

Los datos de este análisis son ficticios. Únicamente sirven para que puedan hacerse una idea de la presentación de las encuestas y no son representativos de los resultados observados en las diferentes redes auditadas. Pueden conseguir información acerca del promedio de las prestaciones en el conjunto de las redes de auditados, con sólo consultar nuestro barómetro, actualizado en tiempo real a partir de las respuestas de los franquiciados. Los comentarios de síntesis no coinciden con los resultados concretos o con las transcripciones de las respuestas. El número de páginas de las encuestas varía entre unas quince y veinte páginas, según el tamaño de la red y la importancia de las transcripciones.



Estudio realizado entre el 13 de Enero y el 25 de Febrero del 2008.

Entre la totalidad de los franquiciados « Franquicia One »

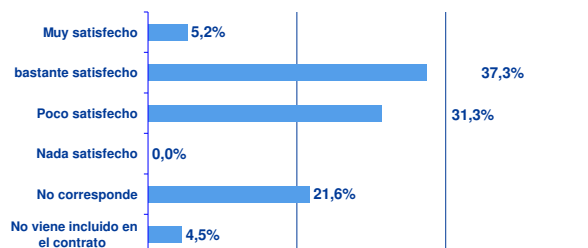
Cuestionario administrado por internet, teléfono y fax.

Tasa de respuestas al cuestionario: 77%

Ayuda para el arranque	Página : 3
Funcionamiento diario	Página : 5
Soporte de la marca	Página : 6
Cabeza de red	Página : 7
Marca	Página : 11
Aspectos financieros	Página : 13
Perfil	Página : 14
Síntesis	Página : 16

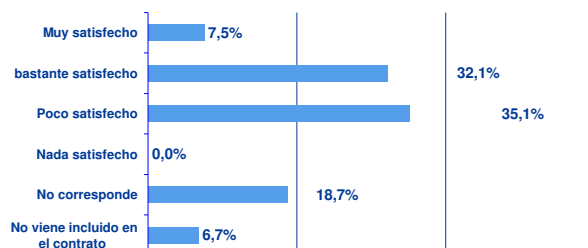


En el momento de la creación de su empresa, cuál fue su opinión en cuanto a la asistencia que le proporcionó su franquiciador sobre:



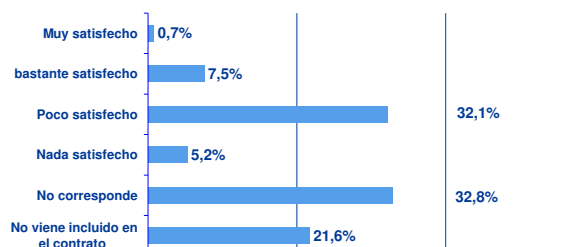
Estudio de implantación

Satisfecho* **57,6%**



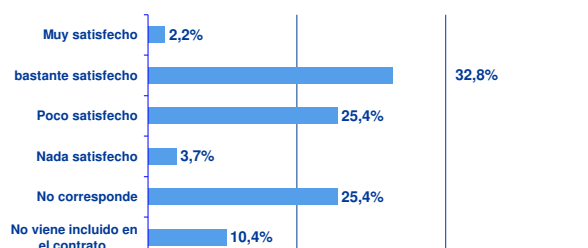
Búsqueda de local

Satisfecho* **53,0%**



Búsqueda de fondos

Satisfecho* **18,0%**

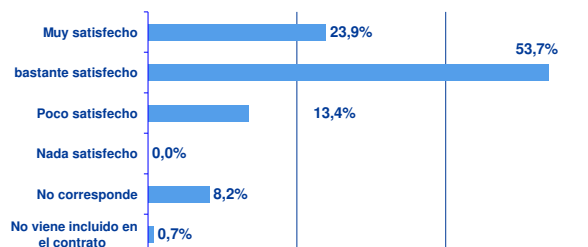


Obras de ordenación

Satisfecho* **54,7%**

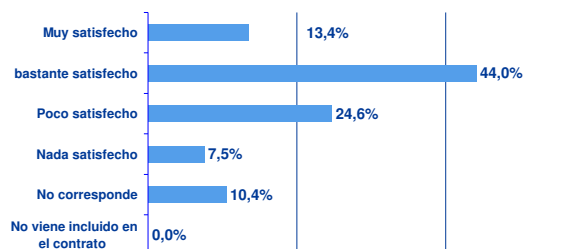
*Total de las respuestas « muy satisfecho » y « bastante satisfecho » con respecto al conjunto de las opiniones expresadas. Las respuestas «no corresponde» o «no viene incluido en el contrato» no se tomaron en cuenta en el resultado final, ya que no expresan opiniones de satisfacción o insatisfacción.

