

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

Te presentamos la información necesaria para iniciar tu propio Jipijapaz. Si tienes alguna duda o deseas ampliar la información, escríbenos, con gusto te atenderemos

1. ¿Qué es una franquicia Jipijapaz?
2. Ventajas de una franquicia Jipijapaz
3. Recomendaciones para operar
- 4.

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

1.- ¿Que es una franquicia Jipijapaz?

Es una modalidad de distribución y marketing a través de la cual concedemos a una persona física o jurídica – (el franquiciado) el derecho a operar con nuestro concepto de negocio, comercializando los servicios bajo el formato de negocio del franquiciador y bajo su propia marca.

- Franquiciado - franquiciante: El franquiciado es el inversor, físico o jurídico, que adquiere el derecho de comercializar un determinado concepto de negocio y todos los métodos inherentes a él, desarrollados por el franquiciador. A su vez, mantendrá vínculos con este último para recibir asistencia tanto inicial como continuada.
- Franquiciador - franquiciatario: El franquiciador es una persona física o jurídica que ha desarrollado un negocio bajo un método determinado, referente a un producto o servicio, y que busca su expansión a través de la búsqueda de inversores a los que otorgará el derecho a operar bajo su marca y con su método operativo y organizativo. El franquiciador prestará una asistencia inicial y continuada a dichos inversores -franquiciados - a través del asesoramiento, entrenamiento y orientación para el desarrollo del concepto de negocio.
- Central franquiciadora: El franquiciador debe poseer una estructura que de la cobertura y asistencia necesarias a la red de franquicias. A esta estructura que el franquiciador crea se le llama Central de Franquicias. Es un elemento vital para el correcto mantenimiento y asistencia de la red de franquicias.
- Enseña: La enseña es la marca distintiva de la red, a la que pertenecen todos los centros franquiciados a ella adheridos.

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

- **Master Franquicia:** Acuerdo por el cual un franquiciador concede los derechos exclusivos de franquicia para un determinado territorio a una persona física o jurídica. El acuerdo de Master Franquicia suele utilizarse en el ámbito de la expansión internacional de la franquicia aunque no es exclusivo del mismo.
- **Master Franquiciado:** Titular de los derechos de máster franquicia. Toma en su zona de concesión y durante el tiempo de vigencia del acuerdo el papel de franquiciador, cobrando royalties, cánones de entrada y asumiendo las obligaciones de asesoramiento y ayuda a los franquiciados. Es el socio local de un acuerdo de máster franquicia.
- **Master Franquiciador:** Persona jurídica o física que otorga la explotación de los derechos de franquicia para un determinado territorio en un plazo fijado de tiempo. Recibe como contraprestación por el otorgamiento de los derechos de máster franquicia el pago de una cantidad que puede ser fija o variable vinculada a las ventas.
- **Multifranquiciado:** Titular de varios establecimientos franquiciados pertenecientes a la misma enseña. La existencia de multifranquiciados suele ser un buen indicador del éxito de una franquicia, nadie a quien le funcione mal un establecimiento franquiciado va a adquirir otro de la misma enseña.

Contrato de franquicia: El contrato de franquicia es el documento que firman el franquiciador y franquiciado. Constituye la base de la relación y contiene obligaciones y derechos para ambas partes. A través del mismo se transmiten los derechos sobre la marca y el Saber Hacer. Debe ser equilibrado y proteger los intereses por igual de franquiciado y franquiciador.

- **Inversión:** Cantidad en dinero que necesita aportar un emprendedor para iniciar un negocio y engloba las partidas iniciales necesarias para funcionar en el mercado.

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

- Canon de entrada: Se trata de una cantidad que habrá de abonar el franquiciado para poder adherirse a una red de franquicias. El importe del canon o derecho variará en función de diversos aspectos, como el tiempo que lleve funcionando la red, la rentabilidad que ofrece...
- Royalty: Equivale a un pago (fijo o variable), generalmente mensual, del franquiciado al franquiciador. Es una contraprestación por los servicios prestados por la central y por el uso y disfrute la marca franquiciada. Se calcula habitualmente sobre el beneficio bruto obtenido por la explotación del negocio.
- Amortización de la inversión: Recuperación de las cantidades utilizadas al poner en marcha un negocio. Normalmente, a mayor inversión, mayor será el plazo para recuperar la misma. Contablemente es la expresión de la depreciación de un bien.
- Consultoría: Las consultoras en el ámbito de la franquicia actúan como un soporte integral, tanto para el franquiciador, como para el franquiciado. Asesorando y ayudando a determinar los objetivos a conseguir y los medios para llevarlos a cabo.

