



Introducción

DELICATO es una marca uruguaya creada en el año 2013 con el firme objetivo de acercar a los diferentes barrios y lugares de las distintas localidades, ciudades y departamentos del país, un producto altamente consumido por los uruguayos como es el helado, a través de una oferta diferencial que combina un producto de excelente calidad artesanal, con un precio muy accesible, y una imagen definida en donde se destacan la nobleza de los materiales usados y un diseño dinámico, motivador y moderno.

Debido a lo anterior, en DELICATO somos exigentes y cuidadosos en la elección de Franquiciados que ayuden a expandir la marca y a dar sostenibilidad al negocio de toda una red.

Exponemos para usted en forma acotada, el proceso de selección que aplicamos para la elección de Franquiciados para la marca:

Nota:

Para consultas realizadas a través de web, vía telefónica, o personal, el proceso es el mismo y comienza con el envío de su parte, de un FORMULARIO CONFIDENCIAL DE SOLICITUD DE FRANQUICIA.

- Usted recibirá un mail de confirmación de recibo cualquiera sea la vía por la que hubiera realizado la consulta.

Caso 1: Si usted tiene local:

- Coordinaremos una entrevista personal para conocernos personalmente y evaluar en primera instancia el local y las diferentes opciones e intereses.

Procuramos darnos la oportunidad de conocer a quienes valoran nuestra marca como oportunidad de negocio propio, intercambiar información de primera fase, analizar intereses, y brindar información general sobre el concepto y su funcionamiento.

- Si el local es el adecuado, se evaluará el Perfil del Potencial Franquiciado, y otros aspectos que hacen a la propuesta, interactuando las partes en diferentes reuniones en donde el principal objetivo es evaluar el compromiso, la responsabilidad, la empatía y el entendimiento cabal del negocio.

Caso 2: Si usted no tiene local:

- Coordinaremos una entrevista personal para intercambiar información de primera etapa, análisis de interés, y brindar asesoramiento general sobre el concepto y su funcionamiento.
- Se evaluará el Perfil del Franquiciado según la información aportada, así como zonas de interés y otros aspectos que hacen a la propuesta.



En ambos casos, si luego de recibir la información inicial económica y comercial del concepto existe manifestación de interés de seguir el proceso para la adquisición de una franquicia, se solicitará al potencial franquiciado que firme determinados documentos que otorgan a la conversación iniciada la confidencialidad y el compromiso necesario para seguir adelante.

Siguientes pasos:

- Estudio de documentación y del proyecto en forma integral.
- Acuerdo y formalización del negocio.
- Proyecto y validación del proyecto llave en mano.

En todo caso brindamos apoyo en la búsqueda y selección del local adecuado para el punto de venta.

Ofrecemos un proyecto de adecuación "LLAVE EN MANO" (no excluyente).