

¿Me Conviene Una Franquicia Little Caesars?

REPORTE PARA EMPRENDEDORES Y EMPRESARIOS QUE QUIEREN UNA FRANQUICIA LITTLE CAESARS



**Little
Caesars**®

CUÁNTO CUESTA, CUÁL ES SU RENTABILIDAD Y COMPETENCIA.
GRATIS: GUÍA RÁPIDA PARA ABRIR UNA PIZZERÍA

¡INICIA TU NEGOCIO YA!



**CURSOS PARA
CAFETERÍAS**



**CURSOS PARA
RESTAURANTES**



**CURSOS PARA
BARES**



**CURSOS PARA
PIZZERÍAS**

¡CONTÁCTANOS PARA MÁS INFORMACIÓN!

CDMX (55) 5264-8159 | Puebla (222) 232-6795 | Guadalajara (33) 5351-6653



capítulo 1 Las Pizzerías Son Un Buen
Negocio

capítulo 2 La Verdad de las Franquicias
de Pizzas en México

capítulo 3 Franquicia Little Caesars en
México

capítulo 4 Todo lo que Debes Saber Antes de
Abrir un Negocio de Pizzas

capítulo 5 Guía Rápida Para Abrir tu Pizzería



EL NEGOCIO DE LAS PIZZAS ES RENTABLE



10 razones Por qué la Pizzería es un Buen Negocio

01 **NEGOCIO DE PIZZAS IGUAL A ¡PAN COMIDO!**

Un Negocio de Pizzas no exige grandes requisitos para iniciar

02 **DINERO FÁCIL**

La pizza es un alimento en los que se piensa primero al buscar comida rápida.

03 **COMIDA FÁCIL**

Para los que aún se dudan poner una pizzería porque no saben nada de gastronomía, han de saber que las pizzas no son difíciles de preparar.

04 **EL TAMAÑO NO IMPORTA**

No se requiere de un espacio amplio, inclusive puede funcionar como un negocio donde la comida uea solo para llevar.

05 **HOGAR DULCE HOGAR**

También puede agregarse el servicio a domicilio aumentando el número de clientes que consumen el producto.

01

LAS PIZZERÍAS CRECEN COMO PLANTAS

Durante los últimos veinte años el sector correspondiente a restaurantes ha experimentado un fuerte crecimiento debido al aumento en la costumbre de comer fuera de casa y el turismo nacional y extranjero

03

PARA PEQUEÑOS Y GRANDES

Niños que celebran cumpleaños en una pizzería, jóvenes que las eligen como lugares de bajo costo para reunirse con amigos o adultos trabajadores que buscan comida rápida.