En el momento de la creación de su empresa, cuál fue su opinión en cuanto a la asistencia que le proporcionó su franquiciador sobre:



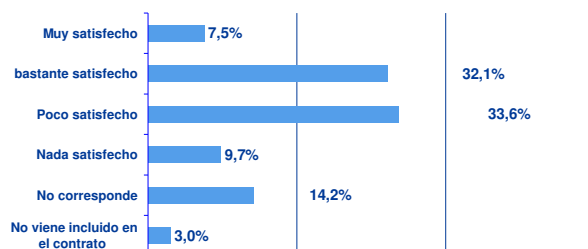
Formación inicial

Satisfecho* **85,2%**



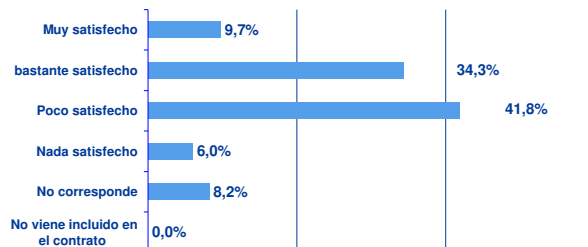
Consejos y apoyo

Satisfecho* **64,2%**



Formación y contratación de los empleados en el momento de la apertura

Satisfecho* **47,7%**



Ayuda global para el arranque de la actividad

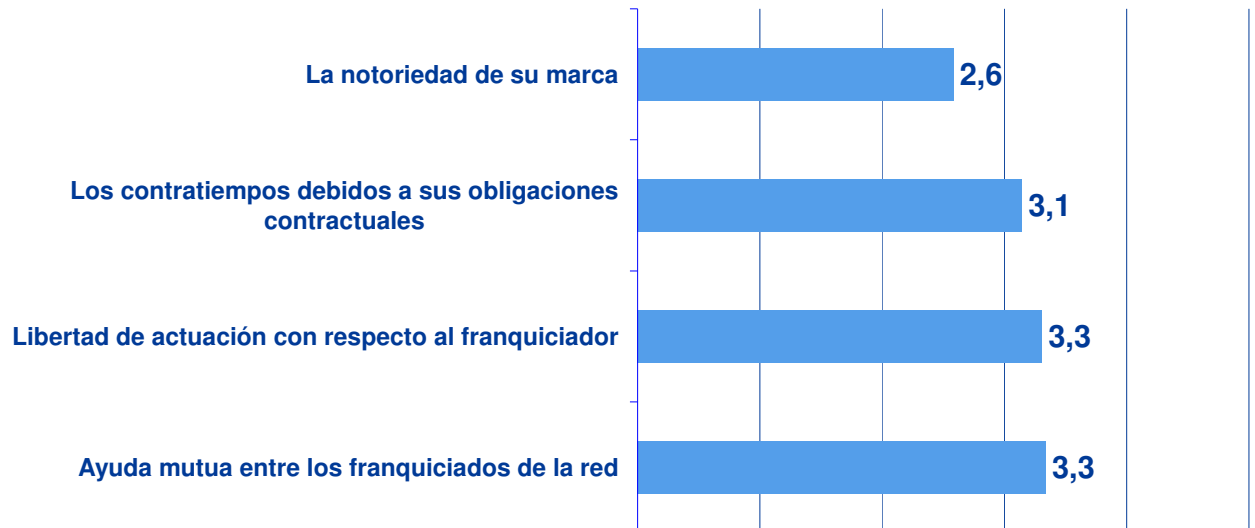
Satisfecho* **48,0%**

*Total de las respuestas « muy satisfecho » y « bastante satisfecho » con respecto al conjunto de las opiniones expresadas. Las respuestas «no corresponde» o «no viene incluido en el contrato» no se tomaron en cuenta en el resultado final, ya que no expresan opiniones de satisfacción o insatisfacción.

