



## GUÍA DE APOYO PARA LA BÚSQUEDA DE UN LOCAL POTENCIAL DE ÉXITO

---

# INTRDUCCON

## Capitulo 2 del Manual de Pre-Apertura

### Características del Local

Existen algunas características esenciales para el desarrollo de una sucursal ITO'S, a continuación, presentamos una lista de estas:

#### *Características Físicas del Local*

- Para el Modelo Junior el tamaño mínimo es de 25m<sup>2</sup>.
- Mientras que para un Modelo Máster donde será incluida maquinaria de tintorería, será preferible como mínimo un área desde 60 hasta 120m<sup>2</sup>.
- En ambos casos es preferible que el local tenga doble altura.
- Con referencia a la medida del frente deberá ser mayor a 5m, de preferencia que el frente sea más ancho que el fondo.
- Pensando en la comodidad de nuestros clientes será de sumo interés contar con un estacionamiento amplio.
- El estacionamiento deberá ser accesible, con el fin de que nuestros clientes bajen cómodamente sus prendas.

#### *Instalación Eléctrica*

- En los modelos Junior no será necesaria una subestación eléctrica.
  - Los modelos en los que sea incluida la maquinaria de Tintorería (Modelos Máster) será necesario contar con una subestación con una capacidad mínima de 45KVA. Para modelos ecológicos no es indispensable, pero se recomienda para bajar los costos.
- La subestación dependerá de la cantidad de maquinaria que sea instalada.

#### *Ubicación*

La ubicación juega un papel muy importante en la selección del local; para la elección de este, te presentamos a nivel general, algunos detalles que deberán ser tomados en cuenta:

- Es recomendable que el local este ubicado dentro de un área de nivel socioeconómico medio alto en adelante, ya que los servicios y productos que manejamos están dirigidos a estos mercados meta.

### ***A) Si el Local está ubicado dentro de una Plaza ó Centro Comercial (Supermercados, etc.).***

- Esta es una buena ubicación debido a que el tráfico será mayormente de familias de casa quienes son nuestro principal mercado meta.
- El tráfico podrá ser medido con relación a las cajas que se encuentren abiertas y el flujo de clientela que tenga cada una.
- Es recomendable que este se ubique cerca de la entrada principal de la plaza o bien frente a las cajas de cobro.
- Es importante que sea totalmente accesible para nuestros clientes el poder bajar y subir sus prendas del coche.
- Esta plaza deberá contar con un estacionamiento amplio y accesible.
- Le recordamos que no es aconsejable que el local este ubicado en la segunda planta de la plaza, debido a que el flujo de personas será menor y tendremos un impacto menor en nuestro mercado meta.

### ***B) Si es un Local Comercial (Independiente y/o Pequeña Plaza Comercial):***

- El tráfico vehicular sea como mínimo en un rango entre 40 y 50 automóviles por minuto a una velocidad aproximada de 20 a 30 Km/H procurando de este modo que nuestro mercado meta tenga la posibilidad de ver nuestra tienda y podamos causar impacto en ellos.
- Es recomendable también que dentro del área donde se encuentre ubicado este Local se ubiquen también alguna tienda ancla como un Banco o bien una tienda de conveniencia (Generadores de tráfico de clientes potenciales), esto con la finalidad de que el posicionamiento de nuestra tienda sea más rápido y eficaz.
- Al igual que en el ejemplo anterior no es recomendable se localice en el segundo piso ya que el impacto y flujo de clientes será menor.
- Es muy importante que cuente con un fácil acceso y un estacionamiento adecuado para los clientes.

### ***Políticas de uso:***

- Este documento es indispensable para el análisis en conjunto, entre los equipos de trabajo de franquiciatario y la oficina central de ITO'S, en la decisión de qué local arrendar, que garantice el mayor potencial de éxito posible en la apertura de una nueva unidad de negocio. Para lograr un adecuado proceso de calidad, se recomienda al menos contar con una terna de 3 a 5 opciones, para garantizar que el proceso de selección y búsqueda del local sea el adecuado.
- La decisión final de arrendamiento, será exclusiva del franquiciatario. El equipo de ITO'S, estará atenta a brindar su asesoría y puntos de vista al respecto.