04

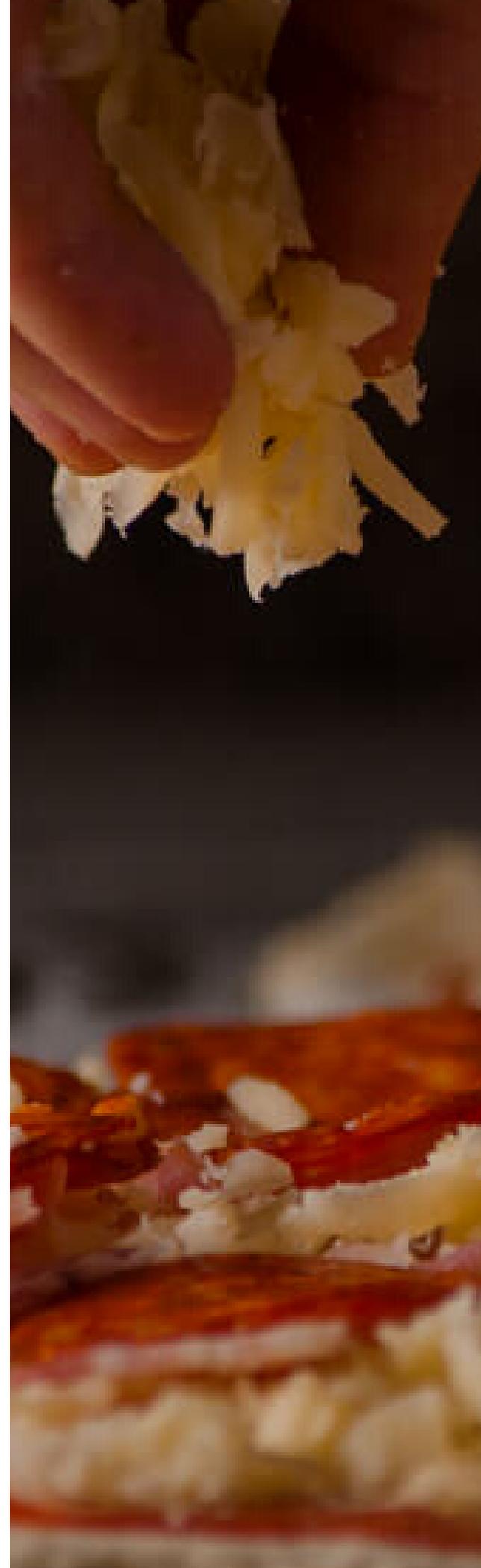
BUENO, BONITO Y BARATO

A pesar de que la ganancia en cada pizza parezca enorme, el precio que tiene es bajo para el cliente comparado con otro tipo de comida rápida lo que la hace una excelente opción..

05

DINÁMICA

En el ámbito gastronómico, la pizza es uno de los platos en los que más se experimenta para formular nuevas recetas, así que fácilmente puedes agregarle tu toque personal para diferenciarte de tu competencia.





**LA VERDAD
DE LAS
FRANQUICIAS
DE PIZZAS EN
MÉXICO**

¡ABRE TU PROPIA PIZZERÍA!



**CURSOS PARA:
-INICIAR UNA PIZZERÍA
-HACER PIZZAS
-ADMINISTRAR PIZZERÍAS**

¡MÁS INFORMACIÓN!

CDMX (55) 5264-8159 | Puebla (222) 232-6795 | Guadalajara (33) 5351-6653

En esta parte del libro te hablaremos sobre lo que significa comprar una franquicia de pizzas y qué es lo que conlleva hacerlo.

Comprar una franquicia es un sueño para muchos propietarios aspirantes de pequeñas empresas, sin embargo, existen opiniones contradictorias sobre el éxito que las franquicias tienden a tener en comparación a las pequeñas empresas independientes.

Pero si hay un punto en el que todas esas opiniones concuerdan es que "Las franquicias son muy caras, tienen los mismos riesgos que cualquier negocio de inicio y requieren de mucho trabajo para que sean rentables".

Ventajas de una franquicia

Las franquicias de pizzas permiten a los empresarios tomar ventaja de un modelo de negocio probado y hacer negocios bajo un nombre de marca que ya goza de reconocimiento en el mercado y un público fiel.

Como propietario de una franquicia es probable obtener el apoyo de su franquiciante, que es una ventaja sobre ser dueño de un negocio independiente.

¿Qué obtienes al comprar una franquicia?

Los franquiciantes deben proporcionar a los futuros propietarios de franquicias información importante y general de toda la empresa.

La documentación debe de contener aspectos importantes como el número de franquiciados, estados financieros, etc.

Es recomendable hablar con los dueños de las franquicias para preguntar acerca de sus



finanzas, almacén y la relación que va a surgir entre ustedes. Los franquiciantes también deben de incluir la descripción de los servicios que vas a recibir y las tasas iniciales que tendrás que pagar a la empresa. Sin embargo, no están obligados a proporcionar servicios como la publicidad o capacitación en las finanzas.

Los servicios y la relación con el franquiciado depende de cada empresa, pero muchos franquiciantes proporcionan estos servicios y más, en función de sus políticas.

En los documentos que te entreguen, también se informará acerca de la gestión de la empresa, una consideración importante en la compra de una franquicia.

Echa un vistazo al nivel de volumen de negocios, los cambios de gestión de los últimos y de los estilos de negocio y las historias de los altos ejecutivos.

Es fundamental que conozcas bien la franquicia y el modelo de negocio que vas a obtener.

Tu rol en la franquicia

Debes de tener un crédito sólido y efectivo antes de comprar una franquicia para que sepas cuánto puedes pagar por los costos iniciales de operación y honorarios.

Muchos empresarios de 40 años acuden a comprar una franquicia, ya que están cansados de la rutina empresarial o de tener un jefe. Sin embargo, algunos franquiciantes tienen cuidado de involucrarse con un empresario experimentado ya que podrían entrar en conflicto con la forma en que el franquiciante prefiere hacer negocios.