Promedio de satisfacción en cuanto a la AYUDUA PARA EL ARRANQUE

53,5%

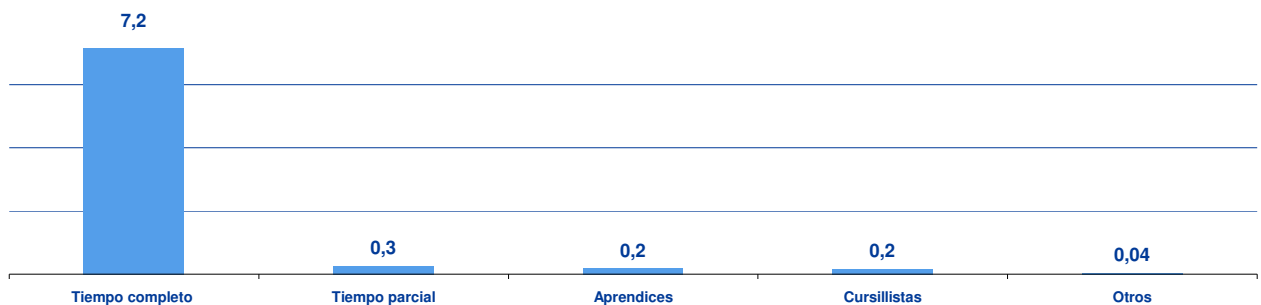
Ahora que está en la red, cómo calificaría los puntos siguientes, de 1 a 5, el 5 siendo el nivel máximo de satisfacción y el 1 representando el nivel más bajo.



Índice global de satisfacción con respecto al funcionamiento diario

3,1

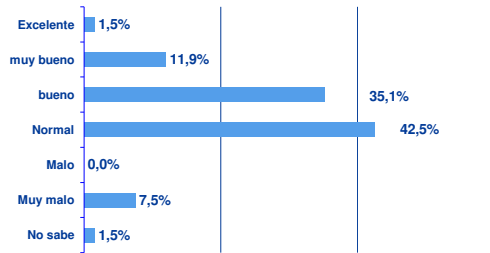
¿A cuántas personas contrataron?



Promedio de las respuestas por número de personas

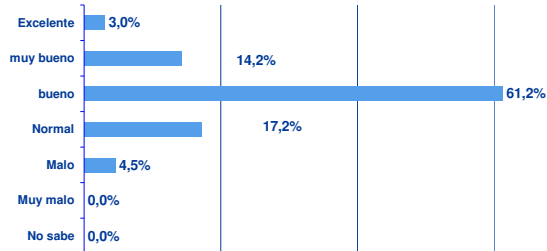
Soporte de la marca

Qué le parece el servicio que le proporcionó su marca respecto a los siguientes puntos



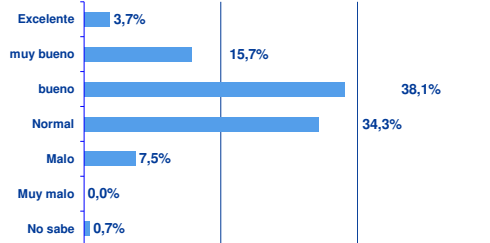
Presentación de la red en internet

Satisfecho* **49,2%**



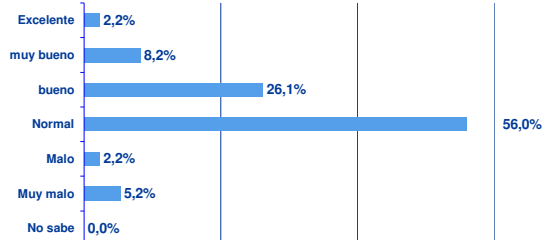
Calidad de los productos, servicios que proponen a sus clientes

Satisfecho* **78,4%**



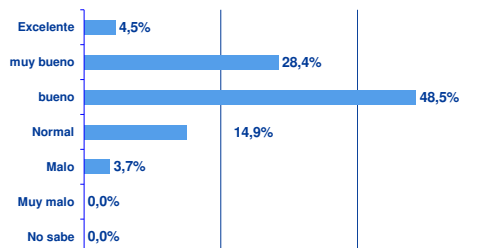
Logística de la central

Satisfecho* **57,9%**



Comunicación (publicidad y promoción de la marca)

Satisfecho* **36,6%**



Formación permanente

Satisfecho* **81,3%**

*Total de las respuestas « bueno », « muy bueno » y « excelente » respecto al conjunto de las opiniones expresadas. Las respuestas « no sabe » no se tomaron en cuenta en el resultado final, ya que no expresan opiniones de satisfacción o de insatisfacción.

Promedio de satisfacción en cuanto al SOPORTE

60,7%

¿Cuáles son las cualidades más representativas de su franquiciador?

Simplicidad y facilidad en los contactos

Disponibilidad, sinceridad, convivencia y atención

Don de gentes con los franquiciados, capacidad de mejora.

Interés para desarrollar la red

Organización - Logística

etc, etc

¿Cuáles son los puntos que debería desarrollar o mejorar el franquiciador?