## CAPITULO 1: Aspectos contractuales del local

1. ¿Cuál es la duración del contrato?

(Recomendaciones: Entre mayor tiempo se logre negociar el contrato, es mejor para el negocio.

Rango Ideal: Mínimo (No Recomendable) 2 años – Hasta (Ideal) 10 años).

2. ¿Cuáles son las condiciones de incremento anual de arrendamiento?

3. ¿Cuál es el Costo por m<sup>2</sup>?

4. ¿Las condiciones fiscales son las óptimas (I.V.A. / Etc.)?

5. ¿Cuántos meses de depósito solicitan? (Recomendaciones: Lo ideal es negociar 1 mes de depósito y un mes de renta adelantado)

6. ¿Cuáles son las condiciones de mantenimiento del local? (Que incluye: Servicios, Limpieza, Etc.)

7. ¿Con cuántos cajones de estacionamiento cuenta el local / Exclusivos?

8. ¿Te dan prórroga para acondicionar el local (Cuanto tiempo)?

9. ¿El local te brinda garantía de exclusividad (en el caso de plazas comerciales: Giro, Etc.)?

10. Opinión general del franquiciatario: Describe cuáles consideras que son las principales ventajas y/o desventajas (riesgos) de la relación de arrendamiento que eventualmente establecería con el arrendador.

## CAPITULO II: Características físicas del Local

1. ¿Cuántos mts. tiene el local de frente?
  - a. ¿Cuenta con vidrios al frente (SI/NO)?
  - b. ¿Cuáles son las medidas de los vidrios?
  - c. ¿Cuenta con marquesina para colocar el anuncio de ITO'S (Medidas)?
  - d. ¿Cuenta con espacios adicionales para colocar apoyo publicitario?
2. ¿Cuántos mts. tiene el local de fondo?
3. ¿Cuántos mts. tiene el local de altura?
4. Instalación Eléctrica:
  - a. ¿Qué tipo de corriente eléctrica hay disponible (110/220)?
  - b. ¿Dispone de subestación eléctrica?
    - i. ¿De uso exclusivo del local ó de la plaza comercial?
    - ii. ¿De cuantos KVA'S es?
  - c. ¿A qué distancia (mts.) se encuentra el registro de la CFE del local?
  - d. ¿Cuenta con lámparas? (Recomendación: Que se asemejen al manual de preapertura (Capítulo 3).
5. Servicios de Agua y Drenaje:
  - a. ¿El local cuenta con cisterna (Si/NO)?
  - b. ¿A qué distancia está del local?
  - c. ¿Es de uso exclusivo ó comunitario?
  - d. ¿Existe un abasto adecuado del servicio?
6. ¿Cuenta con clima (Características)?
7. ¿El local se encuentra terminado y con acabados ó en obra gris?
  - a. Pintura
  - b. Yeso
  - c. Características del piso (Recomendación: Que se asemejen a las condiciones del manual de preapertura (Capítulo 3)).
  - d. Etc.
8. Opinión general del franquiciatario: Describe cuáles consideras que son las principales ventajas y/o desventajas (aspectos adicionales relevantes) de las características físicas del local que eventualmente, ayudarían a elegirlo.

## CAPITULO III: Características físicas del Local

1. ¿Existe la posibilidad de que las principales arterias que nutren el flujo prioritario de vehículos al local, se vean afectadas en el corto plazo por adecuaciones virales? (Recomendación: Futuros pasos a desnivel, puentes, etc. / Consultar el plan vial municipal)

## CAPITULO IV: Aspectos del entorno geográfico del Local

1. ¿Cuáles son las principales avenidas/arterias que se ubican en el entorno del local?
2. ¿Frente al local, se encuentra algún “alto” en la circulación ó semáforo?
3. ¿El local se encuentra en la zona de tránsito de acceso a alguna colonia?
4. ¿Cuentas con imagenes áreas del local?  
(Recomendación: Resulta muy útil ingresar a Google Maps/Earth y obtener una imagen clara del entonrno del local)
5. ¿Cuáles son las principales características de la zona de influencia del local?
  - a. Zona primordialmente habitacional
  - b. Zona primordialmente comercial.
  - c. Zona primordialmente industrial.