Al elegir una franquicia no lo hagas con base a su popularidad, solo porque veas esa





franquicia en muchas partes no significa que sea la adecuada. Consulta las normas del franquiciante cuidadosamente y determina si te sientes cómodo con el funcionamiento de la franquicia. Si ya eres dueño de tu propio negocio, puedes ser un candidato especialmente atractivo, ya que es probable que ya tengas los recursos necesarios para ello, incluyendo la propiedad, el personal y la clientela.

Conoce los costos

Hay una serie de costos asociados con la adquisición y puesta en marcha de una franquicia de pizzas:

DEPÓSITO INICIAL DE INVERSIÓN

Es probable que tengas que pagar gastos iniciales para el franquiciante. La Federación Nacional de Negocios, dice que la mayoría de los franquiciantes esperan recibir un tercio de los gastos en efectivo. El resto puede ser financiado.

Los franquiciantes pueden ayudarte a obtener préstamos a través de sus instituciones financieras. Esta cuota te permite utilizar el nombre de marca, y con frecuencia incluye la capacitación, la comercialización y otros servicios. El franquiciante determinará exactamente cuáles son los gastos que cubre.

COSTOS DE INICIO

Es posible que tengas que comprar o alquilar una propiedad, que suele ser el costo más grande de las franquicias. Además deberás comprar equipo y contratar personal para empezar a operar una pizzería. Estos son los costos de inicio tradicionales para cualquier pequeña empresa y también se aplicará a las franquicias.



LAS REGALÍAS

Tendrás que seguir pagando un porcentaje de tus ingresos para el franquiciante por el derecho a utilizar la marca. Esta tasa puede variar de 4% a 12% y también puede ser utilizado por la compañía para ayudar a tu tienda con el marketing y las promociones o tener visitas corporativas.

COSTOS ADICIONALES

Serás responsable de los costos de operación en curso, tales como la nómina. También tendrías que pagar por tu propia publicidad, dependiendo de los servicios que acordaste con el franquiciante.

¿Qué tipo de franquicia de pizzas es adecuada?

Una vez que hayas decidido que comprar una franquicia es lo que tú quieres, el siguiente paso es elegir en qué tipo de franquicia debes invertir tu dinero. Hay miles de oportunidades de franquicias para elegir. Con miles de categorías de diferentes franquicias disponibles, encontrar la adecuada puede ser una tarea difícil.

Probablemente leas muchos artículos que te sugieren cuáles son las mejores franquicias de pizzas para comprar. Sin embargo, esos artículos no son tan informativos y no sabrás cual es la franquicia adecuada para ti, por eso es importante buscar asesoría. Aunque la única persona que sabe qué franquicia es la adecuada eres tú.

La inversión que implica una franquicia ha subido estratosféricamente, en especial para las franquicias más grandes.



The background image shows the interior of a Caesars Pizza restaurant. In the upper left, there is a logo featuring a stylized eagle with its wings spread, holding a pizza slice. Below the logo, the words "Caesars Pizza" are written in a large, orange, bubbly font. The main text of the image is "FRANQUICIA LITTLE CAESARS EN MÉXICO" in large, white, bold, sans-serif capital letters, centered over the image. In the lower part of the image, there are red tables and chairs, and a counter area with a sign that says "HOT-N-READY ZONE".

FRANQUICIA LITTLE CAESARS EN MÉXICO

CURSOS DE GASTRONOMÍA

- PIZZAS

- ALITAS

- SUSHI

- CREPAS

- CUPCAKES

¡MÁS INFORMACIÓN!

CDMX (55) 5264-8159

Puebla (222) 232-6795

Guadalajara (33) 5351-6653



EMCEBAR

Escuela Mexicana de Cafeterías de
Especialidad, Bares y Restaurantes

DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA



APERTURA DE LA EMPRESA

1959

INICIO DE LA FRANQUICIA

2006

INVERSIÓN INICIAL

US\$265,000 -
US\$681,500

DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA



COSTO DE REGALÍAS

6%

TIEMPO DE RETORNO DE INVERSIÓN

ND

OFICINAS CORPORATIVAS

DISTRITO FEDERAL



¿Cuánto cuesta una franquicia de LittleCaesars en México?

