

# Selecta Retail

expansion & commercial consulting

expansion & commercial consulting

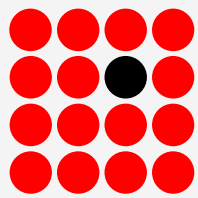


FRANQUICIAS

AYUNTAMIENTOS

CENTROS COMERCIALES

PARTICULARES



# Selecta Retail

expansion & commercial consulting

## EMPRESA

Selecta Retail es una compañía de consultoría especializada en el sector comercial. Selecta Retail le ayuda a realizar y dirigir desde el principio su proyecto comercial con las máximas garantías de éxito.



**El conocimiento del mercado es el camino del éxito**

**NUESTRO OBJETIVO/MISION** es ayudar a las personas y empresas a tomar una decisión de inversión en una actividad comercial, localizar los riesgos, preverlos y plantear soluciones. Si la decisión es afirmativa al proyecto, colaboramos en la puesta en marcha de su negocio.

**NUESTRO EQUIPO** esta formado por un grupo de trabajo joven de contrastada profesionalidad y credibilidad dentro del mercado.

**NUESTRA EXPERIENCIA** de más de 15 años de trayectoria profesional como equipo técnico experto y especializado nos avala para garantizarle el mejor asesoramiento posible.

**NUESTROS CLIENTES** los dividimos en cuatro grupos, **FRANQUICIAS, CENTROS COMERCIALES, AYUNTAMIENTOS Y PARTICULARES**, con personal especializado en cada uno de los sectores.



**ANALIZA, INVESTIGA, ACTUALIZA y COMPARA, El mercado es muy amplio y siempre hay cosas que mejorar, desarrollar e implementar en nuestro negocio.**

## FRANQUICIAS

### EXPANSIÓN DE LA FRANQUICIA.

Somos el equipo de expansión de la pequeña y mediana franquicia:

- Agente externo de expansión de la franquicia.
- Búsqueda activa de locales.
- Ofrecemos los mejores locales a las franquicias para que ellos a su vez los ofrezcan a sus franquiciados.
- Informes mensuales de posibles ubicaciones.
- Cierre de las condiciones de alquiler.
- Servicio de aviso de posibles oportunidades de locales vacíos o con posibilidades de quedar disponibles.
- Selección de personal especializado.

### ANÁLISIS ESTRATÉGICO MODELO DE NEGOCIO

El mercado cambia cada día, adapta tu empresa a los cambios, analízalos, descúbrelos, implántalos:

- En el sector de retail los cambios y novedades aparecen casi a diario, y los modelos pueden pasar del éxito al fracaso por la falta de adaptación.
- Análisis desde un punto de vista externo de posibles mejoras y actualización constante del modelo de negocio.
- Implantación de medidas de éxito probado tanto en el sector a estudiar como en otros sectores y que encajen en su empresa.
- Acciones a realizar para la mejora de la franquicia.
- E-commerce: Implantación y gestión de tiendas online.

### MEJORAS PARA SU ACTUAL RED DE FRANQUICIAS.

El mercado es muy amplio y siempre hay cosas que mejorar, desarrollar e implementar en nuestro negocio:

- Análisis de los locales según facturación.
- Medidas correctoras a realizar.
- Análisis externo de los todos factores que influyen en el funcionamiento de un negocio.

### ANÁLISIS DE IMPLANTACIÓN

Con el objeto de una toma de decisión adecuada para la consecución del éxito del proyecto/implantación, realizamos:

- Análisis de posibles ubicaciones en base al negocio y público objetivo de la franquicia a implantar.
- Comparativa de rentas para determinar cual es la mejor opción.
- Disponemos de base de datos de precios actualizados por zonas, de numerosos locales y proyectos realizados.
- Estudios de población, poder adquisitivo, áreas de influencia e isócronas.
- Visibilidad de locales, tráfico rodado y peatonal, transporte público, aparcamientos, etc.

### BUSQUEDA DE FRANQUICIADOS.

Nuestros contactos con franquiciados multiplican tus posibilidades de expansión:

- Ofrecemos las mejores enseñanzas a nuestros clientes y contactos para lograr nuevas aperturas.
- Analizamos las mejores oportunidades.
- Reorientamos modelos de negocios obsoletos o con poca perspectiva de rentabilidad.
- Ofrecemos nuestro servicio de búsqueda activa de franquiciados.

### ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.

Tu competencia avanza, avanza con ellos y supéralos:

- Informes de la competencia dentro del sector.
- Informes puntuales de la situación de la competencia en la zona para la toma de decisión de implantación en zonas determinadas.



