

OCL Servicios de Ahorro

Franquicia en Servicios de Ahorro de Energía y Telecomunicaciones

PERFIL DEL FRANQUICIADO.

Ser un franquiciado es tan fácil como esto:

1.- Tienes que ser una **persona** dispuesta a trabajar para montar tu negocio en el sector de la energía y las telecomunicaciones.

2.- Disponer de un poco de **dinero** para invertir.

3.- **Tener visión de futuro**, para hacer del ahorro tu negocio con la ayuda incondicional de una empresa de ingeniería implantada muchos años.

Si no tienes experiencia comercial, pero quieres desarrollar personalmente tu negocio, adelante también, que para eso está **la central, que te formará y te enseñará todo** lo que debes saber para manejar un negocio de este tipo.

NEGOCIO.

Nuestro negocio consiste en **conseguir la mejor oferta en los consumos energéticos y de telecomunicaciones a nuestros clientes** en cada momento, haciendo un estudio previo con las compañías que operan en el mercado, sus tarifas y sus ofertas.

En definitiva, conseguimos que nuestros clientes (empresas y particulares) se beneficien de un **ahorro económico por un consumo** que ya están efectuando.

Nuestra materia prima de funcionamiento son los recibos de luz, gas, telefonía fija, telefonía móvil y adsl.

No vendemos ningún producto raro, **sólo vendemos ahorro**, buscando la mejor oferta para nuestro cliente de entre empresas de primer nivel..

INGRESOS.

Nosotros, como franquiciados, recibimos dos tipos de ingresos. Los llamados ingresos directos y los indirectos.

Ingresos directos Energía: Son las comisiones que recibimos por hacer nuevos clientes y que serán únicas y proporcionales al consumo de nuestros clientes.

Ingresos directos Telecomunicaciones: Son las comisiones que recibimos por hacer nuevos clientes y que serán proporcionales al consumo de nuestros clientes y durante el tiempo que sean clientes nuestros, es decir, cobraremos todos los meses por la gestión que hicimos un día.

Ingresos Indirectos: Son las comisiones que recibimos por la facturación que generan las franquicias que hallamos abierto. Es decir, por nuestra gestión en ampliar el negocio a otras unidades de trabajo.

PASOS PARA FRANQUICIARSE.

Después de haber concertado y tenido la primera reunión en la que se te explican los **puntos más importantes** de nuestro negocio (Formación, Imagen Corporativa, Contrato, Listado de Franquiciados, Etc...), si se quiere seguir adelante se actúa de la siguiente manera:

Se te facilita el borrador del contrato para completarlo con tus datos y un número de cuenta donde ingresar el canon de entrada (**399,00 euros + IVA**) y se te solicitan los datos bancarios donde quieres cobrar tus comisiones.

El **canon de entrada** son los honorarios que cobra la central por enseñarte y permitirte utilizar durante la duración del contrato, **nuestro Know how**, nuestro nombre comercial y beneficiarte de nuestros acuerdos con clientes y proveedores.

Posteriormente, tras ponernos de acuerdo, te desplazará a la central para impartirte la formación que tenemos asignada, y que se centra en el aspecto comercial del negocio y en la gestión interna que vamos a llevar a cabo en adelante.

Cuando comiences la actividad, nos mantendremos en **permanente contacto**, tanto por teléfono como vía email, para ayudarte y dar solución a cuantas consultas o peticiones nos realices, sin ningún coste añadido.

VENTAJAS E INCONVENIENTES.

Llevamos **más de quince años** en el mundo de la ingeniería. Además, al tener dos oficinas propias y **más de 40 franquiciadas**, nuestra experiencia nos hace ir al grano de los asuntos y mejorar día a día, por las sinergias que todo ello crea.

La central tiene acuerdos con distintas empresas, tanto clientes como proveedores. Ser fiel a estos acuerdos es muy importante, ya que de lo contrario, el grupo no contaría con el poder de negociación suficiente para realizar tratos de forma ventajosa.

A partir de este momento **tú gestionarás tu negocio** lo mejor posible, comenzando por presentar ofertas y presupuestos a posibles clientes.

Los clientes los busca cada franquicia y es el mayor valor de la misma.

Te comunicaremos cualquier cambio que se realizara, por el bien común.

Te mandaremos información de las campañas que realice el grupo

Debido a la gran experiencia con la que contamos en este mundo de la franquicia, siempre estamos abiertos a las propuestas de mejora y crecimiento que nos proponen nuestras franquicias.

También pueden parecer inconvenientes, la distancia, la “no exclusividad” y la búsqueda de clientes. Pero como todo en la vida, el sistema no es perfecto, y de serlo llevaría consigo un coste económico de instalación mucho mayor, pero todo se andará.

HERRAMIENTAS NECESARIAS.

Para instalarse **se necesita** un ordenador, un vehículo de transporte, una conexión ADSL y un teléfono móvil.

El local no es imprescindible. La mayoría comienzan en un despacho de su casa. Conforme vayamos creciendo económicamente, lo haremos físicamente.

El **software gratuito** lo facilita la central.

FICHA DATOS FRANQUICIA.

1.- Nombre de la empresa

OCL Oficina Técnica, S.L.

2.- Marca Comercial.

OCL Servicios de Ahorro

3.- Datos de la Cadena.

Año constitución de la empresa: 1.991

Año constitución de la cadena: 2.010

País de Origen: España

Establecimientos Propios: 3

Establecimientos **franquiciados: 40**

Sector: **Energía y Telecomunicaciones.**

4.- Datos Económicos.

Canon de entrada: **399,00 Euros + IVA. (470,82 euros).**

5.- Otros Datos.

Dimensiones mínimas del local: Un despacho

Población mínima: No requerida

CONTACTO.

Para todas estas cuestiones u otras que se te ocurran, ponte en contacto con nosotros en nuestras oficinas centrales.

Responsable: **Esteban Cuevas.**
628 27 38 94

www.ocl.es

ocl@ocl.es

Telf. Y Fax.: **968 86 22 47**

Dirección: C/. Cuatro Esquinas, 31, Bajo, 30140 Santomera (Murcia)