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

2.- Ventajas de una franquicia Jipijapaz

Entre las múltiples ventajas de un cibercafé como negocio se encuentran las siguientes:

1. La gama de servicios que se pueden ofrecer es muy amplia, lo que asegura mejores ganancias.
2. Para iniciar no se requiere de una inversión muy alta
3. No gastarás por reparaciones o configuraciones, ya que la mayoría de estos negocios es donde más se van los ingresos.
4. Presencia en la web gratuita.
5. El tiempo de recuperación de la inversión es de máximo un año.
6. Es un negocio dirigido para todo tipo de público que va desde los niños hasta personas mayores.
7. Es una alternativa de cómo generar más ingresos, para aquellas personas que ya cuenta con un negocio de papelería, fotocopiado o revelado o cualquier persona dispuesta a aumentar sus ingresos.
8. Es un negocio que no requiere de tanta gente para atenderlo, sin embargo quien esté a cargo si necesita estar bien capacitado. El costo por mantenimiento corre por nuestra cuenta.

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

3.- Recomendaciones para operar

Como toda una novedad, este giro de negocios tuvieron gran aceptación y éxito, sin embargo con el tiempo, mucha gente con capital con pocos o nulos conocimientos al respecto, se han volcado a instalar cibercafés o a expandir su locutorio con computadoras conectadas a internet, sin tener como base una planeación del negocio.

Todo esto ha traído como consecuencia una sobreoferta, la competencia desleal y la caída de los precios han hecho que el sector haya sufrido una importante crisis, razón por la cual muchos de ellos han tenido que cerrar.

A pesar de todo, los cibercafés es un fenómeno que seguirá en alza, sobre todo porque ya no se trata de un simple negocio, sino que también son un lugar de interacción, aprendizaje, de alfabetización para esta nueva sociedad y un sitio de reunión comunitaria, sobre todo entre los más jóvenes. Pero para que este cumpla con sus objetivos y al mismo tiempo de frutos, es necesario atender varios factores a la hora de iniciar un negocio así, a continuación algunos de ellos:

1. Lo primero que se debe hacer antes de poner un Jipijapaz es tener una idea bien clara de qué es lo que quiere hacer con su negocio. Definir si va a ser un local para navegar, chatear y hacer tareas, juegos o todo a la vez.
2. Una vez definida la orientación va a ser necesario hacer un estudio de mercado.
3. Contemplar el equipo y los servicios de internet que va a necesitar.

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

4. Contar con capital: para instalar un cibercafé se requiere de 30 mil a 150 mil pesos, según el tamaño, accesorios, velocidad y servicios adicionales para los cibernautas, contemplando que éste cuente con entre 5 o más de 26 computadoras, respectivamente.
5. Considerar los gastos de operación: pago de sueldos, consumibles y servicios

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

¿Cómo hacer un Jipijapaz exitoso?

El principal problema con el enfoque dado a este negocio, es que la mayoría pretende ganar dinero con la venta de la navegación y uso de equipos. Esto no es totalmente correcto.

Es imprescindible que para conservar y ganar más clientes, poner en marcha algunas medidas para atraerlos:

1. La adecuación del local: Pintura, Iluminación, Ventilación, Muebles, Sillas, Cuadros, Materas. Es importante que todo sea bien novedoso con el objetivo que los clientes sientan la diferencia y el agrado por estar en nuestros locales.
2. Atención diaria: Nuestra atención a nuestros clientes debe ser todos los días la mejor con un saludo de bienvenida y una atención personalizada durante su estadía y con una despedida de que regrese pronto.
3. Horario: Nuestros locales deben estar abiertos al público día a día en un horario extendido y que este visualmente para que todos se enteren y así tengan un sitio siempre abierto según lo que proponemos.
4. Precios: Es tema que se debe mirar muy bien porque la competencia desleal nos afecta a todos, pero tengan siempre en mente que es importante que nuestros precios sean asequibles a nuestros clientes que por lo general son estudiantes y ellos no tienen mucho de donde escoger.
5. Computadores: Es una pieza importante o principal de nuestros Ciber que sean equipos modernos: Board y procesador rápidos, memoria de 512 o 1 Gb,

