



## Modelo de negocio MisuperFavorito

El modelo de negocio de MISUPERFAVORITO es totalmente innovador por su forma de generar beneficio para el franquiciado.

Se basa en un modelo de suscripción donde el usuario final tiene una serie de ventajas y beneficios económicos considerables .

En sí es un centro del ahorro enfocado en productos de gran consumo y de marcas de uso repetitivo imprescindibles para nuestros hogares.

Su concepto se centra en la fidelización del cliente final en la compra recurrente de productos básicos,el cual en cambio de una suscripción mensual obtiene una serie de ventajas de ahorro importantes de los artículos que su hogar pueda necesitar ,

En la misma web de [misuperfavorito.com](http://misuperfavorito.com) se reflejan todos los diferentes apartados y categorías de productos y servicios que el usuario final puede disponer

Su enfoque se basa en un modelo de ahorro que permite a los compradores poder acceder a todos los artículos a precios de profesionales, definiendo la franquicia un modelo ético y sostenible para el consumidor . A diferencia del típico comercio que genera beneficios por la cantidad de artículos vendidos , misuperfavorito revoluciona totalmente este concepto . En este caso la plataforma MISUPERFAVORITO no tiene ganancias en la venta de los artículos . La ganancia que se obtiene es por la suscripción del servicio, independientemente de las cantidades de artículos comprados por el socio suscriptor.

De esta forma el cliente comprador tendrá unos precios realmente competitivos porque son precios de coste mayorista, sin el incremento económico del revendedor.

Un concepto transparente con ventajas reales para los usuarios finales.

En resumen, comprar en mi súper favorito es una excelente opción para todo tipo de familias con hijos o sin, para aquellos que puedan tener ventajas por su actividad profesional o comercial ya que les permite ahorrar dinero en sus compras de productos cotidianos de sus necesidades. Es una decisión inteligente y estratégica que les permitirá obtener un mayor beneficio en sus compras.

Para comprobar el ahorro real que se puede tener con misúperfavorito en estos productos de gran consumo, simplemente hay que comparar los precios de estos artículos que normalmente se adquieren en grandes superficies como supermercados conocidos ubicados en todo el territorio nacional .

Además el cliente comprador tiene a su disposición otras series de ventajas de ahorro en servicios y promociones

En definitiva un centro del ahorro real para particulares y empresas. La ventaja es enorme y el ahorro es concreto.

## ¿Qué diferencia hay con una venta normal tradicional?

La diferencia más importante es que los clientes finales, comprando en misuperfavorito, tendrán todos los precios de los artículos a coste.

Cuando decimos a coste significa a precio de mayorista, comprarán a precio de un profesional como si tuvieran una actividad comercial, ahorrando así el coste del intermediario, en este caso la tienda.

De esta manera el ahorro para el cliente final es real y concreto.

Sin embargo a diferencia de una tienda normal misuperfavorito no tiene ninguna ganancia por las ventas realizadas. La única ganancia que tiene es un importe fijo por la suscripción, independientemente de los importes de los pedidos.

Este método permite de forma transparente tener una ventaja enorme en las compras de los productos más utilizados y frecuentes para los compradores finales.

## ¿Qué ventajas tiene el franquiciado?

Las ventajas que tiene el franquiciado son múltiples

El aspecto más importante es que el franquiciado tendrá sus clientes suscriptores y de cada uno de ellos tendrá un beneficio económico mensual, sin estar pendiente constantemente de las compras que sus clientes puedan generar.

Todo el mantenimiento y el asesoramiento a los clientes como puede ser la logística, el picking, la atención telefónica, las posibles incidencias y devoluciones hasta la misma promoción de la marca y el marketing de fidelización a los clientes finales son tareas que asume completamente la plataforma de MISUPERFAVORITO.

De esta forma el franquiciado tendrá una supervisión mínima de gestión por su actividad, librándose de las tareas más comprometidas. Teniendo así una garantía cierta de las cantidades económicas que obtendrá mensualmente sin ningún límite remunerativo

## ¿Cómo y cuánto gana el franquiciado?

Como franquiciado podrás tener una rentabilidad garantizada y perpetua sin tener que vender ningún producto.

En este caso no hay un límite preestablecido de ganancia. El límite lo marca el mismo franquiciado.

La rentabilidad mensual que se obtiene es perpetua y a tiempo indeterminado, sabiendo el franquiciado exactamente en todo momento el importe generado de los beneficios rentados

El franquiciado tendrá acceso a la alta de su panel de gestión personalizado donde podrá gestionar por completo todos los detalles de la actividad, visualizando todos los apartados de gestión.

Para conocer todos los detalles, lo ideal es que contactes con nuestro departamento de información y sin ningún compromiso te facilitarán todas la informaciones pertinentes.

Quedarán contigo en una cita telefónica, a la hora que te vaya bien, y teniendo un ordenador disponible te guiaran paso a paso en la información para explicarte exhaustivamente el funcionamiento y el rol como franquiciado.