



knowsquare .

**BORIS ACKERMAN VAISMAN**

12 DE ENERO DE 2017

**STREET SMART FRANCHISING [I]:**  
A MUST READ BEFORE YOU BUY A FRANCHISE!

---

RESEÑA DEL LIBRO DE DEB PERCIVAL, JOE MATHEWS Y DON DEBOLT

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor  
y Know Square S.L.

En las últimas décadas y ante los profundos cambios en la forma de hacer negocios, la franquicia ha devenido en una alternativa de crecimiento para algunas empresas que desean expandir su operación, estas sociedades se denominan franquiciadoras. De igual manera, la franquicia resulta ser una opción para ciertos profesionales autónomos o franquiciados, a quienes sirve de mecanismo para encaminar sus emprendimientos.

La franquicia podría resumirse como el derecho a utilizar un sistema de negocios ya establecido y probado, esta alternativa brinda a quien la adquiere, la posibilidad de gestionar una empresa con una imagen establecida, procesos definidos y algunas fórmulas exitosas relativamente comprobadas.

Sin embargo, es importante hacer notar que en esta figura de la franquicia, no todo está garantizado y los fracasos son numerosos, es así cómo quien decida emprender mediante dicho mecanismo, debe evaluar a conciencia su decisión y sus acciones y no actuar en forma impulsiva ni irracional.

El texto *Street Smart Franchising* de Deb Percival, Joe Mathews y Don DeBolt es una hoja de ruta de obligado y minucioso recorrido para quien se interese en convertirse en franquiciado. La importancia de textos de esta temática es clave, pues los riesgos que conlleva el no tomar en cuenta las recomendaciones que contiene son de sobremanera elevados y podrían llevar al profesional autónomo al fracaso en su iniciativa, con la consecuente frustración, merma en sus recursos y pérdida de su tiempo y potencialidades productivas.

Contenidos en los que se divide la reseña de este libro:

## PARTE I: Qué se necesita saber

- ¿Por qué invertir en franquicias?
- Tipos de franquiciados/gerentes
- Metas a fijarse por parte de las franquicias (EMPRE)
- Manejo del tiempo por parte del franquiciado/gerente
- KASH
- La curva de aprendizaje del franquiciado/gerente
- Evolución de la relación con el franquiciador

## PARTE II: Investigando franquicias

- Búsqueda de oportunidades de franquicias
- Investigando franquicias (Los seis pasos)

## PARTE I

### **¿Por qué invertir en franquicias?**

Las franquicias representan una alternativa de crecimiento para empresas u organizaciones establecidas, en general una forma de captar personal altamente motivado y a dedicación exclusiva, desde el punto de vista del franquiciado una forma de dar continuidad a sus carreras en forma independiente.

Invertir en una franquicia para muchos franquiciados es modificar su estilo de vida y adaptarlo al de la franquicia seleccionada, de ahí que no solo es importante evaluar viabilidad y sostenibilidad del negocio sino también elementos de personalidad y características de la franquicia tales que coincidan con los valores, gustos y objetivos del emprendedor.

### **Tipos de franquiciados/gerentes**

Elementos a evaluar:

- Proactividad (Atacar los problemas antes de que ocurran)
- Capacidad de influenciar a otras personas
- Estabilidad (Capacidad de llevar a cabo proyectos en forma sostenida)
- Cumplimiento (Capacidad de adaptarse y seguir las reglas de juego)

Tipos de gerentes/franquiciados

- Héroe de acción – Orientado a los resultados y formal / Tomador de riesgos
- Comediante - Orientado a la acción e informal / Tomador de riesgos
- Detective privado – Orientado a los resultados y formal / Adverso al riesgo
- Compañero fiel – Orientado a la acción e informal / Adverso al riesgo



## Metas a fijarse por parte de las franquicias (EMPRE)

Cualquier meta a fijarse debe tener las siguientes condiciones, en palabras sencillas al establecerla se debe encuadrarse dentro de su EMPRE

Específica

Medible

Posible

Relevante

Con fecha de Establecida

## Reglas para el manejo del tiempo por parte del franquiciado/Gerente

- Todo pasa ahora
- Llenamos el ahora con tres cosas:
  - a. Pensamientos
  - b. Conversaciones y
  - c. Acciones
- Nunca las cosas terminan de hacerse (llevar una lista de pendientes y actualizarla constantemente).
- Siempre se pierde tiempo (darle el 50 % del tiempo al 20 % de las actividades que generan el 80 % de los resultados).
- No existe el *multitasking* (o se hace algo o se hace otra cosa, no se pueden hacer varias cosas al mismo tiempo).
- El futuro lo determina uno mismo (o ¿por qué no lo hice antes?).
- Nada ocurre exactamente como se planificó, o sale peor o sale mejor.
- Toda actividad relevante e importante, debe tener un tiempo asignado.

