

---

# Canales para Generación de Contactos

Estudio realizado por:  
Franchise Update Media Group



[www.g2a.es](http://www.g2a.es)  
[www.elblogdelafranquicia.com](http://www.elblogdelafranquicia.com)

---

---

# Participantes en el estudio

132 Franquiciadores, representando  
88,000 unidades de negocio

- » 15,032 unidades propias
- » 56,070 unidades franquiciadas
- » 17,887 unidades internacionales



[www.g2a.es](http://www.g2a.es)  
[www.elblogdelafranquicia.com](http://www.elblogdelafranquicia.com)

---

---

# Presupuestos de Expansión

	2006	2005	2004	2003	2002
Promedio	\$165,000	\$153,000	\$282,000	\$168,000	\$156,000



En dólares

---

# ¿Dónde se invierte el dinero?

	2006	2005	2004	2003	2002
Internet	45%	51%	40%	45%	36%
Folletos	18%	18%	18%	27%	25%
Ferias	16%	11%	9%	5%	11%
RRPP	12%	8%	10%	12%	11%
Otros	10%	12%	23%	11%	17%



---

# ¿De dónde provienen los contactos?

	2005	2004	2003	2002
Internet	70%	69%	59%	59%
Referencias	16%	16%	8%	14%
Folletos	2%	5%	2%	14%
Otros	12%	9%	16%	13%

G2a

[www.g2a.es](http://www.g2a.es)  
[www.elblogdelafranquicia.com](http://www.elblogdelafranquicia.com)

---

---

# Canales que producen más ventas

	2005	2004	2003	2002
Internet	45%	46%	45%	39%
Referencias	21%	27%	13%	21%
Intermediarios	21%	9%	29%	11%
Folletos	2%	4%	6%	25%
Otros	11%	14%	7%	4%



---

# Ratios de cierre de ventas

- **2%** de los contactos finalizan en ventas
- **15%** de las solicitudes finalizan en ventas
- **50%** de los asistentes a “*jornadas de puertas abiertas*” finalizan en ventas



# Sectores de Actividad

• Automotriz	6	• Salud y ejercicio	13
• Bollería	1	• Servicios al Hogar	10
• Belleza	3	• Personal para empresas	7
• Construcción	3	• Mascotas	3
• Servicios a empresas	8	• Inmobiliarias	2
• Infantiles	10	• Restaurantes	10
• Limpieza y Mtto	12	• Comida preparada	6
• Informática	2	• Comercio minorista	5
• Decoración y Hogar	2	• Tercera edad	3
• Fast Food	15	• Deportes y Ocio	4
		• Otros	22



---

# Servicios de intermediarios

- **48%** los utilizan
- **80%** han cerrado ventas por este canal
- **Comisión media por venta - \$11,200**



---

# Midiendo los Costes

- **51%** hacen seguimiento del costes por contacto
- **\$35** coste medio por contacto
- **81%** utilizan herramientas de gestión de contactos (**casi un 66% mediante servicios externos**)



---

# Midiendo los Costes

- **44%** mide el coste por venta
- **\$8,000** coste medio por venta

