



Punto de Venta Autorizado

Indice

Análisis de los Promotores.....	pag. 1
Producto y Servicios.....	pag. 1
Nuestra claridad legal.....	pag. 2
El Mercado, los clientes y la competencia.....	pag. 3 y 4
Plan Comercial.....	pag. 5 y 6
Características del Franquiciado.....	pag. 7
Tipología del Punto de Venta.....	pag. 7
Tipología de la Distribuidora.....	pag. 8, 9 y 10
Buenas Conductas.....	pag. 11



Análisis de los Promotores

Nuestra empresa tiene una actividad comercial, al por mayor y al por menor, de accesorios y repuestos de reparación en los sectores de:

- telefonía móvil,
- videoconsolas,
- equipos informáticos
- y otros dispositivos electrónicos (cámaras fotográficas, dispositivos gps, DVD portátiles, Reproductores de Audio...).

Asimismo prestamos **SERVICIO DE ASISTENCIA TECNICA (SAT)** para los mismos sectores.

Otro de nuestros servicios es el de **liberación de teléfonos móviles**, prestándose este servicio tanto en nuestras instalaciones como desde nuestro soporte on-line (página web , servidor on-line de liberación remota).

La iniciativa empresarial surge para expandir comercialmente el ámbito de nuestro proyecto en el cual estamos ya asentados desde 2006.

Esta empresa nace de la iniciativa por parte de los promotores de llevar a cabo su propio proyecto de inversión en el sector de servicios tecnológicos.

Producto y Servicio

La idea es ofrecer servicios y productos de telefonía móvil, videoconsolas, informaticos... a nuestros puntos de distribución, asesorandoles siempre con nuestro equipo de profesionales, con nuestra experiencia...

Nuestro emprendimiento ofrece ideas innovadoras dentro de los servicios en los que trabajamos. Entre estas ideas destacamos la liberación de móviles a través de una plataforma online, obteniendo un procedimiento y servicio sencillo y rápido.

No todas las empresas que se dedican a este mercado ofrecen sus productos y servicios a través de una tienda y una plataforma virtual, consiguiéndose con esta plataforma llegar a más público objetivo que demanda estos productos y servicios, hecho que hace diferenciarnos del resto.

También ofrecemos el **SERVICIO DE ASISTENCIA TÉCNICA (SAT)** de otros dispositivos electrónico (cámaras fotográficas, dispositivos gps, DVD portátiles,Reproductores de Audio...), lo que de nuevo hace diferenciarnos de otros competidores.

Nuestra Claridad Legal

Tenemos en cuenta la siguiente legislación aplicable:

- Real Decreto 58/1988, de 29 de enero, sobre protección de los derechos del consumidor en el servicio de reparación de aparatos de uso doméstico.
- Real Decreto 1332/1994, de 20 de junio, que desarrolla determinados aspectos de la Ley Orgánica 5/1992, de 29 de octubre, de regulación del Tratamiento Automatizado de Datos de Carácter Personal.
- Ley 31/1995 de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales.
- Directiva 96/9/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de marzo de 1996, sobre Protección jurídica de las Bases de Datos.
- Real decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención.
- Real Decreto 486/1997, de 14 de abril, por el que se establecen las disposiciones mínimas de seguridad y salud en los lugares de trabajo.
- Real Decreto 485/1997, de 14 de abril, sobre disposiciones mínimas en materia de señalización de seguridad y salud en el trabajo.
- Real Decreto 994/1999, de 11 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de medidas de seguridad de los ficheros automatizados que contengan datos de carácter personal.
- Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.
- Ley 52/1999, de 28 de diciembre, de reforma de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.
- Ley 39/2002, de 28 de octubre, de Transposición del ordenamiento jurídico español de diversas directivas comunitarias en materia de protección de los consumidores y usuarios.
- Legislación específica para las Telecomunicaciones: Ley 11/1998 General de Telecomunicaciones.
- Legislación para la protección de Datos: Ley Orgánica 15/1999, de protección de Datos de carácter personal.

· Regulación del Comercio Electrónico: Ley 34/2002, de 11 de julio, Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico y Real Decreto-Ley 14/1999, sobre la firma electrónica.

· Ley 1/1996, de Propiedad Intelectual reformada en los últimos años para adaptarse a las nuevas modalidades de obras que han ido surgiendo con el avance de la técnica (por ejemplo, los programas informáticos).



El Mercado, los Clientes y la Competencia

La **telefonía móvil** se introdujo en España en el año 1982 siendo, en su origen, un servicio de elevado coste y disponible para un grupo reducido de usuarios. La evolución experimentada por la telefonía móvil ha sido de continuo crecimiento. Actualmente, la penetración de teléfonos móviles en España supera el 90%, siendo uno de los índices más altos de Europa.

