



GUÍA DE FRANQUICIAS

BUSCAR franquicia



BUSCAR POR SECTOR

Franquicias Comercio

Franquicias Restauración

Franquicias Servicios

EL SECTOR DE LA LIMPIEZA COMERCIAL, A PRUEBA DE RECESIÓN



Jani-King, franquicia líder a nivel mundial en el sector de la limpieza comercial, continúa experimentando un crecimiento positivo.

El sector de la limpieza comercial avanza a pesar de la crisis. Este mercado marca un crecimiento positivo, ya que pase lo que pase, los establecimientos deben limpiarse. No importa lo que suceda: hospitales, hoteles, cines, teatros, establecimientos de ocio, restaurantes, oficinas... Todos necesitan ser limpiados. Según Jerry Crawford, Presidente de Jani-King International, la industria de la limpieza comercial ha probado ser flexible y estable. "En mis conversaciones con otros franquiciadores, también miembros de la Asociación Internacional de Franquicias, he escuchado cómo los retos económicos actuales han forzado a otras empresas de franquicias a detener la apertura de nuevos establecimientos, revisar planes de crecimiento e incluso a cerrar algunas de sus oficinas. En Jani-King, ninguna oficina regional ha tenido que cerrar sus puertas. De hecho, Jani-King continúa experimentando un crecimiento positivo a través de nuevos clientes, aumentando el número de contratos de mantenimiento y de nuevos franquiciados".

Jani-King continúa avanzando ante la situación económica. "La industria de la limpieza comercial continúa mostrándose como una inversión sólida por encima de otros sectores", dice Crawford. Es por ello, que en un momento como el actual, Jani-King se presenta como la inversión y la alternativa de negocio perfecta para aquellos emprendedores que gestionar su propia empresa y también para inversores que buscan rentabilidad.

Con sus diversos planes de franquicia, Jani-King se adapta a las diferentes necesidades de aquellos que buscan comenzar una franquicia en este sector. La compañía garantiza por escrito a sus franquiciados un volumen determinado de contratos con clientes, para que éstos inicien su labor empresarial con todas las garantías. Tal es así, que si la central no consigue, por alguna razón, el volumen de ventas estipulado, abona mensualmente una cantidad económica equivalente al beneficio que el franquiciado deja de obtener, siempre que implemente el sistema Jani-King. La garantía de ventas es muy clara: con el Plan 44 de Jani-King, por ejemplo, la compañía se compromete a ofrecer, en el mes 18, 44.000 euros de ventas mensuales y si no consiguen alcanzarlo, pagan al franquiciado 4.400 euros mensuales. Esto le ofrece una seguridad y le permite concentrarse en las operaciones. Este Plan está diseñado especialmente para inversores que buscan rentabilidad asegurada.

Pero Jani-King ofrece además planes que garantizan diferentes niveles de facturación. Con su Plan 0, por ejemplo, que supone una inversión significativamente más baja, para quienes no están buscando el mismo nivel de ventas garantizadas ofrecido por otros planes pero que sí buscan construir un negocio dentro de una estructura probada.



Ver más información de Jani-King

Franquicias y Negocios
06/04/2009