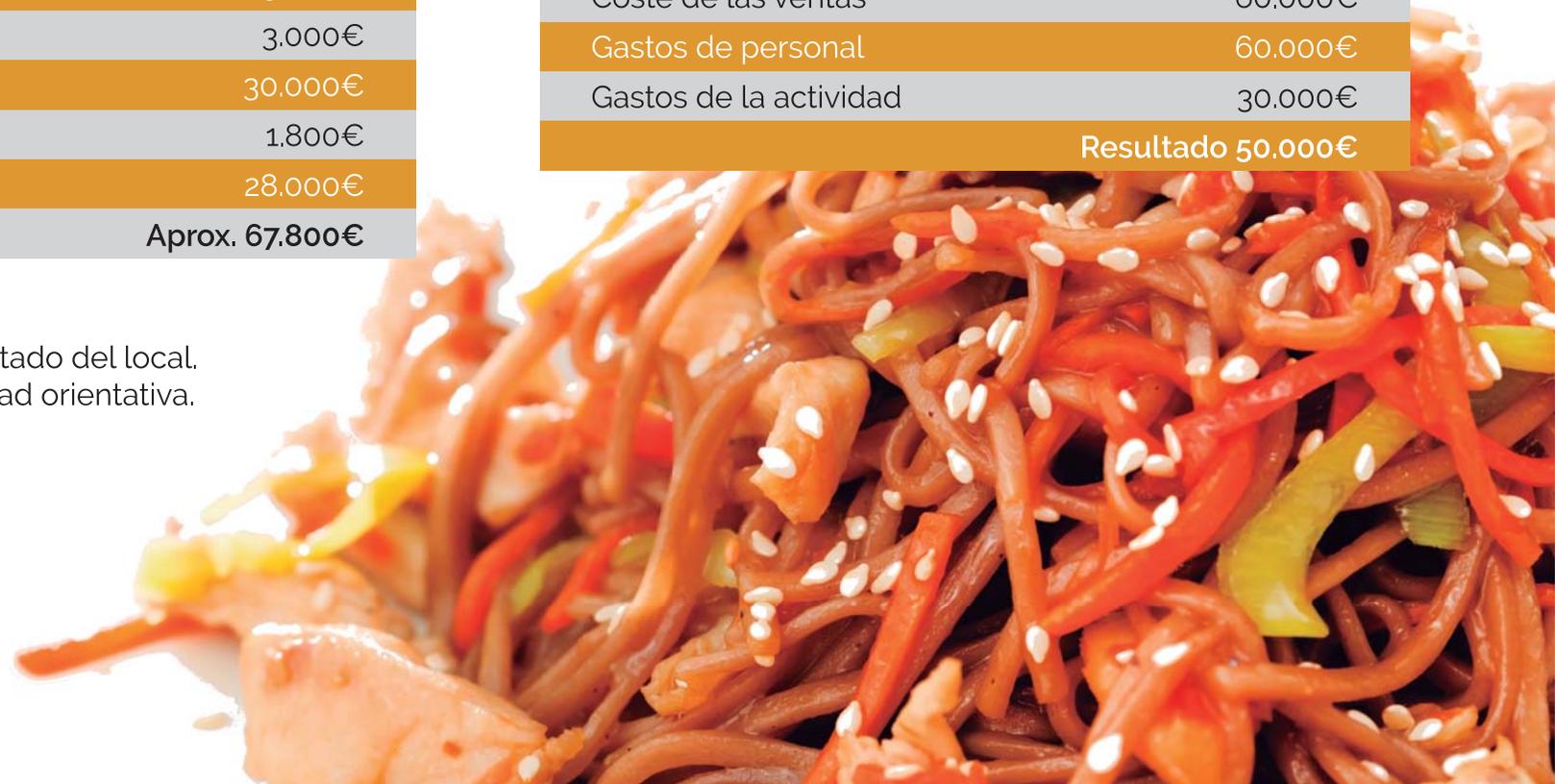
Canon de entrada (50% dcto.)	5.000€
Gastos de establecimiento	3.000€
Adecuación del local*	30.000€
Imagen corporativa	1.800€
Equipamiento	28.000€
	Aprox. 67.800€

- No incluye IVA.
- La adecuación depende del estado del local.
- La inversión total es una cantidad orientativa.

FACTURACIÓN ANUAL

La facturación anual estimada en un escenario conservador se muestra en la siguiente tabla:

Ventas	200.000€
Coste de las ventas	60.000€
Gastos de personal	60.000€
Gastos de la actividad	30.000€
	Resultado 50.000€



DATOS DE CONTACTO

Carlos Alberto García Porras

662 14 55 88

franquicias@lettus.es

Calle Juan Gómez Juanito 16, Fuengirola (Málaga)
www.lettus.es

