Canales para Generación de Contactos

Estudio anualmente realizado por:
Franchise Update Media Group

www.g2a.es
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

Sectores de Actividad

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

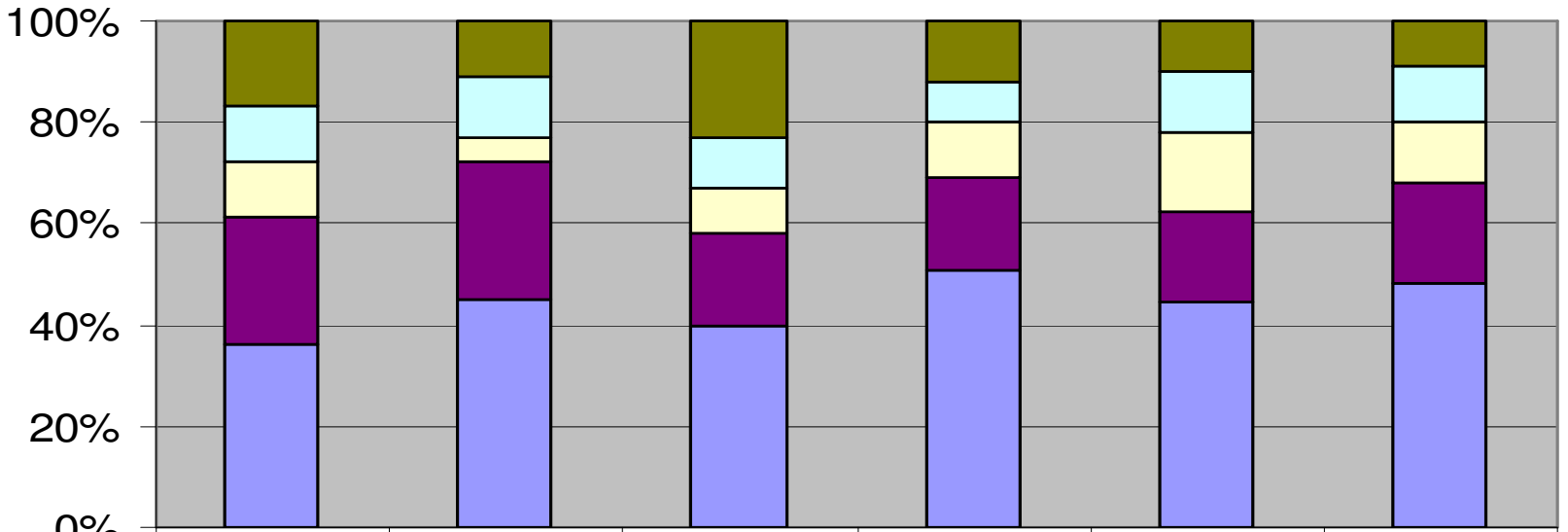
Presupuestos de Expansión

	2008	2007	2006	2005	2004	2003
Promedio	$175,000	$165,000	$153,000	$282,000	$168,000	$156,000

