

# Well Spa



2016

01

Explotación



# Grupo Wellness Spain

¿Te gustaría abrir tu propia franquicia wellness de la mano de profesionales del sector?

En los últimos años ha sido posible que un gran número de pequeños inversores se convirtieran en empresarios de éxito gracias a las franquicias.

Empezar tu propio negocio de mano de una gran marca supone un apoyo constante, formación, asesoramiento y una garantía probada de éxito en el mercado.

Descubre las ventajas de desarrollar tu propio negocio junto a **Grupo Wellness Spain**.





# Grupo Wellness Spain

## Sector Wellness

Asetra es el grupo líder en spas de éxito en España por medio de Spaxion. Actualmente opera a nivel Nacional con más de 15 centros. Se ha convertido en un referente wellness español, siendo una empresa de capital 100% español.

En **Grupo Wellness Spain** nos caracterizamos por ser un agitador del mercado y formar parte de la **vanguardia** del sector WELLNESS.

Nos adaptamos a los cambios en los gustos y necesidades del consumidor y a las demandas del mercado gracias a nuestro departamento de innovación.

Nuestro equipo de **innovación** está integrado por profesionales de diversas disciplinas (masajistas, diseñadores, arquitectos, marketing).



# Misión

- 01 Satisfacer los intereses de nuestros franquiciados actuales y futuros.
- 02 Ofrecer experiencias WELLNESS diferenciales basadas en ambientes con personalidad, calidad y buen precio.
- 03 Situar al grupo como líder WELLNESS en España.



# Visión

## Estrategia

Estrategia multcadena basada en la creación de conceptos innovadores WELLNESS que nos permitan abarcar diferentes públicos en función de edad y estilo de vida y, por tanto, acompañar al consumidor en las diferentes etapas de su vida; siempre con el foco en la rentabilidad de nuestros franquiciados.





# Valores

## 01 Innovación

El desarrollo de conceptos innovadores dentro del sector wellness es uno de los pilares del grupo.

El conocimiento de los hábitos de consumo de los diferentes públicos y nuestra capacidad de adaptación junto con la inversión y el personal específico destinado a innovación consiguen que seamos capaces de crear nuevos conceptos cada vez de manera más certera y menos espaciada en el tiempo.

## 02 Democratización Wellness

Uno de los objetivos fundamentales de la compañía es acercar el wellness a públicos de cualquier poder adquisitivo, por eso nuestras propuestas, siempre con especial atención al ambiente, el diseño y la calidad, tienen como característica una relación calidad-precio muy ajustada, lo que las convierte en accesibles y competitivas.





# Valores



## 03 Responsabilidades con el franquiciado

Nuestros franquiciados son uno de nuestros principales activos, por eso, todas nuestras acciones están enfocadas a mantener y mejorar su rentabilidad y la solidez de sus negocios.

Siempre actuamos de forma responsable con su inversión y sus intereses, teniendo en consideración sus necesidades y opiniones en nuestro proceso de toma de decisiones.

## 04 Calidad

La calidad de nuestros servicios wellness es una de nuestras principales preocupaciones. Buscamos siempre la mejor aparatología, la estructura optima y los servicios más saludables.

Gracias a nuestro gran volumen de compra, podemos mantener unos altos niveles de calidad con un precio muy competitivo para el consumidor.



# Franquicia

La franquicia como **modelo de negocios** es sin duda uno de los esquemas comerciales más difundidos y con mayor expansión a nivel mundial en los últimos tiempos. Esto se debe a que permite un rápido crecimiento, una disminución de riesgos y el acceso a economías de escala, entre otros importantes beneficios.

Sin embargo, es importante destacar que la franquicia no es una solución mágica ni garantiza el éxito de las partes que intervienen en ella.

Como todo negocio requiere esfuerzo e **implica un riesgo** - aunque menor frente a otras opciones - además de representar una serie de obligaciones y compromisos para ambas partes, siendo fundamental generar beneficios recíprocos y nunca perder de vista al cliente o consumidor final...

# Ventajas

- Reducción de riesgos e incertidumbres al ser propietario de un negocio acreditado, con resultados probados.
- Obtención y acceso a experiencia, tecnología y know-how.
- Formación y capacitación inicial y asistencia y soporte continuados.
- Métodos operativos, administrativos y comerciales respecto de bienes y servicios.
- Zona de exclusividad.
- Acceso a herramientas y programas de marketing y publicidad.
- Sistemas administrativos de control y evaluación.
- Acceso a investigación y desarrollo de nuevas metodologías y tecnologías incorporadas al negocio.
- Acceso a economías de escala.
- Incremento en su prestigio personal al involucrarse en una red de negocios posicionada.
- Diversificación de inversiones o recursos y/o acceso a esquemas de autoempleo.
- Acceso a una inversión rentable y de bajo riesgo.



# Venta

## Canales de Venta

- Promoción SEO y SEM
- Gestor Azayr
- Fidelidad e incentivos a Empresas
- Publicidad en TV
- Publicidad gráfica
- Marketing Directo
- Campañas de Street Marketing



# Perfil

Es por esto que antes de decidir invertir en una franquicia, debemos cuestionarnos y autoevaluarnos sobre nuestro propio **perfil como posibles franquiciatarios** y sobre nuestro interés y afinidad por determinado giro o sector de negocios.

Además, debemos realizar un correcto y detallado proceso de investigación y selección, analizando más de un concepto y evaluando a profundidad los aspectos legales, financieros, de soporte y asistencia que nos ofrece cada uno.