Comunicación externa

valoración de las necesidades económicas para empezar

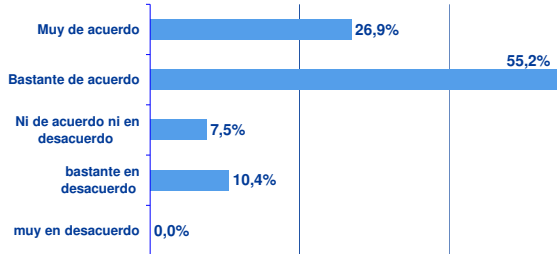
Obstrucción del funcionamiento, ineficacia, incapacidad para administrar los conflictos internos, sólo interesados en los dividendos.

Atención a sus franquiciados:

etc, etc ...

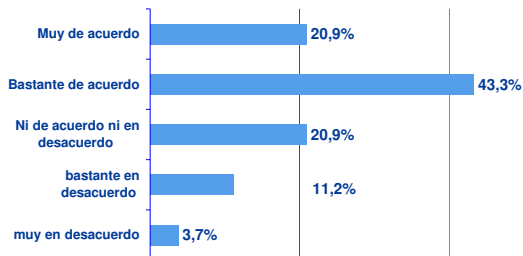
Nota : pour éviter des répétitions trop nombreuses la liste des réponses citées n'est pas exhaustive des réponses fournies aux questions ouvertes. Les formulations d'origine ont été conservées. Toutes les opinions exprimées ont été retranscrites à l'exception de celles pouvant mettre en cause les personnes ou la concurrence.

Calificaría a su franquiciador de



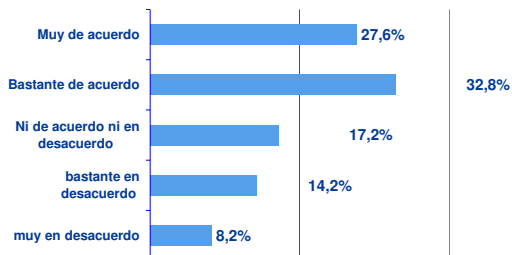
Disponible

De acuerdo o sin opinión* **89,6%**



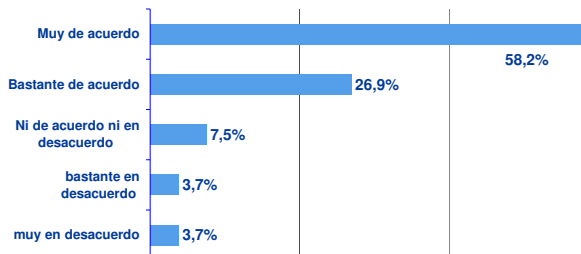
Atento

De acuerdo o sin opinión* **85,1%**



Consciente de que su éxito depende también del éxito de la marca.

De acuerdo o sin opinión* **77,6%**

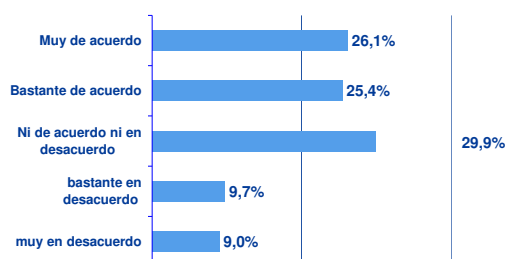


Respetuoso con su clientela y a su exclusividad territorial.

De acuerdo o sin opinión* **92,5%**

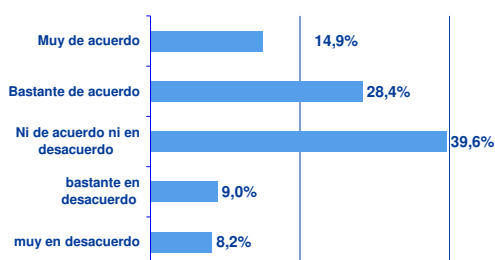
*El porcentaje corresponde al total de las respuestas « muy de acuerdo », « bastante de acuerdo », « ni de acuerdo ni en desacuerdo ».

Calificaría a su franquiciador de



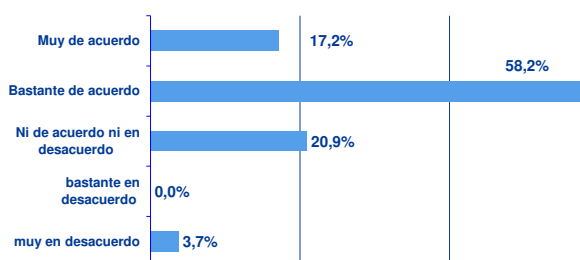
Disponible para ayudarle en caso de un problema

De acuerdo o sin opinión* **81,3%**



Preciso en la valoración de los resultados de su empresa

De acuerdo o sin opinión* **82,8%**



Un « buen franquiciador »

De acuerdo o sin opinión* **96,3%**

*El porcentaje corresponde al total de las respuestas « muy de acuerdo », « bastante de acuerdo », « ni de acuerdo ni en desacuerdo ».