**EL ANÁLISIS DEL NEGOCIO ES EL CAMINO DEL ÉXITO**

## **PARTICULARES**

### **ANÁLISIS DE VIABILIDAD COMERCIAL**

La base del éxito al iniciar un negocio es un estudio exhaustivo de todos los factores del modelo a implantar desde una visión global del sector.

- Es fundamental el estudio de la ubicación del Local comercial, visibilidad de los locales respecto al tráfico rodado y peatonal, ubicación respecto a paradas de transporte público, aparcamientos públicos, posibles barreras visuales, etc.
- Valor de los alquileres de la zona seleccionada, la población de la que disponemos, la zona de influencia, etc.
- Tipología de clientela que vamos a disponer, competencia y concentración de establecimientos similares en nuestra zona.

### **ANÁLISIS DE VIABILIDAD ECONÓMICA**

Planificar las necesidades económicas de un proyecto supone reducir incertidumbres y saber las necesidades reales de dinero de nuestro negocio.

- El Plan de viabilidad económico, es realmente el punto de partida de todo nuevo negocio. Realizamos un estudio económico profesional.
- Revisar todo el plan económico previsto por la franquicia y comprobar si es factible su cumplimiento.
- Análisis de la rentabilidad del negocio, punto de equilibrio, y riesgos del negocio a implantar. Proyección de la cuenta de pérdidas y ganancias y del balance del negocio.
- Clarificación de las necesidades económicas, de financiación, de circulante, plan de ventas mensual previsto, costes fijos y márgenes del producto a comercializar.
- Necesidades de personal, cuadro de horarios y cierres previstos.

### **GESTIÓN DE LA APERTURA DEL LOCAL**

Realizamos todas las gestiones para la apertura del local, desde la obtención de licencias y permisos, hasta la ejecución de la obra o reforma.

- Proyectos de arquitectura, gestión de obtención de licencias y todo lo necesario para la apertura de tu negocio.
- Proyectos y obras. Llaves en mano para que el inversor solo se preocupe por su negocio, realizando los proyectos y ejecutando las obras.
- Disponemos de los mejores profesionales del sector del retail, para lograr los plazos más ajustados.
- Selección de personal especializado.

### **ASESORAMIENTO ADICIONAL**

Ofrecemos un asesoramiento global para que el emprendedor solo se preocupe por el negocio.

- Gestión de la apertura y acciones comerciales a realizar.
- Asesoramiento Legal. Constitución de la sociedad, revisión de contratos de alquiler, contrato con la franquicia, contratación de personal, contratación de servicios de mantenimiento (limpieza, mantenimiento informático, etc.)
- Asesoramiento financiero, contabilidad de su empresa, liquidaciones de impuestos, cuentas y libros anuales, etc.
- Marketing. Análisis de imagen de empresa y de acciones publicitarias a realizar.
- E-commerce: Implantación y gestión de tiendas online



## AYUNTAMIENTOS

### ANÁLISIS DE LA RED COMERCIAL

Marcar las directrices de crecimiento del comercio dentro de una ciudad permite el desarrollo ordenado del mismo que a su vez beneficia a sus ciudadanos en el día a día:

- Análisis de la red comercial existente definiendo propuestas de expansión y mejoras en la ciudad.
- Implantación de zonas de aparcamiento, paradas de transporte público, peatonalización de viales, implantación de zonas azules, etc. con el objeto de mejorar el funcionamiento del comercio local.
- Estudio de la red comercial de la ciudad y sus mejoras para generar un atractivo adicional a los habitantes y regenerar la economía local.

### IMPLANTACIÓN Y GESTIÓN DE UN C. COMERCIAL

La implantación de un centro comercial en una ciudad requiere un estudio de todos los factores que le rodean, para que se convierta en un beneficio real para sus ciudadanos.

- No todas las ciudades reúnen las condiciones necesarias para acoger un centro comercial, pero las que son adecuadas, deben estar convencidas de que es la mejor opción, y que no interfiere en el comercio local.
- Estudio de la mejor ubicación, de la repercusión económica, de la creación de empleos, etc.
- Las actividades comerciales y su promoción, son uno de los principales motores de creación de empleo.
- Definición del centro comercial, dimensiones acordes a la zona en que se ubica, usos predominantes y su funcionamiento. Definición del mix comercial, según las necesidades comerciales de la ciudad, excesos y carencias.
- Estudio de la implantación de actividades complementarias de ocio vinculadas al centro comercial.