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

monitores LCD, Tarjetas de Video adecuadas, Cámaras Web con buena imagen, diademas de buena calidad. Su software sea con licencia y con una buena variedad para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

6. Impresora, Escáner, Fax y Fotocopiadora: Es importante que tengamos una estos servicios para nuestros clientes es fundamental tenerlos todos para que así ellos encuentren solución a sus necesidades. Es importante tener esta alternativa tango en negro como a color.
7. Papelería: Es otra buena alternativa para tener mayores ingresos, con un poco de todo ya que nuestros clientes que son la mayoría personas que requieren algo de papelería para su uso diario.
8. Venta de Telefonía: En nuestro medio es indispensable tener la venta de minutos a celulares o fijos tanto nacional como internacional, es un ingreso muy bueno y de gran ayuda para nuestros ingresos.
9. Comestibles: Es algo muy atractivo pero que se debe realizar con mucha cautela, entre ellos puedes tener:
 - Aplicar mantenimiento constante a las máquinas
 - Ofrecer asesoría personalizada al usuario (Cuenta con personal capacitado o bien capacítese).
 - Haga que sus clientes se sientan cómodos.
 - Mantenga horarios convenientes (de 9 am a 10 pm de lunes a sábado, y de 10 am a 10 pm los domingos - horario corrido)
 - Ofrezca abonos y descuentos a clientes frecuentes.
 - Arme torneos de juegos y ofrezca algún premio nominal (como unas horas gratis para los ganadores).

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

- Puede incluir otro servicio como los cursos de computación, pero trate de que éstos no interfieran con la disponibilidad de las computadoras al cliente.
- Publicite ofertas de su servicio de cafetería en lugares donde transita bastante gente, terminales, supermercados, etc.
- Venda equipos para computadoras incluyendo software, libros y revistas.
- Su control de tarifas deber ser óptimo y capaz de brindarle los servicios habituales estándar que el resto del equipo.
- Use su creatividad empresarial para armar combos, ofertas y cosas fuera de lo habitual. Destáquese del resto. Cree cosas ingeniosas que atraigan mayor clientela y le permitan expandirse.

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

Razones para tener una franquicia Jipijapaz

1. Juntos somos más fuertes. Desde el primer día que formas parte de Jipijapaz disfrutas de los precios, el sistema de trabajo y la potencia comercial de nuestro grupo. Que tú te unas a nosotros nos hace más fuertes.
2. Trabajar en lo que te gusta. La suerte de disfrutar con tu trabajo y que sea tu negocio. Ser tu propio jefe con la seguridad y el apoyo de Jipijapaz. Trabajar en el sector tecnológico con un gran presente y un futuro mejor.
3. Negocio altamente competente. Nuestro trabajo diario es tener los mejores servicios del mercado al mejor precio y con la mejor garantía.
4. Mínima inversión inicial. Puedes montar una franquicia Jipijapaz desde \$30 mil pesos. Un negocio económico y competitivo a tu alcance.
5. Respaldo técnico. Nunca más preocuparse por tener dificultades técnicas.
6. Web de referencia. Al abrir tu sucursal te damos de alta en nuestro sitio web.
7. Impulsamos las ventas y el crecimiento. Te ayudamos a crecer para que tu negocio no tenga límites.
8. Jipijapaz: Confianza y Garantía. Tener los mejores precios no es suficiente. Para nosotros lo importante es tener los mejores precios del mercado con servicios de calidad y un cumplimiento total para nuestros clientes.
9. Gestión del negocio sencilla mediante software de control. Programa de gestión de tiempos, impresoras, reparaciones, informes vía mail.

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

10. Tu negocio se merece una fórmula de éxito. Formación y Know-How: Una franquicia es duplicar una formula de éxito comprobado, un sistema de trabajo que funciona.

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

De 5 a 400 tiendas

en sólo 7 años

Jipijapaz nace en Enero de 1999, y la cadena de franquicias comienza el otoño de 2009. Trabajamos día a día para ofrecer el mejor hardware con las mejores condiciones de calidad, precio y garantía. Intentamos dar a nuestros clientes un trato humano en este mundo tan tecnológico.

Como franquicia estamos muy contentos de poder expandir nuestra empresa poniendo todo nuestro poder comercial en cada punto.

Tenemos una ilusión enorme de triplicar el número de tiendas y superar las 1.200 franquicias cumpliendo nuestro nuevo Plan de Expansión 2007-15.