Promedio de satisfacción respecto a la cabeza de red

86,5%

¿Cuál es la principal razón por la que eligió esta marca?

La notoriedad, el derecho de entrada

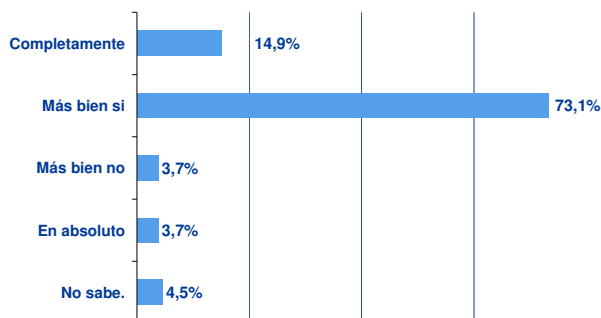
Extensión aceptable de la red, y cabeza de red asequible.

Disponibilidad del sector geográfico

Estado de ánimo del franquiciador: crecimiento controlado, respeto hacia los franquiciados.

Valores de la marca y la calidad de la formación evidente.

etc, etc ...



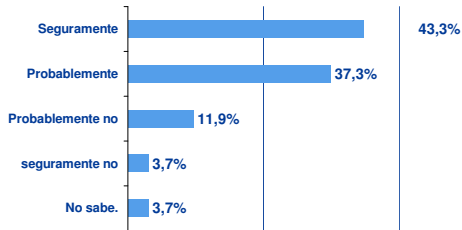
¿Su espera fue recompensada?

Si*

92,2%

Total de las respuestas positivas respecto al conjunto de las opiniones expresadas. Las respuestas "no sabe" no se toman en cuenta en el resultado final.

Suponiendo que eso fuera posible, ¿recomendaría su red a uno de sus familiares?



Si* 83,7%

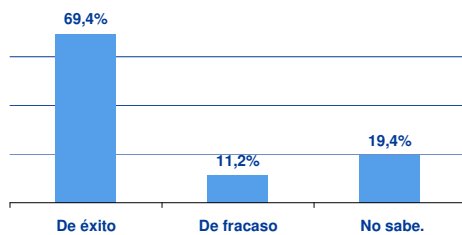
*Total de las respuestas positivas respecto al conjunto de las opiniones expresadas. Las respuestas "no sabe" no se toman en cuenta en el resultado final.

Pensando en el futuro de su red, diría que es:



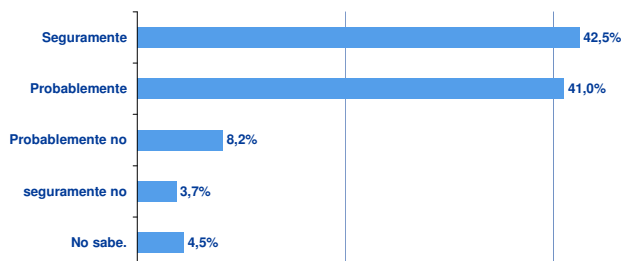
Optimista* 87,8%

En su actividad personal en el seno de la marca, tiene un sentimiento:



De éxito* 86,1%

Si lo tuviera que volver a hacer, ¿lo haría?, ¿firmaría de nuevo?



Si* 87,5%

*Total de las respuestas positivas respecto al conjunto de las opiniones expresadas. Las respuestas "no sabe" no se toman en cuenta en el resultado final.

Promedio de satisfacción respecto a la marca

87,5%

Aspectos financieros

Para empezar su actividad, ¿cuál fue su importe personal total?

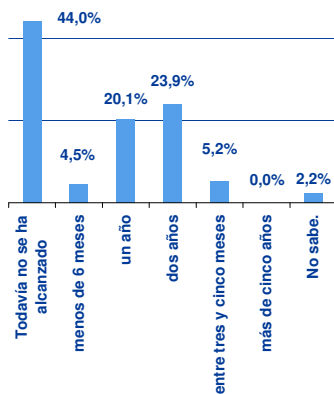


¿En qué intervalo se sitúa el último volumen de negocios anual TTI de su punto de venta?

