

Genios de las ventas en busca de autoempleo

Comentarios



La franquicia es un buen refugio para los emprendedores con habilidades comerciales.

El arte de saber vender tiene premio a través de la franquicia. Este sector se presenta como un camino fácil y con múltiples variedades para aquellos con habilidades comerciales. Además supone el camino hacia el autoempleo para los comerciales desubicados y cansados de moverse de trabajo en trabajo.

Si sabes vender la franquicia es uno de los caminos más fáciles para optar por el autoempleo. Múltiples y de diversos sectores son las opciones que se presentan bajo el paraguas de este sistema económico en los que desarrollar una profesión. Desde hostelería, comunicación, pasando por energías renovables, en todos los sectores hay espacio para el papel del comercial, en muchos casos indispensable para el funcionamiento del negocio.

Además, para todos aquellos comerciales, cansados de cambiar cada cierto tiempo de empresa y que ahora se encuentran desubicados, la franquicia surge como una oportunidad a través del autoempleo.

En este sentido encontramos franquicias como Lacomandamanda, implantada en el sector de hostelería y cuyas características comerciales son uno de sus elementos claves. Su concepto de negocio, basado en el suministro de menaje para el canal de hostelería, restauración y cafeterías (HORECA) está basado en un perfil comercial que sea capaz de colocar sus productos a este tipo de empresas. Los emprendedores necesitarán 9.000 euros para comenzar a funcionar como franquiciados de esta enseña.

La publicidad es el considerado sector por excelencia para los comerciales. La venta de espacios publicitarios es uno de los segmentos donde más profesionales se encuentran con este tipo de habilidades. Estos espacios publicitarios pueden ser tan originales como el modelo que presenta Publipan, donde se venden espacios de las bolsas de pan. En estas bolsas, también hay espacio para información, pasatiempos e incluso recetas. Esta publicidad se da en mano al utilizar la panadería para hacer el reparto, por lo que llega diariamente a las calles, tras haber hecho su presencia por las calles. En este caso, la inversión inicial es de 12.000 euros.

En primera línea con el consumidor, también se encuentran los franquiciados de Key 21 Multiutility Network. Esta franquicia ayuda a los consumidores a reducir sus gastos. Ofrecen todos los servicios de utilidad pública para el hogar y para la pequeña y media empresa ayudando a escoger el precio más conveniente.

Caffé Astoria, por su parte, también se mueve en el ambiente comercial ya que sus franquiciados tendrán que situar la máquina de café de moda gratuita en las pequeñas y medianas empresas y el beneficio se obtiene por el consumo que los miembros de la empresa realizan diariamente en la máquina. El esfuerzo para el emprendedor, que quiera invertir 6.000 euros en una franquicia de esta enseña, consiste, por tanto, en ubicar las máquinas.

Las agencias de viaje son otro de los sectores que se apoyan en este tipo de profesionales para desarrollar su negocio. En Zafiro Tours, la cadena que cuenta con más de 700.000 enseñas, también buscan perfiles de comerciales capaces de ofrecer viajes que mejor se adapten a las necesidades de cada cliente. La inversión inicial de esta enseña es de 12.500 euros.

Curiosamente las energías renovables también proporcionan un espacio óptimo para este tipo de habilidad. SolQ también se enfoca desde el punto de vista del autoempleo y ofrece a sus franquiciados una formación continua en conocimientos del sector de la energía solar. De este modo, los emprendedores tendrán un marco completo para las decisiones de gestión a las que deberán enfrentarse. Esta cadena requiere de una inversión inicial de 6.000 euros.