

977 100 779

usuario

contraseña

entrar

# la franquicia **MÁS RENTABLE**



INICIO NOTICIAS ENTREVISTAS GUÍA DE FRANQUICIAS CONTACTO INSERTAR FRANQUICIA RSS ÁREA FRANQUICIADOR BOLETÍN

DIRECTORIO DE FRANQUICIAS

ENTREVISTAS DE FRANQUICIAS

A. Inmobiliarias / S. Financieros  
 Administración de Fincas  
 Agencias de viajes  
 Alimentación  
 Animales / Mascotas  
 Asesorías / Consultorías / Legal  
 Automóviles  
 Clínicas / Salud  
 Comercios Varios  
 Comunicación / Publicidad  
 Construcción / Reformas  
 Copistería / Imprenta / Papelería  
 Deportes / Gimnasios  
 Eliminación de Tatuajes  
 Energías renovables  
 Enseñanza / Formación  
 Estética / Cosmética / Dietética  
 Hogar / Decoración / Mobiliario  
 Hostelería  
 Informática / Internet  
**Limpieza / Tintorerías / Arreglos**  
 Moda complementos  
 Moda hombre  
 Moda infantil  
 Moda íntima  
 Moda joven  
 Moda mujer  
 Ocio  
 Perfumes  
 Productos especializados  
 Reciclaje / C. Informáticos  
 Regalo / Juguetes  
 Servicios a domicilio  
 Servicios varios  
 Telefonía / Comunicaciones  
 Tiendas Eróticas  
 Tiendas Online  
 Transportes  
 Vending / Videocajeros

BUSCADOR DE FRANQUICIAS

Elige sector

Elige franquicia

BUSCAR

Jani-King. entrevistamos a su Director Gral., Enrique Pegenaute



**Enrique Pegenaute**  
 Director Gral.  
 Franquicia Jani-King



**¿Cómo nace Jani King y cuando decide operar bajo el sistema de franquicias?**

En 1968, Jim Cavanaugh, estudiante de la Universidad de Oklahoma, se dio cuenta de que el negocio de los servicios de limpieza nunca pasaría de moda.

Comenzó anunciando los servicios de limpieza durante el día, para poder cumplir con ellos por la noche. En menos de un año, 1969, Jim creó Jani-King y empezó a promocionar el concepto innovador que llevaría a la compañía a ser líder del sector. Desde los humildes orígenes de la compañía, hasta alcanzar el estado actual como la mayor y más rentable compañía mundial de franquicias de limpieza comercial, el imperio Jani-King se ha consolidado gracias al trabajo duro y a la creencia de que existe un mundo repleto de oportunidades para una franquicia de limpieza.

**¿Cuál ha sido la trayectoria de Jani King desde sus comienzos?**

A comienzos de la década de los 70, Jani-King se convirtió en una compañía de franquicias como ninguna otra. En 1974, Jim empezó a aplicar su exitoso concepto de la franquicia, en el que Jani-King localiza el negocio y ofrece al franquiciado un conjunto de clientes iniciales con los que trabajar. En 1976, Jim trasladó la oficina principal de la compañía a Dallas, Texas, para poder continuar con el crecimiento de Jani-King. El crecimiento nacional continuo de Jani-King se transformó en una historia de éxitos internacionales en 1986, cuando Canadá se convirtió en la primera Master franquicia internacional. En menos de un año, la revista Entrepreneur Magazine situó a Jani-King en el puesto número 1 de su clasificación de franquicias de limpieza comercial, puesto en el que ha permanecido durante los 22 últimos años. La década de los 90 fue una época de crecimiento excepcional para Jani-King, tanto nacional como internacionalmente. La compañía vendió su franquicia número 5.000 y consiguió introducirse en los mercados de Australia, Brasil, Francia, Gran Bretaña, Hong Kong, Malasia, México, Nueva Zelanda, Singapur, Corea del Sur, Taiwán y Turquía. La edición de Entrepreneur International de 1998 situó a Jani-King en la posición n.º 1 en "Maintenance Franchise" y n.º 1 en la lista de las mejores 200 franquicias internacionales. Hoy, Jani-King cuenta con más de 13.000 franquiciados en 18 países de todo el mundo. Jani-King continúa ofreciendo un servicio extraordinario a miles de clientes y, al mismo tiempo, realizando su reputación como n.º 1 en franquicias del sector de limpieza.

**¿Cuál es la situación actual del sector y su posible evolución?**

Jani-King continúa avanzando en esta difícil situación económica, mientras algunos negocios corren peligro de cerrar y otras franquicias han tenido que posponer sus planes de expansión. 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".