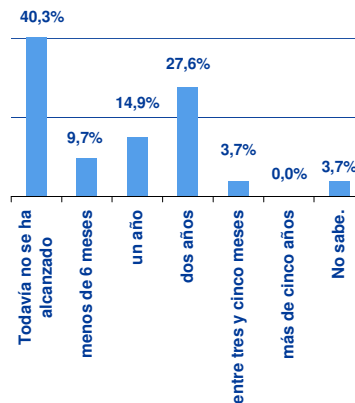


¿Cuánto tiempo le costó? para:

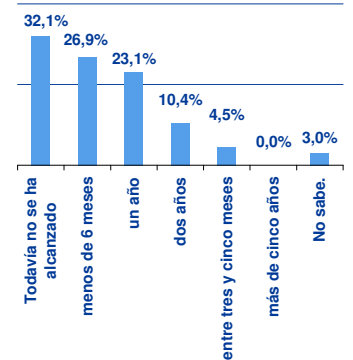
Sacar beneficio



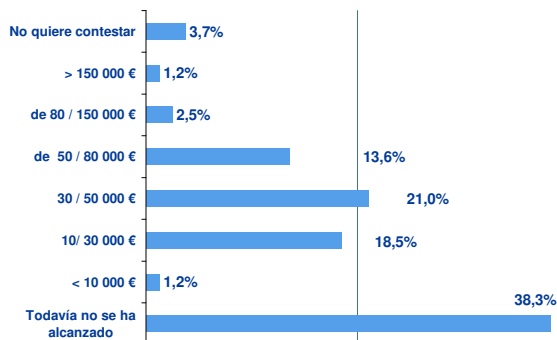
Alcanzar el volumen de negocios preventivo



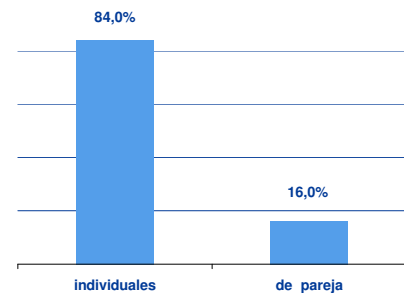
Poderse remunerar



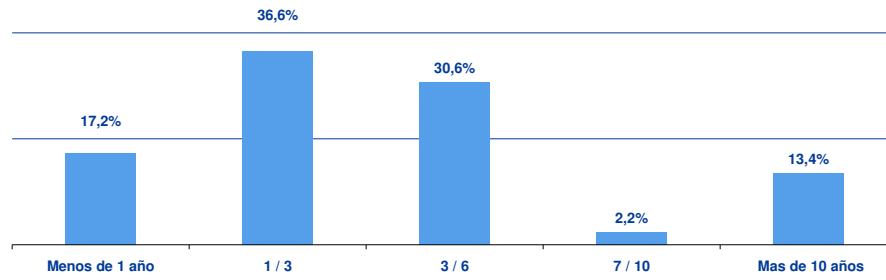
¿En qué intervalo se sitúan sus ingresos anuales netos libres de impuestos?



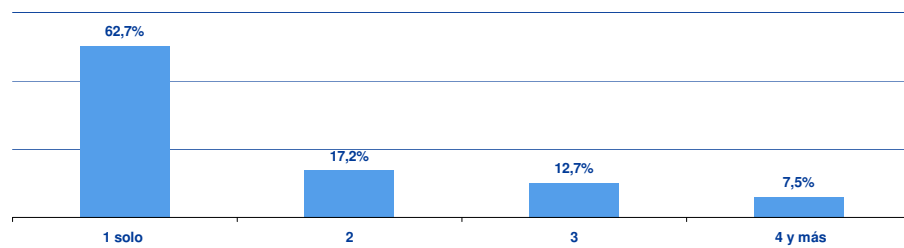
Sus ingresos son individuales o de pareja



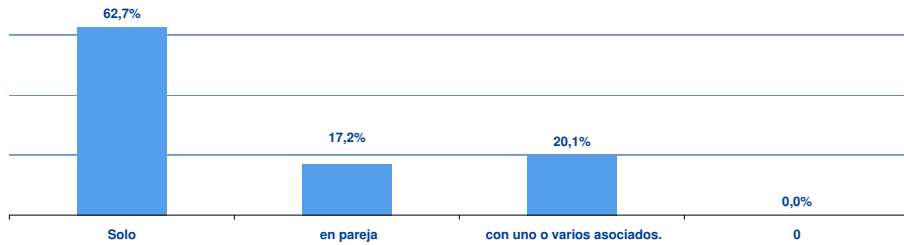
¿Cuánto tiempo hace que es miembro de esta red?



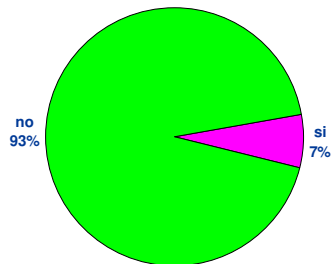
¿Cuántos puntos de venta de esta marca poseen?