Los acuerdos internacionales de las franquicias Little Caesars generalmente requieren que un franquiciatario opere un número mínimo de restaurantes en un área geográfica en un periodo de tiempo específico. Para ello requieren que los franquiciatarios prospecto tengan un valor neto substancial y fondos fácilmente disponibles.

Estos fondos son de un mínimo de \$100,000 dólares en efectivo más un patrimonio neto de \$250,000 o más. Finalmente el franquiciatario debe ser apto para recibir un financiamiento con el cual logre cubrir el costo total para abrir una franquicia Little Caesars.

Otros pagos y gastos

1. CUOTA DE DESARROLLO

Se paga al inicio del acuerdo. Esta cuota asegura el desarrollo y crecimiento de la franquicia en un área geográfica específica. La cuota es determinada, entre otros factores, por el número de pizzerías que se incluyeron en el plan de crecimiento.

2. CUOTA INICIAL DE FRANQUICIA

La franquicia carga a sus franquiciatarios una cuota 20 mil dólares para la primera unidad y 15 mil dólares para las siguientes la cual debe ser cubierta conforme se abren tiendas.

3. REGALIAS.

Este cargo está relacionado con los derechos de autor que la franquicia tiene sobre las tiendas y está equivale al 6% sobre ventas brutas.

4. PUBLICIDAD

Como parte del contrato, la franquicia exige una cuota publicitaria de 4% de ventas brutas, la cual está destinada exclusivamente a la publicidad del local.

The background image shows the interior of a Caesars Pizza restaurant. In the upper left, there is a large mural of a Roman soldier's head. Below it, the words "Caesars Pizza" are visible in a stylized font. The main area of the image is a dining room with several tables and red chairs. In the background, there is a service counter with a menu board that includes the text "HOT-N-READY ZONE".

TUDO LO QUE DEBES SABER ANTES DE ABRIR UNA PIZZERÍA

¿Qué Equipo Necesita una Pizzería?

Si bien la compra de ciertos productos dependerá en gran medida del espacio con el que cuentes, así como la variedad de pizza que ofrezcas hay productos que son obligatorios tener en un pizzería.

Horno, cortadora, cajas, platos y servilletas están entre la lista de accesorios indispensables para el buen funcionamiento de una pizzería.

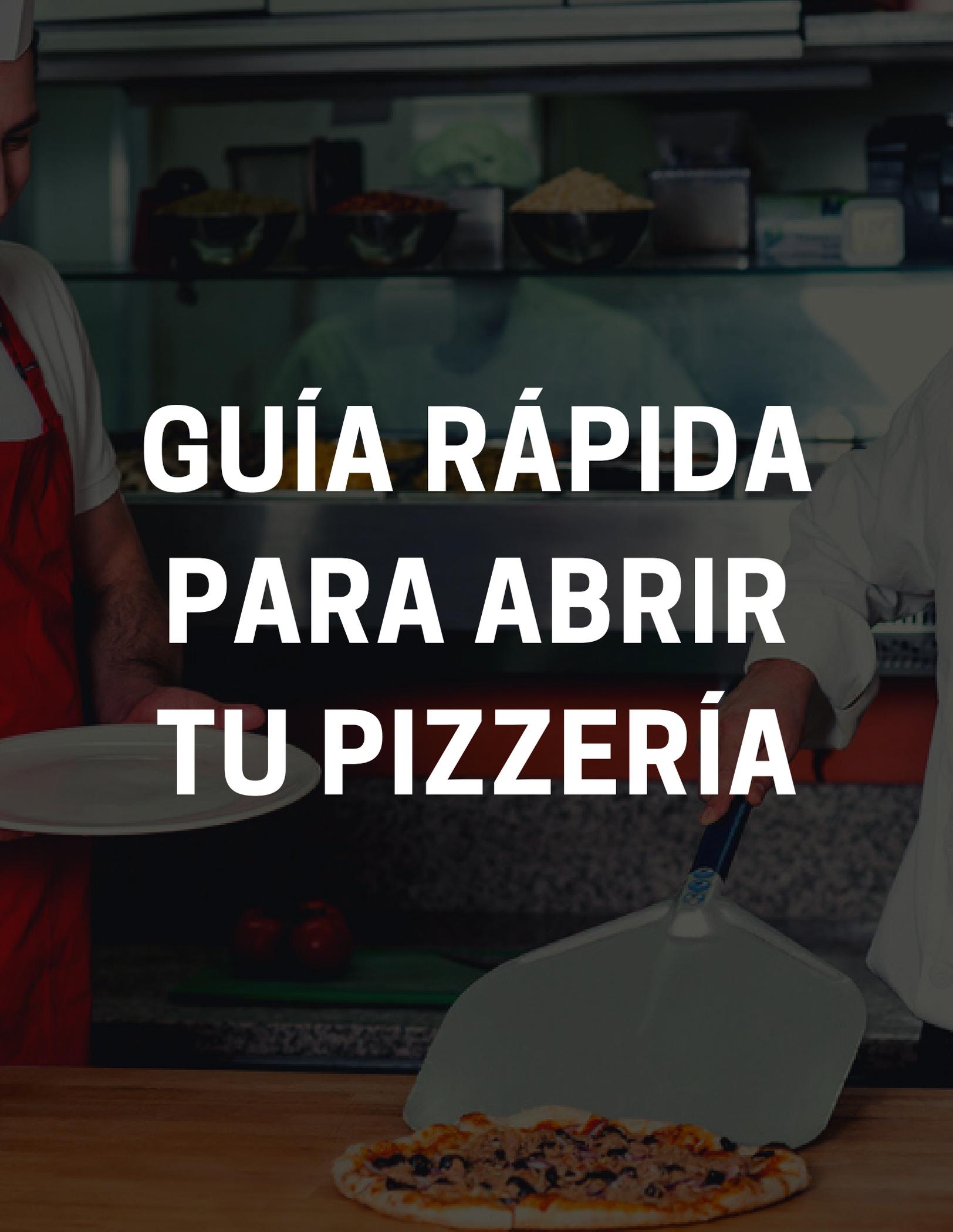
Ahora que si cuentas con espacio suficiente, también deberás considerar comprar mesas y sillas para los clientes que decidan comer en tu local.

