



## Comprar una Franquicia: Preguntas para Hacer a los Franquiciados

Estas preguntas son solo sugerencias; siéntase en libertad de modificarlas o agregar otras según la situación. Al contactar a un franquiciado, recuerde que está acercándose como un desconocido solicitando un favor. Por ello, sea flexible y ofrezca opciones para hablar o reunirse en el momento que mejor se ajuste a su disponibilidad. Utilice un tono cálido y conversacional, y prepárese con una lista de preguntas, ya sea las que se encuentran a continuación o una que usted mismo haya creado. Tome notas detalladas durante la conversación, e incluya en la parte superior el nombre del franquiciado, su número de teléfono y la fecha de la llamada o reunión. Finalmente, asegúrese de agradecer sinceramente al franquiciado por su tiempo y disposición para ayudarlo.

1. ¿Hace cuánto tiempo forma parte de esta franquicia?
2. ¿A qué se dedicaba anteriormente?
3. ¿Qué le inspiró a elegir esta franquicia?
4. ¿Cómo le ha ido?
5. ¿Cómo calificaría su relación con el franquiciador?\*
6. ¿Cómo calificaría la capacitación inicial?\*
7. ¿Cómo calificaría el apoyo continuo?\*
8. ¿Cómo calificaría los programas de marketing?\*
9. ¿Conoce a algún franquiciado que no esté satisfecho con este negocio? ¿Sabe por qué?
10. ¿Qué tan difícil es encontrar, entrenar y retener empleados? ¿Cómo compensa a sus empleados? ¿Les ofrece beneficios? ¿Tiempo libre pagado?
11. ¿Le importaría compartir conmigo lo que espera de ingresos anuales para el año? ¿Cómo se distribuye los ingresos entre los productos/servicios?
12. ¿Podría decirme aproximadamente qué porcentaje de esos ingresos se destinará a su ganancia neta?
13. Aproximadamente, ¿cuánto gasta al año en lo siguiente?
  - a. Publicidad y marketing
  - b. Uniformes
  - c. Seguro
  - d. Alquiler/utilidades u otros gastos
14. ¿Cuál es el costo de los bienes vendidos (COGS) como porcentaje de las ventas?
15. ¿Cuánto podría esperar razonablemente generar de ingresos brutos/netos en el primer, segundo y tercer año?
16. ¿Qué es lo que más le gusta y lo que menos le gusta de este negocio?
17. ¿Qué le gustaría haber sabido antes de empezar?
18. ¿Qué debo esperar que no esté específicamente indicado en el FDD?

19. Si tuviera que hacerlo nuevamente, ¿compraría esta franquicia?

\*Si lo considera útil, puede proporcionar un sistema de clasificación a la persona con la que está hablando, como una escala del 1 al 10, o puede cambiar la palabra "calificar" por "describir".