### REACTIVACIÓN COMERCIAL

Realizamos planes directos de reactivación del comercio local mediante la organización de “eventos comerciales”

- Planes de reactivación comercial con organización de eventos. Duplicidad de esfuerzos en promoción y animación comercial.
- Campañas promocionales de los comercios, eventos con asociaciones de comerciantes, ferias Outlet, campañas de descuentos promocionales, inauguraciones y aperturas, etc.
- El resultado de estas acciones comerciales no es otro que la creación de empleo local, ya que el ciudadano compra en su propio municipio.

### CONCURSOS DE ADJUDICACIÓN

La posible implantación de un Centro Comercial en una ciudad evita que sus ciudadanos se desplacen a otros lugares para realizar sus compras.

- Implantación de un centro comercial para regenerar la economía municipal
- Promoción por el propio ayuntamiento en solares municipales, bien en concesión o en venta, por medio de un concurso publico.
- Bases del concurso a partir del estudio de las necesidades comerciales, carencias, interés general, etc
- Encaje de todos estos factores compatibilizándolo con el funcionamiento del futuro centro comercial y estudio pormenorizado del proyecto a implantar.
- Preparación de las bases del concurso, invitación a las principales empresas del sector y análisis de las ofertas.
- En fase de obra, supervisión del proyecto adjudicado, acceso al mismo del comercio local, informes periódicos, control de los plazos, etc.



## CENTROS COMERCIALES

### COMERCIALIZACIÓN

El objetivo es tener a las primeras marcas y las mejores franquicias:

- Comercialización ordenada, por orden de prioridades, y realización de informes periódicos a la propiedad.
- Búsqueda de franquiciados .
- Gestión de los contratos de alquiler y asesoramiento a la propiedad.

### OPTIMIZACIÓN DEL MIX COMERCIAL

La constante actualización del centro comercial genera un atractivo adicional frente al resto de centros comerciales:

- Revisión del mix comercial con la implementación de mejoras.
- Reordenación de locales, reconfiguración de accesos, pasillos y zonas muertas.
- Análisis de recorridos y circulación de los clientes.
- Conteo de la clientela y seguimiento de la afluencia.
- Planing para la implantación de las medidas correctoras.

### CONCEPTO Y PLANTEAMIENTO DEL MIX COMERCIAL

El estudio del concepto y el planteamiento del mix comercial, es la diferencia entre el éxito o el fracaso del proyecto de un centro comercial:

- Estudio del tipo de centro comercial más adecuado según población, área de influencia, situación , comercios y servicios existentes.
- Estudio del mix comercial optimo para la implantación de locomotoras, retail, ocio y servicios, en base a todos los factores que influyen dentro de un centro comercial.
- Distribución de las tiendas por plantas y por usos, con la concentración de las tiendas más adecuada.
- Diseño del centro, accesos, circulaciones, accesibilidad y medios de elevación . Dimensionamiento del aparcamiento, según los cálculos de afluencia,

### SERVICIOS EXTERNOS DE MANTENIMIENTO

Gestión externa del mantenimiento integral de un Centro comercial:

- Subcontratación de los diversos servicios del centro comercial, seguridad, limpieza, mantenimiento etc.
- Presupuestos competitivos con empresas especializadas del sector.

### PLANES DE ACCIÓN / ANIMACIÓN

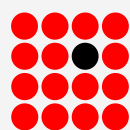
Los Centros Comerciales son hoy en día un sitio de ocio familiar, el realizar una agenda de actuaciones/eventos supone atraer un porcentaje mas elevado de clientes a tu centro:

- Planes de acción para reactivar la afluencia de público al centro.
- Agenda de eventos y gestión de prensa y radio.
- Ajuste del coste de los mismos, seleccionando acciones vinculadas al deporte y a la cultura.

### GESTIÓN COMERCIAL/ADMINISTRATIVA DEL CC

La gestión externa de un Centro Comercial, permite un ahorro de costes y una actualización constante de las novedades del mercado:

- Gerencia del centro comercial de forma externa.
- Ahorro de costes y actualización de las novedades del mercado frente a una gerencia interna.
- Gerencia desde todos los puntos de vista, administrativo, de mantenimiento, comercial, planes de acción anuales, presupuestos y seguimiento del mismo, publicidad, etc.



# Selecta Retail

expansion & commercial consulting

FRANQUICIAS

AYUNTAMIENTOS

CENTROS COMERCIALES

PARTICULARES

[www.selectaretail.com](http://www.selectaretail.com)

(+34) 91 436 73 63

Juan Bravo, 3-A

28006 Madrid

Tel.: (+34) 91 436 73 63

Fax: (+34) 91 141 26 26

[selectaretail@selectaretail.com](mailto:selectaretail@selectaretail.com)