Horno Eléctrico VS Horno de Leña

Esta es una de las mayores dudas de las personas que quieren iniciar una Pizzería. Prácticamente una pizza sabe igual sin importar en qué tipo de horno sea preparada, excepto por una mínima diferencia: la sazón "plus" que se da gracias a la sensación de sabor carbonizado, perfectamente preparado; algo que solamente se alcanza con un horno de leña.

Además los costos de inversión, costos de consumo y el tiempo que tardan en hornear son temas que deberás tomar en cuenta antes de decidirte por alguno de los dos.





GUÍA RÁPIDA PARA ABRIR TU PIZZERÍA



Principales Pasos para Abrir una Pizzería

01 ESCRIBE TU PLAN DE NEGOCIOS Y PLAN DE MARKETING

El plan de negocio y plan de marketing son aspectos muy importantes de cualquier negocio, ya que mostrarán su curso de acción, tanto para operar como para la comercialización del negocio.

Sin estos documentos, es posible que no seas capaz de obtener financiación. En pocas palabras, el plan de negocios y de marketing son una guía a seguir para iniciar tu negocio, además de que te ofrece la oportunidad de saber aspectos como su rentabilidad antes de gastar un solo peso.

02 SIGUE TODAS LAS LEGALIDADES PARA INICIAR UN NEGOCIO

Para operar una pizzería, asegúrate de obtener todas las licencias, permisos y seguros necesarios a nivel federal, estatal y local.

03 ASEGURA EL FINANCIAMIENTO PARA TU NEGOCIO

En tu plan de negocio, determinarás la cantidad de fondos que necesitas para empezar un negocio de pizzas. Ponte en contacto con los inversores, solicita préstamos y utiliza así todos los capitales que tienes a mano para iniciar el negocio.

04 INVESTIGA LUGARES DIFERENTES

Busca en varios lugares que están disponibles para alquiler o venta.

Elige el lugar que mejor se adapte a tu presupuesto y que sea un lugar ideal para los clientes.

05 DESARROLLA ELEMENTOS DE MARKETING

Desarrolla tu logo, gráficos, tarjetas de presentación, y el resto de materiales de promoción. Esto te ayudará a coordinar los colores que utilizas en tu decoración, en el menú, y otros elementos de marketing.