Una Web con más de 60.000 visitantes únicos diarios y más de 3.000 artículos documentados.

Papeletas, Web, Futbol, Boletines, etc.

Respaldo Publicitario.

Solo por pertenecer a APP disfrutaras de:

Banners publicitarios en las principales web y excelente posicionamiento en Google.es.

Publicidad en importantes partidos de fútbol

televisados en Liga y Selección Española.

Envío regular por e-mail de boletines con agresivas

ofertas a los más de 115.000 suscritos.

Costes de implantación del negocio

¿Cuánto cuesta montar mi Tienda APP?

Los costes de implantación del negocio corren a cargo del franquiciado y estos son:

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

1. CANON DE ENTRADA

Para reservar la tienda y formar así parte de la cadena APP hay que hacer un ingreso en la cuenta de

LA CAIXA (2100 1380 75 0200133073) o SANTANDER (0049 0008 70 2416867244) 900 € + IVA =

1.044 € (Formula Abierta).

Esta reserva nos dará una protección de zona radial de 500 metros, es decir, en 500 metros a la redonda no

podrá establecerse ninguna otra tienda App.

Este importe incluye:

- Estancia y desayuno para 2 personas en un hotel de Valencia durante los 4 días del curso de formación.
- Cesión de marca comercial durante un año.
- Programa de gestión APPGesXP.

2. COSTE DE ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Adaptarte a la imagen corporativa de APP es muy fácil: solo tienes que pintar el local con nuestros colores y poner los carteles con el logotipo. Toda esta información te la facilitaremos por e-mail. En APP tienes libertad

para elegir el mobiliario, distribución y acondicionamiento del local. En definitiva, tú decides cuanto te cuesta

montar tu tienda.

Básicamente necesitas:

- Mobiliario: mesas, sillas, mostrador, estanterías etc. (1.500-2.000 €)
- Ordenador de gestión, impresora, etc. (600 €)

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

- Pintura del local (300-600 €)
- Carcelería/Rótulos (1.000 €)
- Alta teléfono / ADSL / Luz / Agua (200 €)

TOTAL : 4.500 €

* Las cifras que os presentamos son orientativas.

3. COSTE DEL ALTA DE AUTÓNOMO / SOCIEDAD LIMITADA (S.L.)

El alta de autónomo es gratuita e inmediata (de un día para otro). Si decides trabajar con Sociedad Limitada el coste aproximado de su creación es de 1.200 €.

Mensual y anual

Cuotas por Publicidad y Renovación

En APP, las tiendas pagan dos cuotas: una mensual por la publicidad (Internet, Boletines, partidos de futbol

televisados, etc.) y otra anual por la renovación, estas son:

Mensual (Publicidad)

40 € + IVA

Anual (Renovación)

300 € + IVA

Vías de Ingresos

Tienda APP= Un Negocio muy rentable

En APP las vías de ingresos para los franquiciados son totalmente netas, es decir, el 100% de los ingresos que

el franquiciado obtiene son para él, sin tener que rendir ningún tipo de cuenta a la central.

Estas son:

1. Ingresos por Ventas:

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

APP trabaja con aproximadamente 3.000 artículos agrupados en 68 familias. Uno de los objetivos para este año 2008 es la consolidación de líneas de trabajo como consolas, videojuegos y programas en general para cubrir un hueco de mercado al que hasta hace poco no llegábamos. Para ello hemos dado de alta las siguientes familias de artículos: consolas, software, domotica, robótica, juguetes, marcos digitales, etc.

2. Ingresos por Servicio técnico:

Con el montaje, reparación y ampliación de equipos obtenemos unos ingresos en concepto de mano de obra.

Asimismo podremos complementar estos ingresos por mano de obra si decidimos entregar equipos a domicilio o dar servicio a empresas.

3. Ingreso del Bonus anual:

APP premia las ventas y el crecimiento con un rapel sobre las compras que oscila entre el 1 % y el 3%. Este bonus es de carácter anual, y se cobra a principios de año.

4. Comisiones por financiaciones:

APP tiene pactadas unas comisiones para la tienda a través del convenio de colaboración con el Banco

Santander para todas las ventas que se efectúen con la financiera del mismo. Estas comisiones están en torno

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

al 3% o 4% del importe de la operación. En el curso de formación el franquiciado aprenderá la operativa para llevar a cabo estas operaciones.