www.g2a.es
www.elblogdelafranquicia.com

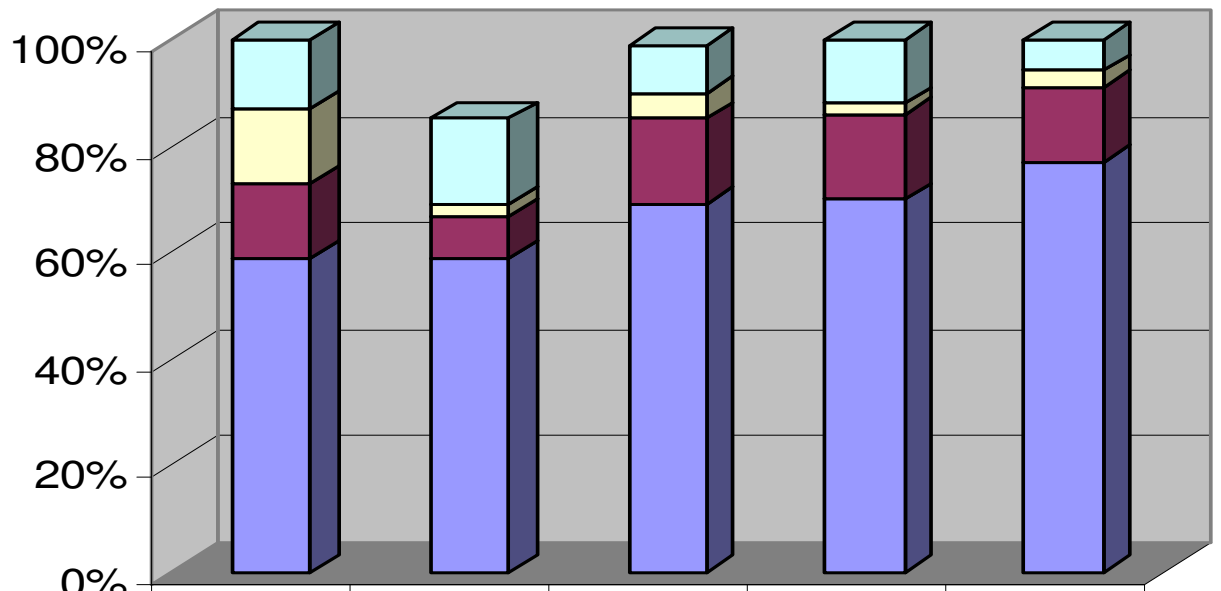
En dólares

¿Dónde se invierte el dinero?



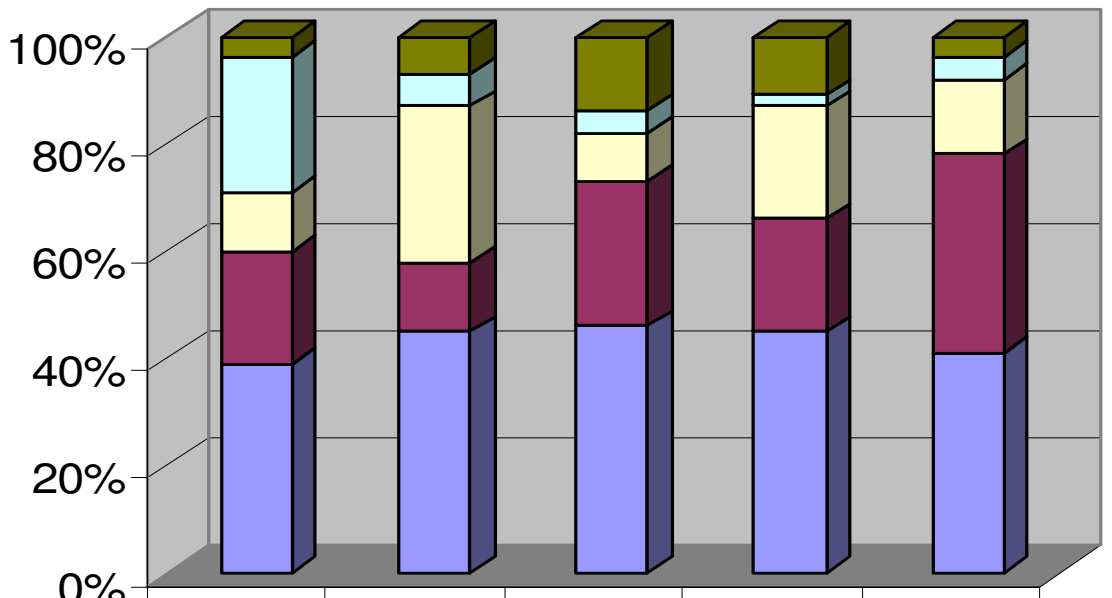
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Otros	17%	11%	23%	12%	10%	9%
RRPP	11%	12%	10%	8%	12%	11%
Ferias	11%	5%	9%	11%	16%	12%
Folletos	25%	27%	18%	18%	18%	20%
Internet	36%	45%	40%	51%	45%	48%

¿De dónde provienen los contactos?



	2003	2004	2005	2006	2007
Otros	13%	16%	9%	12%	6%
Folletos	14%	2%	5%	2%	3%
Referencias	14%	8%	16%	16%	14%
Internet	59%	59%	69%	70%	77%

Canales que producen más ventas



	2003	2004	2005	2006	2007
Otros	4%	7%	14%	11%	4%
Folletos	25%	6%	4%	2%	4%
Intermediarios	11%	29%	9%	21%	14%
Referencias	21%	13%	27%	21%	37%
Internet	39%	45%	46%	45%	41%

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

Servicios de intermediarios

- 42% los utilizan
- 82% han cerrado ventas por este canal
- Comisión media por venta - $13,000

www.g2a.es
www.elblogdelafranquicia.com

Midiendo los Costes

- **78%** hacen seguimiento del costes por contacto
- **$51** coste medio por contacto
- **81%** utilizan herramientas de gestión de contactos **(casi un 66% mediante servicios externos)**

G2a

www.g2a.es
www.elblogdelafranquicia.com

Midiendo los Costes

- **63%** mide el coste por venta
- **$7,068** coste medio por venta