## CAPITULO V: Densidad de habitantes y aspectos demográficos

1. ¿Conoces la densidad de habitantes que se encuentran dentro de la zona de influencia local?
2. ¿Qué Nivel Socioeconómico predomina en la zona de influencia del local?
  - a. Nivel Socioeconómico ALTO (A/B)
  - b. Nivel Socioeconómico MEDIO-ALTO (A/B/C+)
  - c. Nivel Socioeconómico MEDIO (C+/C)

## CAPITULO VI: Aforo de tráfico Vehicular y Peatonal

1. ¿Conoces el aforo del tráfico vehicular del local?
  - a. Por rangos de hora (Recomendación: Alto tráfico/De 9:00 a 10:00am, De 1:00 a 2:00pm y De 6:00 a 7:00pm - Bajo tráfico/De 11:00 a 12:00 y De 4:00 a 5:00pm)
  - b. Por día de la semana (Recomendación: Lunes, Miércoles y Sábado)
2. ¿Conoces el aforo de tráfico peatonal del local?
  - a. Por rangos de hora (Recomendación: Alto tráfico/De 9:00 a 10:00am, De 1:00 a 2:00pm y De 6:00 a 7:00pm - Bajo tráfico/De 11:00 a 12:00 y De 4:00 a 5:00pm)
  - b. Por día de la semana (Recomendación: Lunes, Miércoles y Sábado)

## CAPITULO VII: Identificación de generadores de tráfico

1. ¿Dentro de la zona de influencia, identificas generadores de tráfico que pueda proveer de clientes potenciales para el negocio?
  - a. Ejemplos de generadores de tráfico:
    - i. Escuelas:
      1. Población de alumnos estimada
      2. Nivel Socioeconómico
      3. Nivel Escolar (Primaria, Secundaria, Etc.)
    - ii. Centros Deportivos
    - iii. Supermercados
    - iv. Centros de oficinas
    - v. Bancos
    - vi. Gimnasios
    - vii. Otros:
2. Si el local se encuentra dentro de una plaza comercial ¿Cuál es el negocio o negocios ANCLA (SI / NO - Cuáles)?

## CAPITULO VIII: Identificación de principales competidores

1. ¿Cuántos competidores identificas en la zona de influencia del local?
2. ¿Quiénes son?
3. ¿Cómo consideras el flujo de clientes que ingresan a c/u de ellos?
4. ¿A qué distancia se encuentran del local?  
(Recomendación: te recomendamos que obtengan fotografías de c/u de los negocios de competencia)
5. ¿Quién consideras que podría ser el principal competidor de ITO'S en la zona?
  - a. ¿Por qué?
6. ¿Estás al tanto del nivel de precios de los distintos servicios y promociones?
7. ¿Solo ofrecen servicio en el local o a domicilio?
8. ¿En qué horario de servicio atienden al público?

## CAPITULO IX: Referencias del local (Fotografías y Videos)

1. Fotografía/Video de Exterior:
  - a. Visión central / Visión ángulo derecho / Visión ángulo izquierdo
  - b. Visión locales vecinos
2. Fotografía/Video de Interior:
  - a. Visión acceso de puerta principal
  - b. Visión frente - fondo / Visión fondo - frente
  - c. Visión otros espacios



CALIFICACIÓN DEL FRANQUICIATARIO:

CALIFIACIÓN DE OFICINA CENTRAL:

OBSERVACIONES:

VoBo FINAL:

FECHA: