

GESTIONA TU NEGOCIO, NOSOTROS TU TECNOLOGÍA



Dossier Franquicia 2011

1 – Optize. La compañía

1.1 – Información General

2 – Oportunidad de Alto Potencial

2.1 – Factores Clave

3 – Centros de Optize Soluciones

3.1 – Misión

3.2 – Modelo de negocio

3.3 – Descripción del negocio

3.4 – Partners

3.5 – Visualización del centro

3.6 – Fotografías reales de centros

4 – La Franquicia

4.1 – Apertura de la franquicia

4.2 – Opciones de financiación

5 – Franquiciado objetivo

5.1 – Perfil del Franquiciado

5.2 – Objetivo de Expansión

Con una **facturación superior a los 100 millones de euros**, Optize es uno de los **primeros distribuidores del mercado español de productos informáticos y servicios y soluciones** relacionados para empresas, administraciones públicas y entidades educativas.

Optize sirve a **27 de las 35 empresas del IBEX** y a más de 20.000 empresas.

Tiene **más de 250 empleados por toda España**, almacenes propios y una red de distribución Multicanal, donde internet y el teléfono desempeñan un papel muy relevante.

Optize está inscrita en el **Registro de Franquiciadores** con el número NIFRA 2011/2119/13/28/5/F.

Su misión es ayudar a los clientes a resolver sus problemas tecnológicos, ofreciendo las soluciones (combinación de productos y servicios mas adecuados) para cada cliente y siempre con una vocación de aportar valor en el tiempo.

Sus interlocutores son los responsables de IT, responsables de Marketing, Gerentes y responsables de Compras.



MEJOR Y MAYOR CATÁLOGO

PRODUCTOS

Informática
Consumibles
Software
Material oficina
Imagen y sonido
Mobiliario
Regalos de empresas

SERVICIOS

Soluciones de impresión
Gestión documental
Mantenimiento e
instalación informática
Outsourcing de sistemas
Proyectos de
infraestructuras
Telecomunicaciones
Formación Online

SOLUCIONES INTEGRALES DE MARKETING

Programas de fidelización
Planes de incentivos
Tiendas personalizadas



LOS MEJORES PROFESIONALES

GESTORES
DE CUENTAS
PERSONALIZADOS

EXPERTOS EN
PRODUCTOS Y
SOLUCIONES

ASESORES Y TÉCNICOS.
CENTROS DE
SERVICIO TÉCNICOS
LOCALES

Colaboración estrecha con especialistas
de fabricantes y proveedores líderes



LOS MAYORES MEDIOS

- ✓ Web de las más visitadas de España.
- ✓ Departamento de telemarketing.
- ✓ Sistemas de gestión avanzados: SAP.
- ✓ Logística propia, almacenes en Madrid y Albacete. Entregas en 48.72 horas.
- ✓ Herramientas de control de gestión
- ✓ Financiación a empresa.
- ✓ ISO 9001/14001.
- ✓ Avalada por Deloitte.
- ✓ Fortaleza financiera.

1 – OPTIZE. LA COMPAÑÍA

1.1 – Información General

RED DE COMERCIALES ALTAMENTE CUALIFICADOS A SU DISPOSICIÓN EN TODA ESPAÑA

RED COMERCIAL CAPILAR



GESTORES PERSONALES
"Nuestros expertos le darán asesoramiento profesional in situ y soluciones a medida acorde a sus necesidades."

PRESUPUESTOS A MEDIDA
"Descuentos por volumen."



CAPACIDAD LOGÍSTICA PROPIA

Optize cuenta con una capacidad útil de 8.000 m2, en los centros logísticos de Madrid y Albacete.

Dotados de los últimos avances tecnológicos en gestión de Stocks; Madrid (JIT) que posibilitan la completa satisfacción del cliente gracias a:

- ✓ El traslado del ahorro de los costes de almacenamiento
- ✓ La rápida entrega de sus compras.
- ✓ El acceso al mayor catálogo de informática, electrónica y consumibles del mercado
- ✓ ISO 9.001 / 14.001
- ✓ Sistemas SAP




WEB MUY POTENTE

Todo lo que necesita saber

WEB ATRACTIVA, ÚTIL Y FÁCIL DE USAR

Nuestros asesores de compra le ayudan a encontrar el mejor producto para sus necesidades

Asesoramiento on line

todo sobre mis compras

Asesoramiento on line

Lo más vendido

todas las categorías

Atención personalizada

Presupuesto on line

Guía de compra

Financiación

Ciudad de la semana



ELEGIDA POR 2 AÑOS CONSECUTIVOS LA WEB FAVORITA POR LOS INTERNAUTAS



PERSONAL CON LAS MÁS ALTAS CERTIFICACIONES



IT Service Management (ITIL) Certificate

Microsoft Certified Partner

VMware Professional

Microsoft Especialista en Pequeña Empresa

Accredited System Engineer ASE

Accredited Integration Specialist AIS

Accredited System Engineer ASE

Microsoft Certified Partner

Microsoft Especialista en Pequeña Empresa

VMware Professional

3COM

HP

NOS ENCONTRAMOS ANTE UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO DE ALTO POTENCIAL MOTIVADA POR LOS SIGUIENTES FACTORES CLAVE:

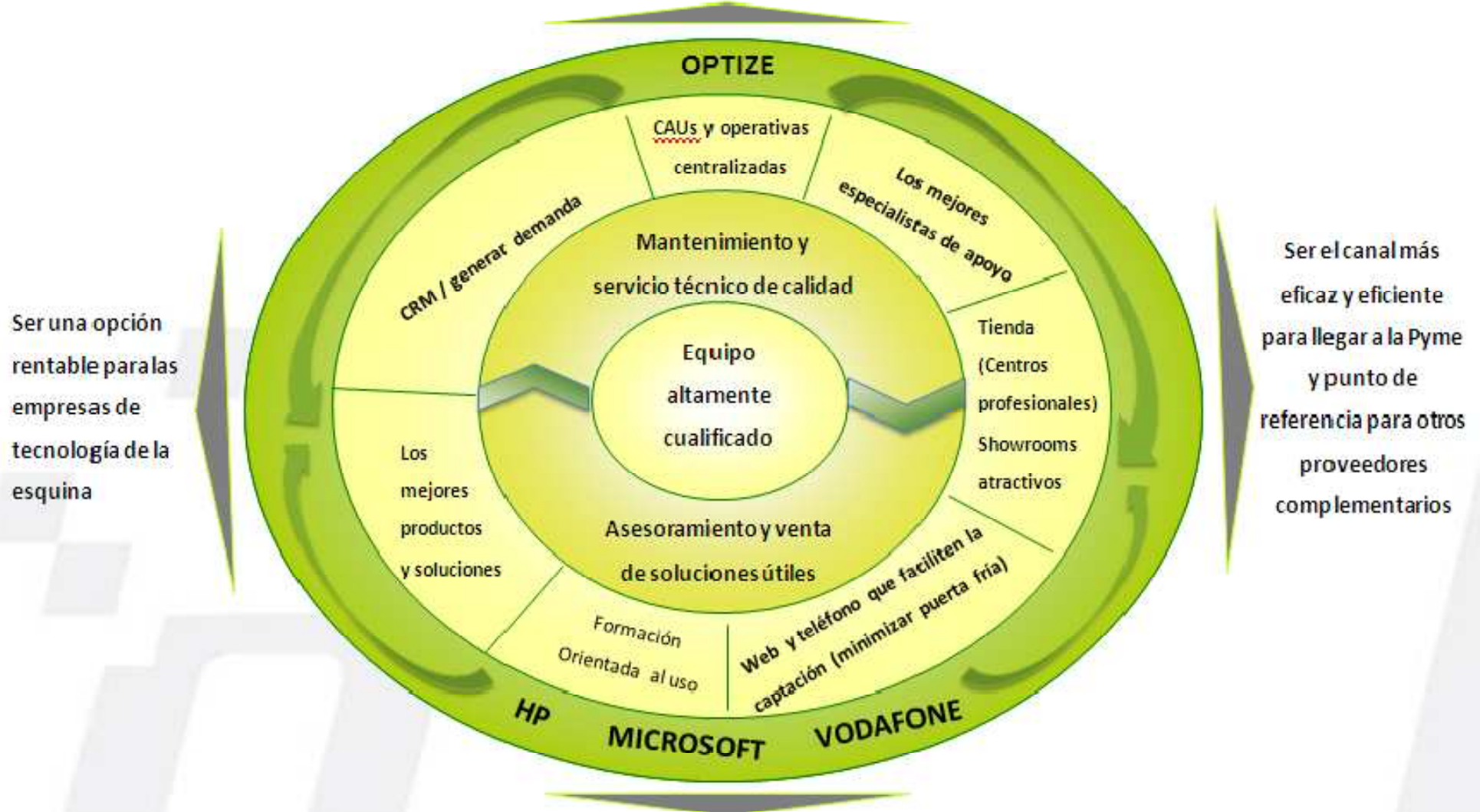
- En el entorno de las TIC, el nivel de exigencia requerido para posicionarse como '*proveedor de servicios*' es muy superior al necesario para ser '*despachador de producto*'. Principalmente por ello, **en el ámbito de los servicios existe una oportunidad única tanto por competencia como por márgenes.**
- En España, **más del 80% de las empresas son Pymes/Micropymes.**
- Actualmente **NO** existe un proveedor de referencia consolidado para dar una respuesta reconocida y profesionalizada en el ámbito de los servicios TIC a este grupo objetivo tan relevante del mercado.
- **Momento ideal**: Ante el actual escenario de crisis, la Pyme tiene una NECESIDAD de modernización.

“QUEREMOS QUE LAS PYMES Y EMPRESAS ESPAÑOLAS TENGAN A LOS CENTROS DE OPTIZE SOLUCIONES COMO LOS PUNTOS DE REFERENCIA DONDE RESUELVAN SUS PROBLEMAS TECNOLÓGICOS CON TOTAL GARANTÍA Y ASÍ PUEDAN CENTRARSE EN LA GESTIÓN DE SUS NEGOCIOS”.

Y esto lo queremos hacer:

- Con una fórmula integral de éxito donde el punto central es un equipo profesional altamente cualificado, arropado por un centro abierto al público, una web muy atractiva y formativa, y un marketing y unas ofertas útiles y de bajo coste, con beneficios claros para los clientes.
- Combinando la absolutamente necesaria proximidad (“Experto de la esquina”) con los grandes medios centralizados de la empresa líder en venta de productos y soluciones a empresa (Optize).
- Buscando siempre aportar el máximo valor al menor coste a nuestros clientes, con una mentalidad de soluciones integrales más que de productos o servicios puntuales, con la máxima profesionalidad.
- Colaborando estrechamente con los mejores y más innovadores proveedores líderes (HP, Microsoft y Vodafone).

Ser una empresa donde la gente quiera trabajar por el alto nivel de cualificación y profesionalidad



Ser una opción rentable para las empresas de tecnología de la esquina

Ser el canal más eficaz y eficiente para llegar a la Pyme y punto de referencia para otros proveedores complementarios

Ser el punto de referencia para una pyme que quiere aprovechar al máximo las ventajas de la tecnología, sin tener que preocuparse de ella.

Aprovechando las sinergias de pertenecer al Grupo Optimize : SOPORTE TÉCNICO ESPECIALIZADO EN SERVICIOS TIC 360º

El objetivo es maximizar nuestro apoyo en la gestión del negocio de nuestros franquiciados basándonos en 4 aspectos fundamentales:

1. Mayor venta y rentabilidad
2. Ahorro en costes totales
3. Diferenciación frente a la competencia
4. Asesoramiento y formación continua

Para ello, habilitamos los siguientes canales de interlocución directa:

- Account Manager
Para apoyar la gestión del franquiciado, asignamos Gestores de cuentas Operativos Telefónicos (GOT) mediante perfiles de gran capacidad y experiencia.
El objetivo, es dotar al franquiciado de un único punto de contacto que le permita extraer el máximo partido a todos los recursos de Optimize.
- Category Managers
Los franquiciados tendrán acceso a 12 Category Managers , quienes les darán el apoyo necesario para presentar propuestas de valor añadido y así crecer en clientes y conseguir proyectos de gran envergadura.
El acceso a los mismos será a través de los GOT. Nuestros expertos disponen del conocimiento y contactos de los principales fabricantes, a través de ellos podemos conocer las novedades, últimas tecnologías, productos adhoc a los clientes, etc.

Aprovechando las sinergias de pertenecer al Grupo Optize : CENTRAL DE VENTAS

Ponemos a disposición de nuestros franquiciados 4 vías de aprovisionamiento que les permitirán ofrecer a sus clientes, propuestas de alto valor añadido en las mejores condiciones:

1. Catálogo de productos con tarifa especial para el franquiciado, a través del cual podrá realizar sus compras del día a día. Optize está integrado con los principales mayoristas.
2. Catálogo de componentes y piezas de recambio originales. Para tener acceso al mismo, es importante ser servicio técnico oficial.
3. Precios especiales para operaciones de volumen. Gracias a nuestros acuerdos con los principales fabricantes tenemos acceso a precios diferenciadores, a los que no accede el canal de distribución tradicional.
4. Ofertas negociadas por parte de Optize para los franquiciados apoyándonos en nuestro poder de compra. Haremos llegar a los mismos con carácter mensual una propuesta de productos donde tendremos una mejora significativa del margen, adaptando en función de la capacidad de compra de cada franquiciado, de un stock mínimo acordado por ambas partes.

Ejemplos de soluciones a vender en la tienda: Showroom



Dos claves muy importantes a nivel de filosofía de gestión

1 – La tienda es un Centro de Soluciones (un showroom) donde los clientes-empresas pueden encontrar y probar soluciones integrales que le ayudarán a mejorar su empresa.



Una tienda de productos donde se intenta comprimir en poco espacio lo que otros meten en salas de venta de miles de metros.

2 – El equipo comercial del centro es un personal altamente cualificado que realiza una labor comercial activa en su zona (visitando, aunque minimizando la puerta fría gracias a la labor centralizada).



Dependientes que esperan a que los clientes vengan y le venden lo que tienen en stock.

CORE
PARTNERS:



Microsoft



APORTACIÓN
CLARA:

✓ Primer distribuidor

✓ Líder indiscutible
e innovador

✓ Aplicación de
alto valor
añadido

✓ Multinacional líder
en telecomunicación.
Permite movilidad/
convergencia

- ❑ Buscamos los socios líderes, centrados en ofrecer soluciones (productos y servicios) que fácilmente puedan demostrar como la tecnología te puede ayudar en tu empresa o en tu hogar.
- ❑ Y que sólo cuando contratas y combinas las soluciones integrales y productos que ellos te ofrecen se consigue la máxima productividad.
- ❑ De los socios buscamos que:
 - ✓ Nos ayuden en la generación de demanda.
 - ✓ Ventajas en la comercialización de sus productos y soluciones.

EL SERVICIO TÉCNICO OFICIAL DE HP ES UN ELEMENTO CLAVE PARA ATRAER CLIENTES Y RESOLVER RÁPIDAMENTE LAS INCIDENCIAS DE LOS ACTUALES.

OPORTUNIDAD DE MERCADO
(Problemas aún no resueltos en el mercado)

- ➔ ORDENADOR
- ➔ IMPRESORAS
- ➔ SERVIDORES
- ➔ TPV's
- ➔ CARTELERIA DIGITAL
- ➔ AUDIOVISUALES (Videoconferencia)

QUEREMOS CREAR LA MAYOR RED PROFESIONAL DE SERVICIO TÉCNICO INFORMÁTICO

- Esfuerzo de certificaciones (catálogo)
- Arma comercial importante
- Red de alto nivel

2011
Preferred Partner
GOLD



Service Specialist
Authorized Service Partner

SERVICIO TÉCNICO OFICIAL

Categorías en las que los franquiciados se certifican:



PSG – PERSONAL SYSTEMS GROUPS

- PORTÁTILES
- SOBREMESAS
- TPV
- WORKSTATIONS
- THIN CLIENTS
- MONITORES
- ACCESORIOS PC DE SOBREMESA:
 - TECLADO LAVABLE
 - MULTIMEDIA
 - MEMORIAS
 - MS OFFICE
 - HP CARE PACK
 - SOPORTES PARA MONITOR/ESCRITORIO



IPG – IMAGE AND PRINTING GROUP

- IMPRESORAS LÁSER
- IMPRESORAS DE INYECCIÓN
- IMPRESORAS GRAN FORMATO
- SCANNERS
- CONSUMIBLES
- PAGO POR USO
- GESTIÓN DOCUMENTAL
- HP CARE PACKS



ESS – ENTERPRISE STORAGE AND SERVERS

- SERVIDORES PROLIANT
- ACCESORIOS: RACK, KVM, UPS
- MS WINDOWS SERVER
- ALMACENAMIENTO (STORAGE)
- SERVIDORES BLADE
- HP CARE PACKS

Optize Soluciones desde el exterior



3 – CENTROS DE OPTIZE SOLUCIONES

3.5 – Visualización del Centro

En el interior, Optize Soluciones esta compuesto por 7 ambientes diferenciados que constituyen la esencia de su espacio:



Atención al cliente



Empresa Digital



Movilidad



Hogar Digital



Ofertas recomendadas



Taller



Rincón Ecológico

3 – CENTROS DE OPTIZE SOLUCIONES

3.6 – Fotografías reales de centros



Para iniciar el negocio de la mejor forma posible, el nuevo Franquiciado cuenta desde el primer momento con el knowhow y con todo el asesoramiento y el apoyo que necesita.

Una apertura conlleva las siguientes fases de estudio y ejecución:

- Estudio de implantación del local: conjunto de documentos donde se analiza el local y que incluirán datos geográficos, fotografías, mapas, planos de situación y documentación.
- Propuesta de apertura del centro: incluirá una descripción del local, el estudio de viabilidad y los planos del proyecto de obra.
- Una vez aceptado el local, se efectuará un diseño del mismo, implementando la imagen corporativa, tanto a nivel de fachada como de interiores (decoración, mobiliario...).

CALENDARIO DE APERTURA

	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7
Firma del contrato							
Estudio implantación							
Implantación (Tienda, Empresa, Fabricantes)							
Formación / Certificación (Tienda, Empresa, Fabricantes)							
Presupuesto de compras / rapeles							
Presupuesto de ventas							
ERP							
Plan de comunicación (Ofertas / web / eventos)							

Mediante un acuerdo preferente alcanzado con **BancoSabadell**

BS, ofrecemos distintas fórmulas de financiación:

1. Financiación de la Inversión.

- Gestión de Líneas ICO
 - ✓ ICO Inversión Sostenible
 - ✓ ICO Inversión
- Financiación BS
 - ✓ Póliza préstamo
 - ✓ Leasing
 - ✓ **Renting de Franquicia**

2. Financiación del Circulante.

- Gestión de Líneas ICO
 - ✓ ICO Liquidez
- Financiación BS
 - ✓ Póliza de crédito

3. Servicios Financieros.

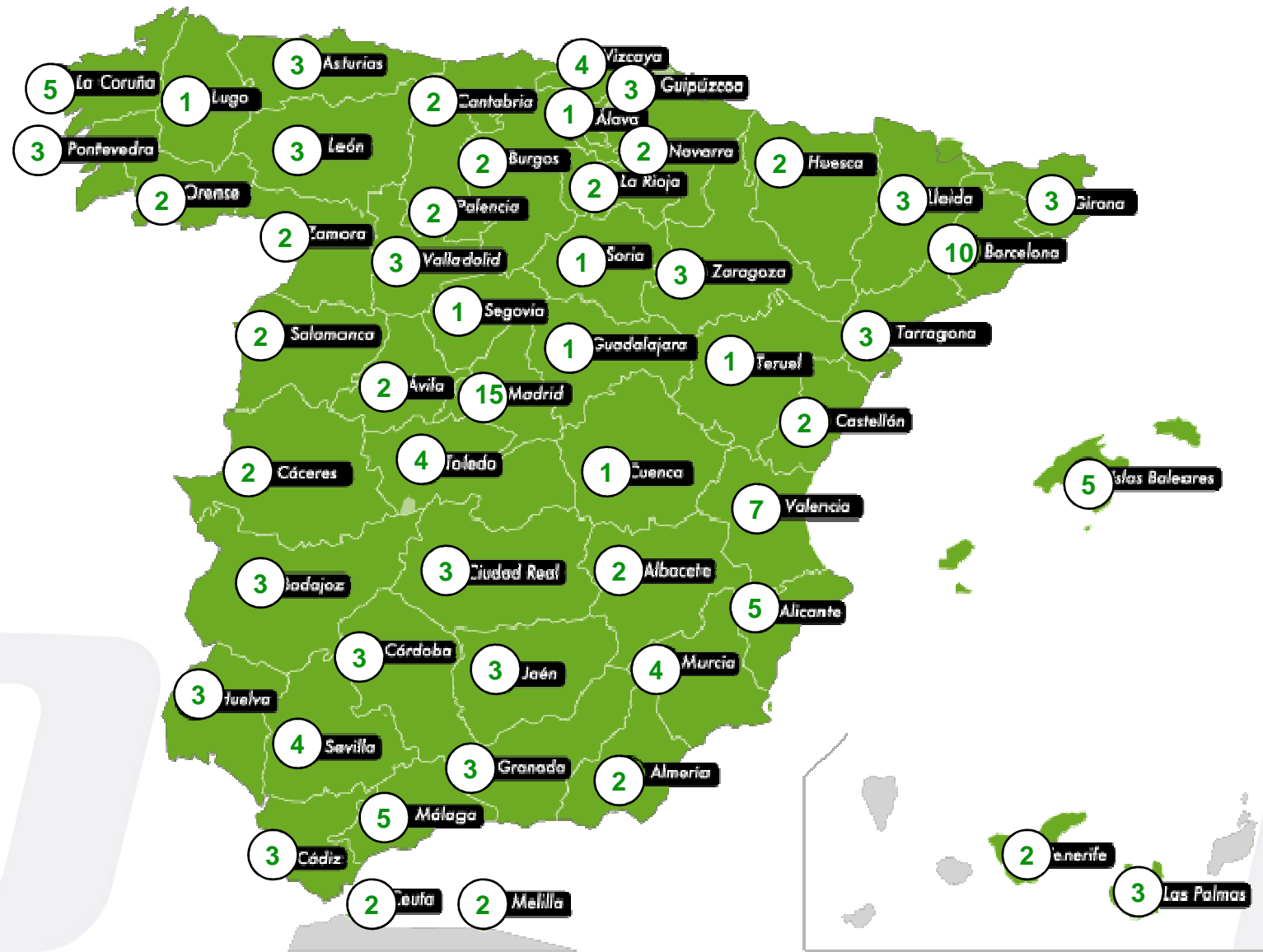
- Cuenta BS Expansión Negocios
- BS Protección Comercios y Oficinas
- TPV

- Las operaciones de financiación, estarán sujetas a la aprobación por parte de la entidad financiera.
- La opción de Renting de Franquicia, permite contemplar desde TODAS las partidas que componen la inversión inicial, incluyendo los conceptos fijos recurrentes durante la vida del Renting, hasta ALGUNA de dichas partidas, con objeto de adaptar lo máximo posible la operación a las necesidades del Franquiciado.
- Tanto si se requiere financiación para parte de la inversión, como si ésta se acomete con fondos propios del Franquiciado, existe un calendario de pagos, que permite distribuir los devengos en varios hitos repartidos a lo largo de los siguientes 5 meses a la firma del pre-contrato.

- ✓ Buscamos personas con iniciativa, espíritu emprendedor y, sobre todo, amantes de la informática que ayuden a Optize Soluciones a consolidarse como el canal líder en soluciones tecnológicas para las pymes, además de conseguir el éxito personal y comercial por si mismo, construyendo un negocio propio muy rentable.

- ✓ Los potenciales franquiciados deben preferentemente tener una serie de cualidades:
 - Interés por la informática.
 - Experiencia de 5 años dentro del sector de servicios de informática a empresas y particulares.
 - Experiencia de 5 años dentro del sector de venta de productos de informática a empresas.
 - Formación dentro del área de la informática.
 - Conocimiento del mercado local donde va a actuar.
 - Disponibilidad de local (propio o en alquiler) en zona de actividad empresarial (80m2 aprox.).
 - Plantilla mínima con equipo técnico y comercial.
 - Estar dispuesto a gestionar su negocio, dedicando la jornada completa y todos su esfuerzos en lograr el éxito.
 - Espíritu emprendedor y deseo de gestionar su propio negocio.
 - Se valorará muy favorablemente personas que tengan una pequeña o mediana empresa de distribución o servicios informáticos, o de telecomunicaciones, con una cartera de clientes consolidada.
 - Capacidad mínima de inversión.

El objetivo de expansión de Optize Soluciones es contar en 2011-2012 con unos 160 centros distribuidos por toda España, para dar cobertura a todas las pymes o grandes empresas (bancos, hoteles...) con necesidades capilares.





✓ Contacto: expansion@optizesoluciones.es