No importa lo que suceda, los establecimientos deben limpiarse. Hospitales y hoteles, por ejemplo, no pueden dejar que ninguna de sus necesidades de limpieza se vean afectadas. Si así fuera, se crearían en un hospital mayores riesgos sanitarios para los ya vulnerables pacientes y empleados. En un hotel, donde la satisfacción del cliente es lo que predomina, cortar cualquier tipo de servicio de mantenimiento probablemente provocaría una impresión negativa y disminuirían las reservas. Cines, teatros, establecimientos de ocio, dependen de clientes asiduos. Y ahora más que nunca, cuando menos personas visitan restaurantes y en general, cualquier lugar de entretenimiento, es fundamental que el cliente viva una experiencia positiva y desee volver. Si el establecimiento está sucio, el cliente escogerá otro lugar la próxima vez.

Los edificios de oficinas, también deben conservar la calidad de su mantenimiento, para reforzar la moral de sus empleados. Cuando un edificio de oficinas está sucio o sin el mantenimiento adecuado, los empleados se sienten normalmente subestimados, lo que repercute negativamente en su productividad.

Por otra parte, algunos de los que han sido despedidos de sus trabajos, se han unido a Jani-King como franquiciados, pensando en un futuro más seguro como su propio jefe. Además, muchas empresas han proporcionado a sus más antiguos empleados generosas indemnizaciones por despedido, creando de ese modo oportunidades para que inviertan en sistemas de franquicia probados y de bajo coste.

"La industria de la limpieza comercial es estable y continúa mostrándose como una inversión sólida por encima de otros sectores", dice Crawford. "Cuando el Sr. Cavanaugh fundó Jani-King hace 40 años aproximadamente, tenía previsto

Utilizamos cookies propias y de terceros. Si continúa navegando acepta su uso. Política de cookies.

Esperamos un crecimiento positivo en estos duros tiempos económicos mientras nos acercamos a nuestros objetivos a largo plazo”.

#### ¿Qué ventajas puede aportar la Franquicia a un futuro Franquiciado?

Jani-King ofrece un revolucionario concepto de negocio que triunfa desde hace ya 40 AÑOS en 18 PAÍSES alrededor del mundo. Especializada en servicios de limpieza a empresas, GARANTIZA a sus franquiciados un volumen determinado de CONTRATOS con CLIENTES. Así, si desde la central no se consigue el volumen de ventas estipulado, se pasará a ABONAR MENSUALMENTE una cantidad económica equivalente al beneficio que el franquiciado deja de obtener.

El concepto de Jani-King es sencillo. Pensamos, que el propietario de un negocio pone mucha más atención y dedicación en el servicio de atención al cliente que un empleado.

En el sistema Jani-King el franquiciado obtiene la PLENA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE, manteniendo en todo momento unos COSTES FIJOS, ya que tenemos el sistema para hacerlo. Por tanto, el franquiciado tiene el beneficio asegurado.

Además, todos los planes incluyen el PROGRAMA DE FORMACIÓN INTENSIVO de Jani-King, que cubre todos los ámbitos del negocio.

La Oportunidad:

- Franquicia de Gestión, con mínimo nivel de inversión adaptado a la situación financiera actual
- Posibilidad de crear un negocio en una industria totalmente flexible a prueba de recesión.
- Nivel de ventas garantizado acorde con la inversión disponible
- Sin necesidad de local, no importa cuánto crezca el negocio, puede llevarse desde casa.
- Amplia formación inicial y soporte continuados.

#### ¿Cuál es el perfil que buscan del Franquiciado?

Jani-King busca inversores serios, personas con alta capacidad de gestión, enfocados en ofrecer un servicio de calidad, y con ambición para construir un negocio rentable. Los Franquiciados de Jani-King concentran sus habilidades y ambiciones en el crecimiento del negocio y dirección del personal de limpieza.

RECIBE INFORMACIÓN GRATUITA DE ESTA FRANQUICIA

Nombre:

Apellidos:

Correo electrónico:

Teléfono:

Móvil:

Población:

Provincia:

**Solicitar información sobre franquicias relacionadas:**

[Click para seleccionar todas las franquicias](#)

Clean & Iron Service     DetailCar     Devuelving.com  
 Lavalux     Lavasuper     Limpo  
 Open Wash

[Click para seleccionar todas las franquicias](#)

He leído y acepto [política de privacidad](#).

Enviar

Envianado el formulario nos autoriza a incorporar sus datos a un fichero inscrito en la AEPD cuyo titular es Franquiciasaldia S.L. y cederlos a las franquicias de las que ha solicitado información. También nos autoriza a enviarle comunicaciones sobre franquicias. Puede ejercer sus derechos de acceso, rectificación y cancelación dirigiéndose a los datos del pie de página.