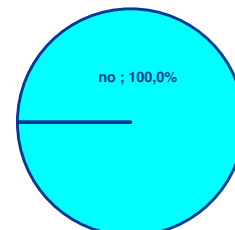
¿Usted administra su empresa?



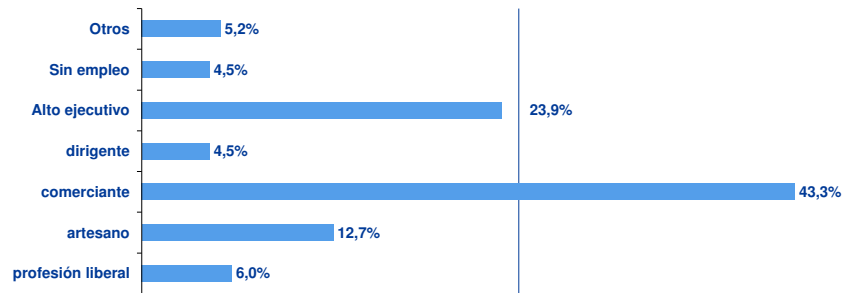
¿Se encarga también de uno o varios puntos de venta que no pertenecen a esta marca?



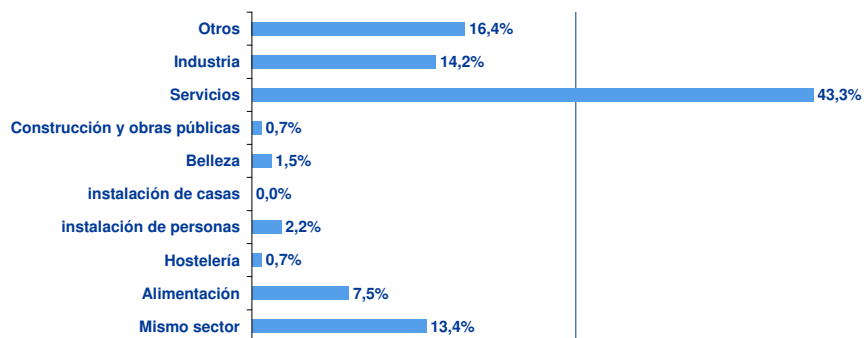
¿Ha iniciado un procedimiento judicial en contra de su franquiciador?



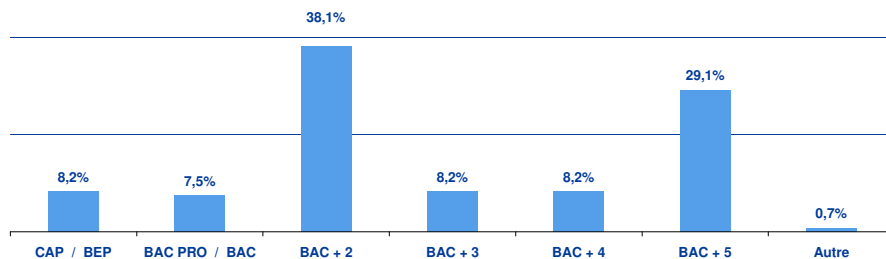
¿A qué se dedicaba antes de ser franquiciado de su marca?



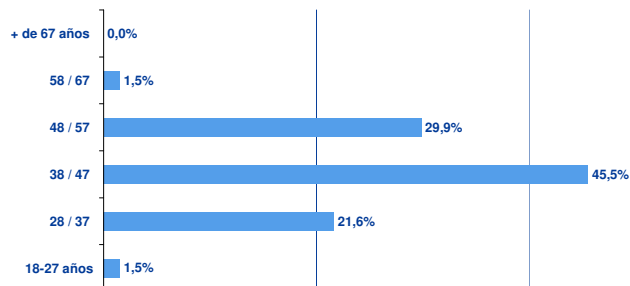
¿En qué sector se encontraba?



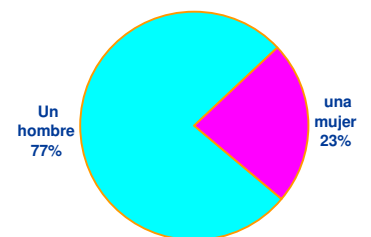
¿Cuál es su nivel de estudios?



