



HOME NOTICIAS ARTICULOS REPORTAJES FRANQUICIAS TIENDA DE INFORMES QUIENES SOMOS

Buscar franquicia

Definición franquicias Canon Royalty Manual Operaciones Know How Formación Contrato de franquicia Legislación Ferias Servicios continuados Master franquicia Area developer
Inversión inicial Cuenta Explotación Cash Flow Plan Negocio Crear empresa Margen de producto Alquilar local

SERVICIOS
PARA FRANQUICIADOS
PARA FRANQUICIADORES
BOLETIN NOTICIAS
REVISTA F&N

TOP FRANQUICIAS
DE BAJA INVERSION
LOS MÁS VISITADOS
NUEVAS FRANQUICIAS
INNOVADORAS
TOP COMERCIO
TOP RESTAURACIÓN
TOP SERVICIOS
TOP AUTOEMPLEO

OTRAS NOTICIAS
Asia se rinde a Mango
El I+D+i, la clave de la expansión internacional del Grupo Interni
La franquicia 5àSec inaugura una tintorería cada 3 días en todo el mundo
Los establecimientos de Attiquis cambian de imagen
El Observatorio de la Franquicia sitúa las aperturas de franquicias de servicios al alza
Cuando los bocadillos también se degustan
Createsse o el arte de hacer abalorios, en Madrid
Juegos temáticos al gusto de cada franquiciado
Formación en tres frases para los franquiciados de Nucorpo
Body Factory se especializa en socorrismo

Jani-King Spain Pone en Marcha un Nuevo Proceso para Mejorar la Calidad de sus Franquiciados

La multinacional dedicada a los servicios de limpieza comercial, implanta un nuevo proceso para mejorar la calidad, materializado en el nuevo Manual de Selección de Franquiciados.

El Manual ha sido diseñado con el fin de asegurar que el futuro franquiciado reúna las cualidades necesarias para convertirse en un franquiciado de éxito dentro de la franquicia.

El Manual de Selección de Franquiciados se encuentra constituido por 4 fases, manifiestas cada una de ellas en reuniones consecutivas mantenidas con el futuro franquiciado. La primera de las fases es la denominada "El Producto", a través de la cual se le informará al candidato acerca de los términos básicos del sistema y la estructura, y sobre lo que el Franquiciador esperará de él en el día a día de su actividad; "La Trayectoria", fase en la cual se presentará la estructura financiera de la franquicia, y posteriormente se tratará acerca del proceso de crecimiento del propio negocio del futuro franquiciado. La tercera de las fases, "Acerca de Ti", se encuentra concentrada en el propio candidato, llegándose a un conocimiento más profundo sobre sus propias circunstancias, y sobre cómo tal realidad podría afectar a su capacidad de éxito en la franquicia, y por tanto a la propia marca Jani-King. En caso de que tras la evaluación inicial el Franquiciador considere que se trata de un potencial franquiciado con las cualidades necesarias para operar, se le hará entrega de una copia del Acuerdo de Franquicia para que detenidamente pueda revisarlo, y así poder tomar una decisión una vez que tenga el visto bueno por parte de la franquicia. En la cuarta y última de las fases del proceso, "Auto Selección", el candidato será invitado a confirmar su deseo de poner en marcha una franquicia Jani-King, y será entonces cuando se comenzará con la solicitud formal para la adquisición. Tras cada una de las 4 fases el candidato será libre para poder comunicar su deseo de proseguir o no con el proceso, así como el Franquiciador podrá decidir si se trata de un candidato que debe continuar, o por el contrario abandonar el proceso de selección.

En cada una de las reuniones se pondrá énfasis en la correcta implantación del sistema, en la necesidad de trabajar duramente, y en establecer las responsabilidades de cada uno de los franquiciados tanto para su propio beneficio directo, como para el beneficio del conjunto de la compañía y de la marca Jani-King, máximas prioridades de la multinacional.

Jani King Spain nace en 2005 con el objetivo de alcanzar una continua expansión con carácter global. Su crecimiento se ve plasmado en los últimos datos oficiales de la compañía, situándose en el último periodo en una sexta posición en tasa de crecimiento de facturación de clientes, con respecto al restante de 18 países a nivel mundial. Los datos igualmente revelan que el crecimiento de la filial ha sido obtenido en un tiempo a destacar, ya que sólo ha necesitado de un periodo de dos años para alcanzar tal posicionamiento.

Cuarenta años en el mercado, y más de 12.500 franquiciados en más de 18 países de todo el mundo, garantizan el éxito de Jani King; multinacional estadounidense que ha convulsionado el sector de los servicios de limpieza comercial, gracias a su exclusivo sistema de trabajo, y a la seguridad de ventas por contrato que garantiza a todos sus franquiciados.

Requisitos Mínimos:

Inversión total estimada: 165.000€
Recursos propios: 50.000€
Resto: financiación

Franquicias y Negocios28/05/2008

< VOLVER IR A LA FICHA DE Jani-King

Franquicia
Monta tu Propio Negocio. Sin Jefes ni Horarios. Solo Tú!
www.Seshamo.com/Franquicias

Un negocio desde 10.000 €
Por fin en España, maquinas vending para Pymes. Sin necesidad de local.
www.innovending.es

KüchenHouse Cocinas
Buscamos Empresarios para nuestra red de tiendas de muebles de cocina
www.kuchenhouse.com