5. Propuestas personales:

APP atenderá cualquier propuesta de negocio complementaria que un interesado en nuestra franquicia nos pueda plantear, a fin de estudiar la viabilidad de la misma. Si se te ocurre alguna no dudes en llamarnos.

APPinformatica y Banco Santander

Convenio de Financiación para Tiendas APP

Si no cuentas con el suficiente dinero para llevar a cabo tu proyecto, APP tiene una solución a tu medida.

Fruto de una exitosa negociación con el BANCO SANTANDER, te presentamos un conjunto de formulas con

unas condiciones excepcionales, diseñadas para cubrir cualquier necesidad financiera que requiera tu negocio.

CRÉDITO CIRCULANTE

Importe: A determinar en cada caso en función de las necesidades.

Plazo: 1 año.

Interés: Variable, Euribor a 3 meses + 1,25%. Revisión trimestral.

Liquidación: trimestral.

Comisiones: Apertura= 0,75%, Disponibilidad= 0,25% trimestral.

Cancelación anticipada= 1,50%.

PRÉSTAMO ACTIVOS FIJOS

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

Importe: Hasta el 80% de la inversión.

Plazo: Hasta 7 años.

Liquidación: Trimestral.

Interés: Variable, Euribor a 1 año + 1,25%. Revisión trimestral.

Comisiones: Apertura= 0,75%. Cancelación anticipada= 1,50%.

TPV (Terminal Punto de Venta o tarjetero)

Tasa descuento: 1% del importe.

PRÉSTAMO CIRCULANTE

Importe: A determinar en cada caso en función de las necesidades.

Plazo: 1 año.

Interés: Euribor a 1 año + 1,25%.

Revisión: Trimestral.

Liquidación: Trimestral.

Comisiones: Apertura= 0,75%. Cancelación anticipada= 1,50%.

LEASING MOBILIARIO

Importe: Hasta el 100% del valor del bien adquirido.

Plazo: De 2 a 5 años.

Cuotas: mensuales y prepagables.

Interés: Euribor a 1 año del día de la formalización + 1,25% con revisión anual en las mismas condiciones.

Comisiones: Apertura= 0,75%. Cancelación anticipada= 1,50%.

DESCUENTO COMERCIAL / ANTICIPO

Importe y condiciones a negociar en cada caso concreto.

Por la contratación de una línea de crédito pagarás EN TODAS SUS CUENTAS:

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

0€

- Administración de cuenta corriente y libreta de ahorro
- Mantenimiento de cuenta corriente y libreta de ahorro
- Retirada de efectivo y consultas en cajeros Santander
- Negociación de cheques nacionales
- Transferencias, giros y órdenes de pago nacionales
- Emisión de cheques

Podéis acercaros por cualquier oficina del BANCO SANTANDER para solicitar información más detallada y para que os estudien la formula que mejor se ajusta a vuestras necesidades financieras.

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

Pasos para montar Mi Tienda APP

1. Verificación de zona: Contactar con la central a través de teléfono (Rubén: 676 517 286) o correo electrónico (ruben@appinformatica.com) para verificar la disponibilidad de la zona en la que estamos interesados.
2. Reserva de zona: Para reservar una tienda deberemos de ingresar el canon de entrada: 900 € + IVA = 1.044 € (reserva zona a 500 metros a la redonda, "Formula Abierta"). El ingreso deberá hacerse en LA CAIXA 2100 1380 75 0200133073 o SANTANDER 0049 0008 70 2416867244. En ese momento ya apareceremos tanto en la página web como en la papeleta de publicidad como PROXIMA APERTURA.
3. Acondicionamiento del local: Una vez reservada la zona os enviaremos por correo la imagen corporativa de APP (referencias de pinturas, ficheros con los logotipos, diseños de los carteles y una relación de fotografías de tiendas). Con todo esto ya puedes pintar la tienda y llevar el fichero de los carteles a cualquier empresa de rotulación. En APP dejamos libertad para elegir el mobiliario así como la distribución de la tienda.
4. Alta de autónomo / S.L. El alta de autónomo es gratuita e inmediata (de un día para otro). La creación de la Sociedad Limitada suele tardar un mes; aunque existe una variante llamada "Sociedad Limitada de Nueva Creación" cuyo plazo se reduce a una semana aproximadamente.
5. Alta de teléfono e Internet: Deberéis disponer de teléfono fijo y una línea de Internet de banda ancha para poder funcionar con nuestro programa de gestión.