El sub-sector de los **videojuegos** es, en casi todos los países desarrollados, uno de los de mayor crecimiento, y de los que presentan mejores perspectivas de futuro. Su evolución es constante y no para de aportar innovaciones y mejoras técnicas, lo que asegura una renovación continua de sus productos y accesorios.

En líneas generales, el sector de la **informática** es un sector que evoluciona de manera creciente.

Nuestro mercado actual a nivel de tienda física abarca toda la comarca del municipio de Écija y municipios limítrofes (Marchena, Palma del Río, Fuente Palmera, La Carlota, Posadas...) . Por otro lado se distribuye a nivel nacional e internacional a través de nuestra plataforma online, tanto a empresas como a particulares.



El Mercado, los Clientes y la Competencia

Identificación de la competencia

Existen otros negocios en el mercado online, dentro de los mismos sectores pero no ofrecen el integro de todos nuestros servicios (Servicio comercial de ventas, servicio de asistencia técnica, servicio de liberación remota...).

Esto hace que con todos estos productos y servicios consigamos llegar a una mayor cantidad de clientes, ya que estos encuentran la solución a sus necesidades en un mismo establecimiento, y así tener que evitar buscar otras empresas.

Identificación de los clientes

No existe un único perfil de cliente en el sector de telefonía móvil, videoconsolas, informática y otros artículos relacionados con los mismos, conseguimos abarcar a un público general de todos los gustos y edades.



Plan Comercial

Precios

Nuestra estrategia de precios se basa fundamentalmente en ofrecer artículos y servicios de calidad con precios competitivos, también realizamos un estudio de mercado a la hora de fijar nuestros precios.

En esta cuestión, es muy importante mantener una buena relación con los proveedores, que se verá favorecida franquiciando nuestra marca al aumentar nuestra demanda de productos. Esto nos proporcionará descuentos por volumen de compra, rapidez en el servicio. Así, podremos ofrecer a nuestros clientes productos de calidad y garantía a precios competitivos.

Distribución

Los canales de distribución de nuestro negocio son, nuestra **tienda virtual**, que nos permite llegar a un mayor número de clientes, y nuestra tienda física ubicada en Écija.

La idea básica de la expansión comercial es franquiciar la marca (**MOVILCONSOLAS**) para que de forma autónoma los agentes comerciales que se hagan directamente colaboradores nuestros, simplifiquen la necesidad de establecer su red comercial. Además a estos colaboradores se les facilitarán los conocimientos necesarios del mercado para la distribución de los productos y la prestación de nuestros servicios.

Promoción / Comunicación

· Cabe destacar el diseño corporativo de nuestra marca **MOVILCONSOLAS.COM**: logotipo definido, colores corporativos, mobiliario....



- La **colocación de los artículos** en estanterías, expositores... y a lo largo y ancho de la superficie del local serán tenidos en cuenta, así como su rotación. Con ello conseguimos que el cliente aprecie la gran variedad de artículos disponibles. Algunos de los artículos que se comercializan en el local pueden también funcionar como elementos decorativos actuando, a su vez, como reclamo para su compra. Así mismo ocurre con la Web.
- El papel del **personal** es un elemento imprescindible ya que en su relación con el cliente debe transmitir profesionalidad, conocimiento y capacidad de asesoramiento.
- Realizar **promociones en determinadas temporadas**, en productos que tengan gran rotación, etc.
- **Publicidad:** buzoneo, principalmente en la zona en la que se ubica la tienda, inserciones en guías locales, etc.
- **Visitas personalizadas** a lugares estratégicos, tiendas de electrodomésticos, locales de reparaciones, tiendas de informática y todo sector relacionado con el mundo de las telecomunicaciones y ocio...
- La **publicidad de la franquiciadora** a nivel nacional dará mayor cobertura a los colaboradores.
- El **"boca a boca"** será, sin duda alguna, una publicidad muy efectiva. Un cliente satisfecho repetirá compra en el local y en la Web atrayendo además a nuevos clientes al negocio.



Características del Franquiciado

El suministrador autorizante no requiere al distribuidor un mínimo de metros para su local

El suministrador autorizante no requiere una localización específica pero si se le aconseja un mínimo de 10.000 habitantes aproximadamente.

El distribuidor debe conocer el mercado y el funcionamiento del negocio antes de la puesta en marcha.



Tipología del Punto de Venta

No se requerirá un mínimo de metros para el local.

Se exigirá siempre que los productos tengan buena vista y estén bien situados.

Tener una higiene básica dentro del establecimiento.



Tipología de la Distribuidora

• TIPO A:

Banderola no luminosa en PVC con soportes en Verde Corporativo medida 60 x 60

Tarjetas de Visita

Roll up 85 x 200 con gráfica en Impresión Digital

Vinilo Adhesivo Marca Corporativa 1.20 x 0.55

Saldo para la Compra de Mercancia Inicial **450,00 €**

Precio: 1.000,00 €

• TIPO A1:

Mueble Expositor 1.80 x 1.01 x 0.55 con vitrina cajón y estante.