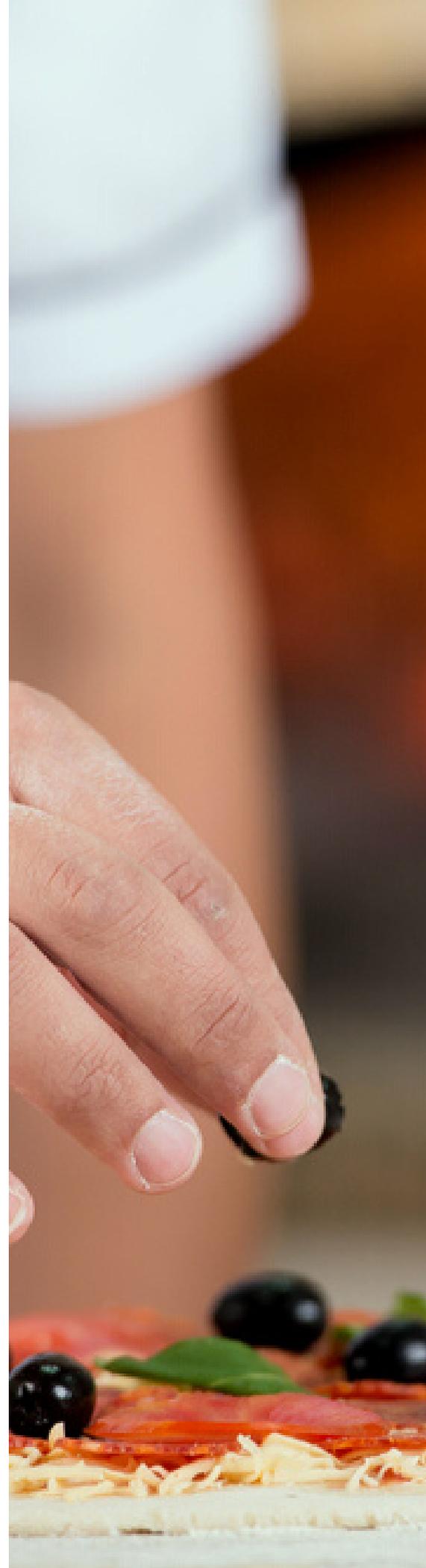
Esto es parte de lo que se conoce como identidad corporativa. Realizar un manual de identidad te servirá para dar una imagen uniforme a tu pizzería.

06 REALIZA CAMBIOS EN LA DECORACIÓN

Si así lo deseas, haz más acogedor el lugar o forma una personalidad para tu negocio. Recuerda que la imagen también vende.

07 COMPRA EQUIPO ADICIONAL NECESARIO PARA HACER PIZZAS

Si tu tienda no tiene mesas, sillas, cabinas, máquinas de tarjetas de crédito, o cualquier otro elemento que necesita para desarrollar tus actividades diarias, tendrás que comprar estos artículos. Además de un horno, moldes y cortadores





08 CONSTRUYE TU MENÚ

Elige los elementos que vas a vender, y establece sus precios. Más tarde elige el tema que vas a usar para su diseño gráfico.

09 DESARROLLA RELACIONES CON PROVEEDORES Y DISTRIBUIDORES

Es necesario asegurar las mejores y más rentables formas de obtener todos los alimentos y otros artículos que necesitas para ejecutar tu negocio.

Estos proveedores y distribuidores tendrán toda la comida, las bebidas, los utensilios, los menús y los materiales de marketing que necesitas para tu negocio.

10 CONTRATA Y CAPACITA A TU PERSONAL

Estas personas serán la columna vertebral de tu negocio, pues dependerá de ellos que tu comida y servicio sean del agrado de los clientes.

11 ABRE EL NEGOCIO CUANDO ESTÉS LISTO

Una vez que todo se ha terminado y tu negocio está listo para el público, abre las puertas.

Prepárate para obstáculos en el proceso, pero tome medidas para resolver, si es necesario, para que todo pueda funcionar sin problemas.

ASESORÍA GRATIS PARA

**INICIAR
TU
NEGOCIO
DE
PIZZAS**

HABLA HOY A LOS TELEFONOS:

CDMX (55) 5264-8159 | Puebla (222) 232-6795

Guadalajara (33) 5351-6653

O ENVÍA UN WHATSAPP AL: 52178161858