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

6. Realización del curso de formación. Deberéis venir a Valencia (el hotel lo tendréis ya reservado y pagado por central) para realizar un curso de formación teórico/práctico de 4 días donde aprenderemos a sacarle el máximo provecho a nuestro negocio y reforzaremos los conocimientos que poseemos para afrontar con garantías la puesta en marcha del mismo.

Tras el ingreso de la cuota inicial y la consecuente reserva de la zona/población, para ganar tiempo es muy importante que lleves a cabo simultáneamente el resto de las tareas de la implantación del negocio:

- Acondicionamiento del local (carteles, muebles, pintura etc.)
- Alta de ADSL y teléfono.

En cuanto tengamos todos los pasos hechos, os proporcionaremos el programa de gestión APPGesXP de las tiendas y a empezar a trabajar !!!

Ahora una franquicia más flexible

¡¡¡ Fórmula Abierta !!!

Recientemente hemos modificado las condiciones de la franquicia para conseguir mejores condiciones económicas y menos requerimientos. Podemos incluso compartir negocio en el mismo local con tiendas de electrodomésticos, telefonía, empresas de software y en general cualquier negocio relacionado.

Las características de la misma son:

1. Canon de Entrada: 900 € + IVA = 1.044 €.
2. Protección de Zona: Respetamos una distancia aproximada a 500 metros de radio.

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

3. Imagen: La Banderola exterior es la única imagen obligada, pero es recomendable aprovechar la imagen total de APP. Cuanto más mejor tanto exterior como interiormente

4. Contrato: Es posible firmar con una Sociedad Limitada o como autónomo con Recargo de equivalencia.

5. Cuotas: En esta fórmula las cuotas no dependen de los habitantes que tenga la población, y son:

Mensual (Publicidad) = 40 € + IVA

Anual (Renovación) = 300 € + IVA

En definitiva, la "Formula Abierta" resulta muy interesante porque:

- Nos va a permitir abrir la tienda con unos costes mínimos.
- Si ya somos dueños de un negocio (cyber, academia, electrodomésticos, telefonía, papelería, videojuegos, etc.), nos permitirá compartirlo con la tienda App en el mismo local.

Si después de analizar la información que te adjunte quieres conocer más detalles de nuestro negocio, no dudes en contactar conmigo: Rubén Crespo / 676 517 286 / ruben@appinformatica.com

Una opción muy económica

¡¡¡ Móntatelo a tu gusto !!!

En APP el único requisito en cuanto a imagen corporativa se refiere es poner los carteles con nuestro logotipo y pintar con nuestros colores. El resto lo dejamos a tu criterio. Aquí te presentamos algunos ejemplos para que tomes referencias. Esperemos que te sean de ayuda ;-)

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

Un año más estamos todos con las pilas cargadas para hacer frente al trabajo diario. Este informe solo pretende orientar las líneas generales del camino que llevamos juntos en APP. Es un resumen de todo lo que queremos continuar y de las novedades, que serán muchas y positivas. Durante el año seguiremos informando pero...

!Empezamos!

1. GRACIAS 2008

GRACIAS primero a las tiendas, a las marcas, a los proveedores, a los transportes y sobre todo a la confianza de los clientes finales este 2008 hemos tenido un mejor comportamiento que nuestra sana competencia. GRACIAS a todos! No es cantar victoria tontamente sino empezar 2009 desde el agradecimiento y la motivación para seguir mejorando.

2. EN 2009 INTERNET Y MÁS INTERNET

APPinformatica.com se ha convertido en la página de referencia del sector. La hemos situado entre todos en primera línea, cumpliendo muy pronto uno de los principales objetivos del proyecto 2007.

Y si nos dejan, vamos a distanciarnos aun más. Veremos una nueva página de presupuestos, nuevas páginas para cada tienda APP mejorando el contacto con clientes finales, con nuevos foros para tiendas y foros para artículos, nos veremos todos en Google Maps, afianzaremos el RankingAPP y el posicionamiento en Google.

3. LOGÍSTICA Y COMPETITIVIDAD

El plan estratégico de 2007 también ha conseguido ya lo esperado en este aspecto: En la práctica una expedición por tienda con porte gratis, mejor entrega, reducción de incidencias y costes estructurales que nos permiten sumar productos de calidad a precios

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

excelentes que en el pasado nos hubieran parecido imposibles. Aunque la disfrutamos ya, lo mejor de esta estructura lo veremos en 2009.