Paneles Exposición 1.20 x 1.20

Banderola no luminosa en PVC con soportes en Verde Corporativo medida 60 x 60

Tarjetas de Visita

Roll up 85 x 200 con gráfica en Impresión Digital

Vinilo Adhesivo Marca Corporativa 1.20 x 0.55

Saldo para la Compra de Mercancia Inicial **500,00 €**

Precio: 1.500,00 €

• TIPO A2:

Mueble Expositor 1.80 x 1.01 x 0.55 con vitrina cajón y estante.

Paneles Exposición 1.20 x 1.20

Banderola luminosa lacada en negro con marca corporativa medida 60 x 60

Tarjetas de Visita

Roll up 85 x 200 con gráfica en Impresión Digital

Vinilo Adhesivo Marca Corporativa 1.20 x 0.55

Saldo para la Compra de Mercancia Inicial **700,00 €**

Precio: 2.000,00 €



Tipología de la Distribuidora

• TIPO B1 :

Mueble Expositor 1.80 x 1.01 x 0.55 con vitrina cajón y estante.

Paneles Exposición 1.20 x 1.20

Rotulo no luminoso con perfilería lacada con grafica corporativa medida 3.00 x 0.60

Tarjetas de Visita

Roll up 85 x 200 con gráfica en Impresión Digital

Vinilo Adhesivo Marca Corporativa 1.20 x 0.55 (2 uds.)

Saldo para la Compra de Mercancia Inicial **850,00 €**

Precio: 2.500,00 €

• TIPO B2:

Mueble Expositor 1.80 x 1.01 x 0.55 con vitrina cajón y estante.

Paneles Exposición 1.20 x 1.20

Rotulo Luminoso con perfilería lacada con grafica corporativa medida 3.00 x 0.60

Tarjetas de Visita

Roll up 85 x 200 con gráfica en Impresión Digital

Vinilo Adhesivo Marca Corporativa 1.20 x 0.55 (2 uds.)

Saldo para la Compra de Mercancia Inicial **950,00 €**

Precio: 3.000,00 €



Tipología de la Distribuidora

• TIPO C1:

Mueble Expositor 1.80 x 1.01 x 0.55 con vitrina cajón y estante.

Mueble Expositor 1.55 x 1.01 x 0.55 con vitrina

8 Paneles Exposición 1.20 x 1.20

Banderola no luminosa en PVC con soportes Verde corporativomedida 60 x 60

Rotulo no luminoso con perfilera lacada con grafica corporativa medida 3.00 x 0.60

Tarjetas de Visita

Roll up 85 x 200 con grafica en Impresión Digital

Vinilo Adhesivo Marca Corporativa 1.20 x 0.55 (2 uds.)

Saldo para la Compra de Mercancia Inicial **1.000,00 €**

Precio: 3.500,00 €

• TIPO C2:

Mueble Expositor 1.80 x 1.01 x 0.55 con vitrina cajón y estante.

Mueble Expositor 1.55 x 1.01 x 0.55 con vitrina

8 Paneles Exposición 1.20 x 1.20

Banderola luminosa lacada en negro con marca corporativa medida 60 x 60

Rotulo Luminoso con perfilera lacada con grafica corporativa medida 3.00 x 0.60

Tarjetas de Visita

Roll up 85 x 200 con grafica en Impresión Digital

Vinilo Adhesivo Marca Corporativa 1.20 x 0.55 (2 uds.)

Saldo para la Compra de Mercancia Inicial **1.000,00 €**

Precio: 4.000,00 €

NOTA:

** Todos los puntos autorizados se benefician de un mayor descuento en nuestros productos y servicios, de hasta un 65% (Mínimo 20% garantizado), respecto al P.V.P.*

** Todos los puntos autorizados dispondrán de un espacio con todos su datos (dirección, teléfonos, mails, etc...) en nuestra web (www.movilconsolas.com) para que los clientes tengan fácil acceso a ellos mediante links.*



Buenas Conductas

El distribuidor se comprometerá siempre a tener los artículos a la vista del cliente y con buena presencia.

El distribuidor tendrá un mínimo de producto circulante en su punto de venta.

Todo el material será suministrado por Movilconsolas.com

El radio de venta será determinado por manzanas . Y el distribuidor siempre tendrá que respetarlo.

Contacto e Información

Tlf.: 95 483 03 05
Ronda San Agustín, nº 63 A1
41400 Écija (Sevilla)
puntoautorizado@movilconsolas.com
www.movilconsolas.com

Para más información envíanos un correo electrónico o llámanos con todas tus dudas





Tlf.: 95 483 03 05

Ronda San Agustín, n.º63 A1

41400 Écija (Sevilla)

puntoautorizado@movilconsolas.com

www.movilconsolas.com