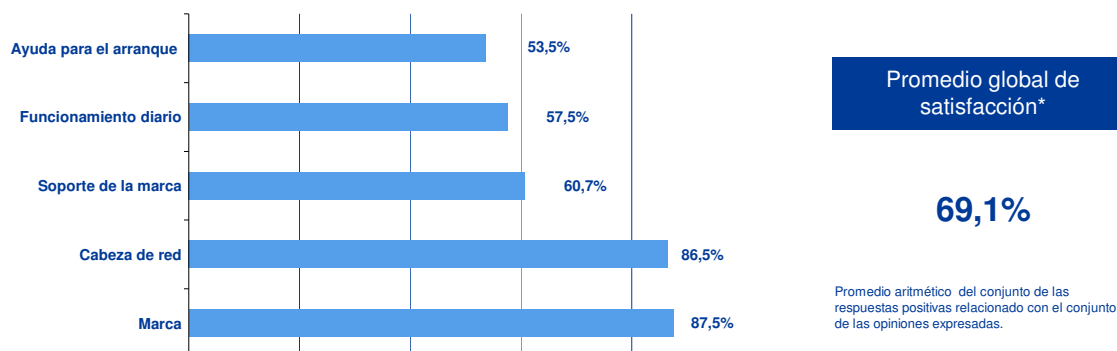
En qué intervalo de edades se encuentra



¿Usted es?



Síntesis de los promedios de satisfacción



La mayor parte de los franquiciados Franquicia One eran ejecutivos o altos ejecutivos antes de unirse a la red, pero pocos vienen del mismo sector. Hemos de señalar que más de un tercio de los asociados de Franquicia One poseen varias agencias en esta red, lo que prueba de su satisfacción y de la confianza que tienen para su marca.

Ayuda para el arranque

La ayuda para el arranque de Franquicia One es de buena calidad ya que obtiene un 70,2% de satisfacción global, y eso a pasar del 34,4% otorgado a la ayuda para la búsqueda de fondos. Este último resultado sorprende sabiendo que Franquicia One está referenciado entre varios grupos bancarios importantes a los cuales transmite los datos de los franquiciados y sabiendo, por otra parte, que Franquicia One otorga una ayuda a la redacción del presupuesto preventivo.

Funcionamiento diario

Hemos de observar el excelente resultado en cuanto a la formación inicial, punto decisivo durante el periodo de lanzamiento de una nueva actividad. Efectivamente, la franquicia permite a menudo un cambio profesional, el éxito en esta nueva profesión depende entonces, en gran medida, de la calidad de la formación percibida.

Soporte de la marca

La comunicación parece mejorable según los franquiciados Franquicia One. Eso coincide con la calificación anterior de 2,7 sobre 5 obtenida para la notoriedad, lo que implica que estos dos elementos tienen una estrecha relación. En cambio, los franquiciados están muy satisfechos con la calidad de los servicios Franquicia One que propone a sus clientes, y de la formación permanente, la cual obtiene muy buenos resultados.

Cabeza de red

El franquiciador Franquicia One parece ser muy apreciado por sus asociados. "Es alguien que nos escucha. Se enfrenta a los problemas. Cuida a los franquiciados. », « Su sinceridad, su simplicidad, su honestidad, la calidad de su trabajo", y las cifras son una prueba de ello: disponibilidad en un 95,1%, respetuoso de la zona de clientela en un 97,5%, hasta un 98,8% de los asociados de Franquicia One consideran que es un "buen franquiciador". ¡Felicidades!

Marca

Las expectativas de los franquiciados de Franquicia One fueron cumplidas en un 97,5%. Este resultado es excelente. Efectivamente, existe a menudo cierta distancia entre las expectativas de los candidatos antes de firmar y la realidad una vez establecidos incluso en algunos casos, decepción. Ahora bien, viendo este resultado, cabe resaltar que Franquicia One cumple sus promesas: un 94,4% de los franquiciados aun están dispuestos a firmar de nuevo. Este resultado habla por sí mismo. Otra vez ¡felicidades al franquiciador Franquicia One!

Aspectos financieros

Para los franquiciados que tienen por lo menos un año de antigüedad (quitando entonces el 27,2% y las personas que no quieren contestar), notificamos que el 88% de los franquiciados realizan un volumen de negocios superior a 200.000 € y que más de la mitad de los franquiciados ganan más de 30.000 € al año, casi un cuarto de ellos declarando hasta más de 50.000 € de ingresos anuales.

La marca Franquicia One se presenta como muy allegado y a la escucha de sus franquiciados. A pesar de la debilidad observada en cuanto a la comunicación y, por consecuencia, de la notoriedad sentida por los franquiciados, estos expresan claramente su adhesión a la cabeza de red y a su marca. Dado que la red Franquicia One se encuentra en una fase intensiva de desarrollo, es bueno saber que los que participan en la expansión diaria están dispuestos a firmar de nuevo. Es una señal importante del buen funcionamiento de esta red dinámica.