4. NUEVOS PRODUCTOS Y RMA

En poco tiempo hemos pasado de 2.000 a 3.000 productos, reales, todos en movimiento de venta y con stock. Con calidad y precios reconocidos. Este año 2009 presentaremos muchos más. Televisores, Software, Consolas, Juegos, Sonido profesional... y son tiempos de cambios .domotica? .robótica?, nuestro verdadero jefe el cliente final será quien decida.

El tratamiento de garantías es clave. La fuerza de APP es más importante que nunca para conseguir un estricto cumplimiento y simplificar el sistema de gestión mejorando servicio y plazos.

5. PUBLICIDAD EN TV DE LA MARCA APP

Todos hemos podido ver la marca que nos representa en importantes partidos de fútbol televisados. Ha sido otra apuesta acertada en 2008 y que continuamos de forma intensa en 2009.

!Pero eso no es todo! Planificamos la aparición de APP en series de TV de gran audiencia. "El Internado" y la nueva serie "A ver si llego!" son firmes candidatas.

Sentimos no poder confirmarlo pero esperamos poder cumplir porque estamos muy ilusionados. Si la gente al ver un ordenador o cualquier producto tecnológico piensa en tu tienda APP, entonces lo habremos conseguido.

6. PUBLICIDAD EN INTERNET

Marcas nacionales y extranjeras siguen pendientes de nuestra web el Ranking APP de sus productos. Y nuestros clientes nos demuestran su confianza con sus visitas. Más de 60.000 IP's distintas diarias y miles y miles de apuntados al boletín. Contratamos banners en

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

Softonic.com y en 50 webs del Grupo Zeta y en otras más... Apuntar a los clientes al boletín es decisivo para la publicidad y las ventas del futuro. Entrar en los foros, recomendar y enlazar la web de APP o sus productos. ¡Somos muchos! Tenemos en todo excelentes precios y además las mejores ofertas. La eficacia de los boletines de APP no es ninguna casualidad. Somos exigentes en este sentido lo queremos todo!

10. INCIDENCIA COMERCIAL CERO ...

Este 2009 puede ser una gran oportunidad para todos. Lo afrontamos con fuerza en Internet, con la mejora de sistemas de trabajo, de competitividad y de APP como imagen de marca. Mejorando la rentabilidad, reduciendo con decisión cuotas y costes, aumentando bonificaciones, y con mejores productos, precios y ofertas que ofrecer a nuestros clientes. Os deseamos un 2009 con salud y paz, pero también ilusión, solidez y futuro. Nos ponemos a trabajar ! :-)

7. FRANQUICIA DE INFORMÁTICA

La tecnología ha pasado de ser un consumo secundario a ser casi una necesidad. Frente a las cifras de paro, en APP trabajamos como franquicia para ofrecer la mejor oferta de autoempleo, de trabajo y de solido negocio.

Y de este modo hemos superado las 440 tiendas franquiciadas formando la primera cadena de informática con mas centros de Espana. Hablar de crecimiento, en estos momentos, es para nosotros una doble satisfacción.

Seguimos con firmeza nuestro plan de expansión. En medio de burbujas financieras y económicas, la venta competitiva de informática, el necesario servicio técnico, el trato cercano de las tiendas y toda la filosofía APP nos sitúa como una oferta de primer nivel y de economía real.

Sistema de Franquicia de Jipijapaz

8. BAJADA DIRECTA DE CUOTAS MENSUALES Y ANUALES

A pesar del contrato, un año más, NO aplicaremos la subida del IPC en las cuotas.

El crecimiento de la cadena nos permite en 2009 reducir costes y nos alegra comunicar las siguientes medidas:

- BAJADA de un -10% de las Cuotas anuales
- BAJADA de un -10% de las Cuotas mensuales

9. AUMENTO IMPORTANTE DE BONUS

El pequeño comercio bien organizado ha demostrado una gran capilaridad y competitividad para aventajar a grandes organizaciones comerciales. Tenemos la suerte de poder reunir toda esa fuerza comercial para concentrarla en cada punto. Los bonus pretenden premiar las ventas, la fidelidad al sistema de trabajo y el esfuerzo del trabajo diario. Tienen además doble objetivo de mejorar la rentabilidad para 2009.

Es una suerte poder anunciaros un merecido e importante aumento de los bonus tras el exitoso comportamiento de las tiendas en 2008: