



**PICARDIAS<sup>®</sup>**

FRANQUICIAS  
COLOMBIA

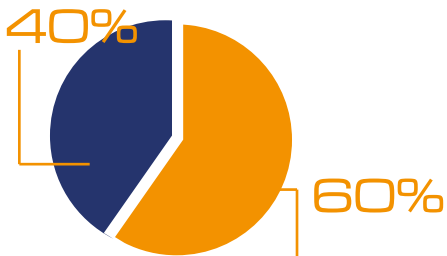
**2020**

# ¿Por qué invertir en un NEGOCIO en formato de FRANQUICIA?



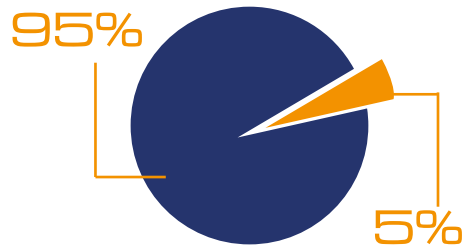
Todo ser humano busca **INDEPENDENCIA LABORAL** para no tener angustias económicas, pero hacer una empresa de la nada no es fácil y se torna muy riesgoso, las estadísticas del mercado estadounidense muestran que el 60% de los negocios que nacen de manera independiente no completan el segundo año de vida, mientras que aquellos que vienen al mundo bajo la paternidad responsable de un Franquiciante, tienen una esperanza de vida del 95% al quinto año.

Negocios que nacen de manera independiente

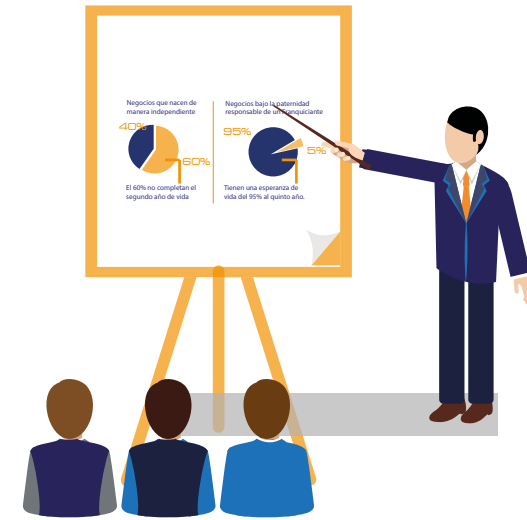


El 60% no completan el segundo año de vida

Negocios bajo la paternidad responsable de un Franquiciante



Tienen una esperanza de vida del 95% al quinto año.



## Ventajas

- 1 Reducción de riesgos e incertidumbres al invertir en un negocio probado.
- 2 Innovación permanente en aspectos metodológicos y tecnológicos.
- 3 Asistencia técnica permanente.
- 4 Capacitación documentada con los Manuales de Operación que se le entregara junto con los derechos de uso y explotación de la marca.
- 5 Acceso a sistemas administrativos de control y evaluación del desempeño.

# Ventajas

**6** Sentido de pertenencia a una Red consolidada con más de 55 Franquiados en 10 Países de Latinoamérica.

**7** Aplicación de economías de escala para la adquisición de productos con calidad, excelente rotación y precios competitivos con rentabilidad superior al 50%

**8** Acceso a programas de Promoción y Publicidad.



**9** Incremento en su prestigio personal al involucrarse con un concepto de negocio exitoso y muy reconocido en Colombia; de cada 10 colombianos 7 identifican nuestra marca.

**10** Empezar un negocio que le garantice punto de equilibrio a partir del primer mes y utilidades después del segundo o tercer mes; ya que nuestras EXITOSAS ESTRATEGIAS aplicadas al Marketing Digital aseguran un alto tráfico de clientes desde el primer día.

# ¿Por qué invertir en una FRANQUICIA **PICARDIAS®** ?

1

Las madres ven como una prioridad y no un gasto la celebración de los acontecimientos de sus hijos como bautizos, cumpleaños y primeras comuniones.

2

La población infantil representa un 28% del total de los habitantes.

3

Cada madre celebra a su hijo por lo menos cinco fiestas entre los 1 y 12 años.

4

Quienes más gastan dinero en fiestas infantiles son las clases populares lo que representa el 65% de la población.

5

Siempre habrá dinero para GASTAR en las fiestas de nuestros hijos sin importar la crisis económica, son fechas que se conmemoran una sola vez al año y no se pueden dejar sin celebración, en caso tal si los padres del niño no tengan el recurso económico, algún familiar siempre estará en disposición de asumir los gastos para festejar la ocasión.



6

Quien organiza las FIESTAS INFANTILES no las disfruta.



7

Para organizar una Fiesta Infantil se requiere de dinero en efectivo y destinar mucho tiempo para comprar todos los elementos que componen la fiesta en DIFERENTES LUGARES (decoración, piñatería, pastel, dulces, sorpresas). ¡En las tiendas **PICARDIAS®** encuentra todo en un solo lugar!

8

El consumo promedio para FIESTA INFANTIL está entre los \$ 300.000 y \$ 1.000.000

9

La RENTABILIDAD en operación de eventos es del 65% y en venta de productos oscila entre el 30% y el 100%.

10

Las empresas estatales y privadas así como los colegios y los centros comerciales también contratan nuestros servicios en las diferentes temporadas del año como el DÍA DEL NIÑO, VACACIONES RECREATIVAS, HALLOWEEN, FIN DE AÑO, entre otras.

Por todas estas razones **PICARDIAS®** opera más de 5.000 fiestas infantiles mensuales en Latinoamérica a través de nuestras franquicias.

# Líneas de negocio

Fiestas Infantiles con todo incluido



Suministro de personal especializado:

En RECREACIÓN DIRIGIDA para hoteles, centros vacacionales, restaurantes de cadena, agencias de turismo y clubes sociales.



Organización integral de eventos sociales:

Primeras comuniones, quince años, matrimonios, grados, bodas, entre otros.



Activaciones de marca (BTL).



# Líneas de negocio

## Paquetes vacacionales dirigidos a niños:

Vacaciones recreativas, campamentos de verano, excursiones, paseos ecológicos.



## Eventos corporativos:

Organización de seminarios, congresos, ferias empresariales, lanzamiento de producto, eventos de fin de año, olimpiadas deportivas.



## Eventos de temporada:

Regreso al colegio o actividades de integración universitaria, día internacional del niño, bazares para colegios, día de la secretaria, día del maestro.



## Apoyo logístico para eventos masivos.



# Líneas de negocio

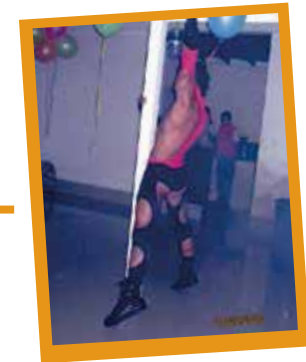
Decoraciones temáticas para eventos y lanzamientos.



Licitaciones con el estado.



Recreación para adultos :  
Cómo despedidas de soltero,  
mensajes cantados y  
hora loca.



Refuerzo Escolar integrado.



# Hacer eventos es un GRAN NEGOCIO

Rentabilidad operativa entre 45% y 65%.

Rentabilidad neta después de costos es del 35% y 40%.

## Modelos de Inversión

### 1 FRANQUICIA CENTRO OPERATIVO



#### Incluye:

- Adecuamos un local hasta de 30 metros cuadrados, no necesariamente comercial.
- Aviso exterior e imagen corporativa interna
- 2 cabinas de sonido amplificado
- Cinco equipos para la animación de fiestas
- Convocatoria y capacitación del personal operativo, comercial y administrativo
- Mercadeo Digital, Página Web, Fan-page y anuncios promocionados en redes sociales.
- Capacitación Inicial para el Franquiciado

VALOR  
\$ 25'000.000

RENTABILIDAD  
Venta de servicios  
entre  
45% a 65%

MARKETING  
DIGITAL



# Modelos de Inversión

## 2 FRANQUICIA JUNIOR:



### Incluye:

- Adecuamos un local con un área de 30 metros cuadrados, no necesariamente comercial.
- Aviso exterior e imagen corporativa.
- Muebles y vitrinas para exhibición de producto.
- Papelería promocional y corporativa.
- Inventario inicial de productos a costo de importación por un valor de OCHO MILLONES DE PESOS. (\$ 8'000.000)
- Equipos de sonido y amplificación
- Cinco equipos completos para la animación de fiestas y promoción de la tienda.
- Convocatoria y capacitación del personal operativo, comercial y administrativo.
- Mercadeo Digital, Página Web, Fan-page y anuncios promocionados en redes sociales.
- Capacitación Inicial para el Franquiciado.
- Capacitación para su equipo de trabajo.

VALOR  
\$35'000.000

RENTABILIDAD  
venta de productos  
30% a 100%

INVENTARIO  
INICIAL  
\$ 8'000.000

MARKETING  
DIGITAL

# Modelos de Inversión

## 3 TIENDA Y CENTRO DE OPERACIONES

\* Exclusividad para un territorio determinado con derecho a desarrollar sus franquicias o abrir locales propios dentro del territorio asignado.