- Estimar cuánto tiempo debe asignarse a las actividades importantes y ponerlas en la agenda.
- Contemplar en la agenda las interrupciones / cafés, pausas, etc.
- Llevar un programa y un resumen semanal de sus
  - a. Pensamientos
  - b. Conversaciones y
  - c. Acciones
- Planificar al menos la mitad de su tiempo, 50 % en los pensamientos, conversaciones, y actividades que producen el 80 % de los resultados.
- Tomar 30 minutos al día para planificar las actividades del día.
- Tomar 5 minutos antes de cada actividad para definir los resultados que se esperan de la tarea.
- Poner señales de “No molestar” cuando se requiere finalizar una tarea.
- Agendar un horario para responder *emails* y mensajes, *facebook*, etc. Bloquear las distracciones cuando se esté trabajando.
- Es imposible finalizar todo, entonces culmine sus actividades importantes primero.

## KASH

El KASH se define como la capacidad de éxito que pueda tener un franquiciado en el negocio que vaya a emprender y se resume en cuatro letras

*Knowledge* – Conocimiento del negocio y las actividades de la franquicia

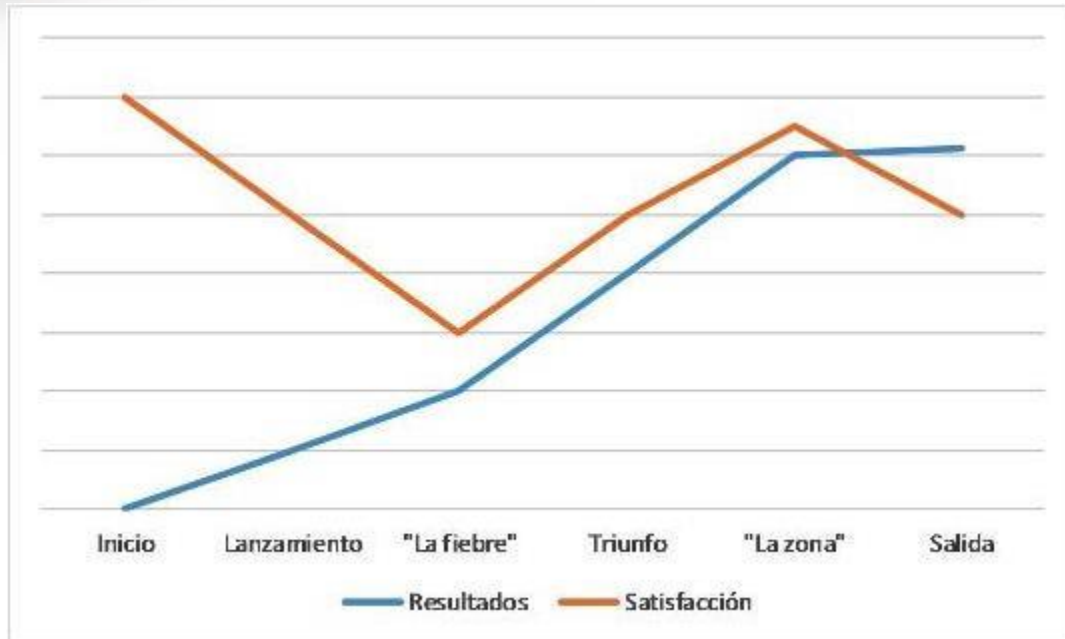
*Attitude* – Actitud en el manejo del negocio

*Skills* – Destrezas personales necesarias para llevar a cabo las actividades clave

*Habits* – Hábitos y costumbres personales que le potencien en el manejo del negocio

Los conocimientos y las destrezas se pueden aprender, actitudes y hábitos tienen más que ver con la personalidad.

## La curva de aprendizaje del franquiciado/gerente



### Evolución de la relación con el franquiciador

- Glee – Alegría (Etapa inicial de regocijo ante la adquisición del negocio).
- Fee – Regalía (Incomodidad por el pago de las regalías).
- Me – Yo (Etapa de tensión y cierto egocentrismo de parte del franquiciado).
- Free – Libertad (Sentimiento de libertad, no necesariamente en concordancia con los lineamientos de la franquicia).
- See – Análisis (Análisis y comprensión de la situación).
- We – Nosotros (Reenfoque hacia el trabajo coordinado con el franquiciador).

© Boris Ackerman  
© Know Square S.L.