### Incluye:

- Adecuamos un local con un área de 50 metros cuadrados, no necesariamente comercial.
- Aviso exterior e imagen corporativa.
- Muebles y vitrinas para exhibición de producto.
- Papelería promocional y corporativa.
- Inventario inicial de productos a costo de importación por un valor de QUINCE MILLONES DE PESOS. (\$ 15'000.000)
- Equipos de sonido y amplificación
- Diez equipos completos para la animación de fiestas y promoción de la tienda.
- Inflable saltarín
- Convocatoria y capacitación del personal operativo, comercial y administrativo.
- Mercadeo Digital, Página Web, Fan-page y anuncios promocionados en redes sociales.
- Capacitación Inicial para el Franquiciado.
- Capacitación para su equipo de trabajo.

**VALOR**  
**\$50'000.000**

**RENTABILIDAD**  
venta de productos  
**30% a 100%**

**INVENTARIO INICIAL**  
**\$ 15'000.000**

**MARKETING DIGITAL**

# Preguntas Frecuentes

1

## ¿Qué es una franquicia?



Se concibe como el acuerdo mediante el cual una persona llamada *franquiciante* (Casa matriz de la marca **PICARDIAS**) otorga a otra persona natural o jurídica llamada *franquiciado* económica y jurídicamente independientes, el derecho de representar una marca y explotar un servicio dentro de un territorio asignado, bajo su nombre, logo, colores, secretos comerciales y manuales; recibiendo el *franquiciante* como contraprestación el pago de un derecho de entrada más un porcentaje (regalías o *royalties*) por concepto de ventas efectivas, transmitiéndole al “franquiciado” su experiencia sobre el negocio original, la ayuda y asistencia técnica.

3

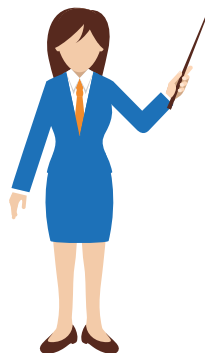
## ¿Quién me suministra el personal comercial y operativo?

Como parte del soporte técnico que Casa matriz, en calidad de representante de la marca **PICARDIAS** le ofrece a los franquiciados, está contemplado durante la primera fase de preapertura realizar convocatorias a nivel local a través de los diferentes medios como la radio o prensa para captar personal y entrenarlo en áreas operativas y comerciales.

2

## ¿Cómo hago para administrar este negocio si no tengo ningún tipo de experiencia?

Cuando usted adquiere la franquicia de **PICARDIAS** la Casa matriz lo capacita junto a su equipo de trabajo en áreas coherentes y pertinentes a este oficio tales como el desarrollo de estrategias comerciales, administración del negocio, operación de los eventos, entre otras, todas ellas importantes para que usted se desempeñe en las diferentes líneas comerciales que ofrece nuestra marca.



4

## ¿Quién asume los costos de las convocatorias y el entrenamiento del personal que trabajara en mi franquicia?

Todos los costos en que se incurran, tanto para realizar las convocatorias como para impartir el entrenamiento, serán asumidos por nuestra empresa.

## Preguntas Frecuentes

**5** ¿Tengo que desplazarme hasta Bogotá para que me capaciten a mí y a mi personal?



No, Casa Matriz le envía hasta el lugar donde usted piensa desarrollar este negocio, una persona idónea (soporte técnico) con experiencia y trayectoria en todos los temas inherentes a este oficio para que le acompañe de manera personalizada en todas las fases de preapertura, apertura, desarrollo de convocatorias y lanzamiento de la unidad de franquicia. Todos los costos de este soporte técnico como viáticos y honorarios son asumidos por nuestra Casa Matriz.

**6** ¿Necesito tener toda la logística (sillas, mesas, manteles, carpas, lencería, etc.) para poder realizar los eventos?

No. Estos servicios los ofrecemos a nuestros clientes a través de un portafolio de proveedores los cuales se certifican en compañía del Franquiciado en cada localidad donde funciona la Franquicia. ¿Por cuánto tiempo me entregan la licencia? ¿Si deseo renovarla me toca volver a pagar? La licencia se otorga por diez años renovables automáticamente por otro periodo igual sin el pago adicional, siempre y cuando el franquiciado y el Franquiciante hayan cumplido con las expectativas comerciales.

## Pasos a seguir para la adquisición de la Franquicia

### PICARDIAS®

- 1** Contáctenos
- 2** Entrevista personal con un representante de Casa Matriz.
- 3** Firma del Contrato y reserva del territorio con el 30% del valor total a invertir.
- 4** Búsqueda y aprobación del local.
- 5** Inicio del proceso de capacitación e implementación del local. (40%)
- 6** Entrega de Inventarios de producto y lanzamiento. (30%)

### Información del contacto



Germán Osorio Riaño  
Presidente fundador

 +57 321 253 0891

 gemaosri

 gmosorio@picardias.com.co