



EMPRENDE
DE LA MANO
DE UNA
**EMPRESA
LÍDER.**

F R A N Q U I C I A





CREA TU PROPIA EMPRESA

¿Cuántas veces has soñado con tener tu propio negocio? Hacer las cosas a tu manera. Organizar el trabajo como quieras. Dejarte la piel por sacar adelante tu proyecto empresarial y verlo crecer. Sentir la satisfacción de generar riqueza. Disfrutar trabajando, porque no es lo mismo trabajar por

cuenta ajena que hacerlo por cuenta propia.

Ahora, ha llegado ese momento.

Es el momento de crear tu empresa y emprender tu propio proyecto empresarial de la mano de un líder.



FRANQUICIA, UN NEGOCIO CONTRASTADO

Lanzarse al mundo empresarial, si previamente no tienes experiencia, no es sencillo. El mercado es muy complejo y conocerlo bien resulta esencial.

Por eso, para muchos emprendedores, las FRANQUICIAS resultan el modelo de negocio óptimo, ya ha sido probado con resultados satisfactorios, en

todo momento se cuenta con el apoyo de una empresa líder y experimentada en el sector y el emprendedor se aprovecha de todas las herramientas de marketing de su franquiciador.

MÁXIMA RENTABILIDAD: LA CLAVE DEL ÉXITO

Evidentemente, no todas las franquicias son iguales. Algunos franquiciadores ofrecen más garantías, más soporte o mejores condiciones a sus franquiciados que otros. Resultará esencial elegir bien con quién asociarse. Optar por un sector en crecimiento, es decir, elegir una empresa líder con un modelo de franquicias

que ofrezca buenas condiciones a sus franquiciados. Así, el modelo de FRANQUICIA BM resulta idóneo, porque gracias a los márgenes con los que se trabaja y a la eficacia de su gestión, la RENTABILIDAD es INSUPERABLE.

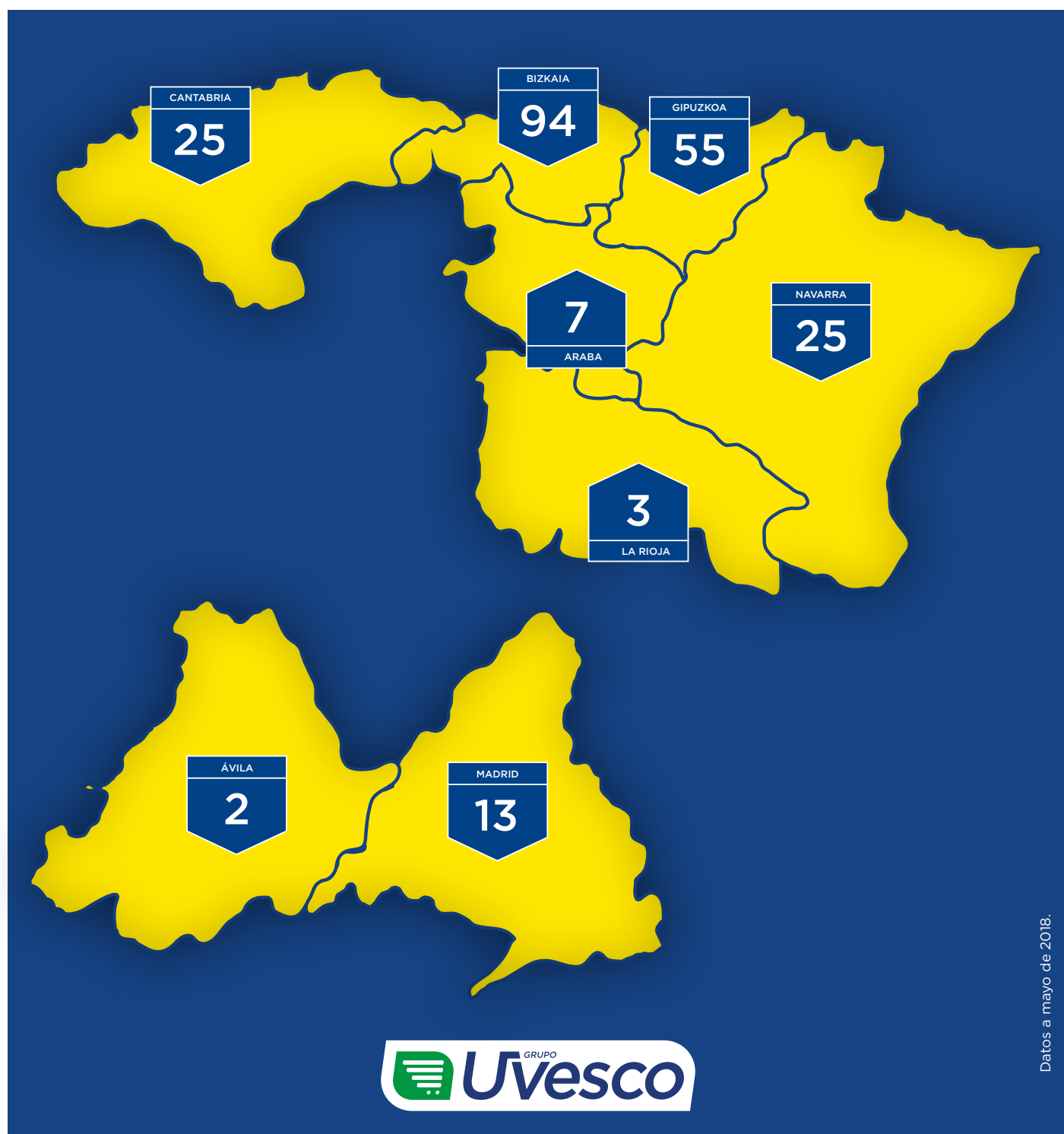
UVESCO, UN GRUPO LÍDER EN EXPANSIÓN

Somos uno de los grupos líder en la distribución alimenticia de la zona norte de la península.

Hemos alcanzado un fuerte desarrollo e implantación en las provincias de Gipuzkoa, Bizkaia, Araba, Navarra, Cantabria, Ávila y Madrid donde actualmente contamos con más de 220 establecimientos.

Disponemos de 2 almacenes centrales de distribución con una superficie total de 25.500 m² y 3 plataformas de distribución y manipulación de productos frescos que suman 18.700 m².

Y seguimos trabajando en pleno proceso de expansión en proyectos de apertura de nuevos establecimientos.





700 MILLONES
FACTURACIÓN 2017

4.450
TRABAJADORES

158.000
METROS CUADRADOS

400.000
TARJETAS BM OPERATIVAS



UNA FILOSOFÍA MUY CLARA: BM NO ES LO MISMO

No es lo mismo pescar de manera tradicional con respeto por el medio ambiente, que hacerlo industrialmente, sin tener en cuenta la sostenibilidad y el medio ambiente.

No es lo mismo traer frutas y verduras de explotaciones a miles de kilómetros, que apostar por proveedores locales, que hacen llegar sus productos a nuestras tiendas en su punto óptimo de maduración.

No es lo mismo criar el ganado con mimo, garantizando su alimentación y manteniendo su trazabilidad desde

su nacimiento hasta su despiece, que traer la carne en contenedores de otros países en los que la producción es más barata. Está claro que no es lo mismo.

Nuestra filosofía de empresa, prima el cuidado por los productores, la atención a los trabajadores y el servicio a nuestros clientes.

Una manera de hacer las cosas DIFERENTE, que nos ha hecho crecer imparablemente durante más de treinta años.

1. APUESTA POR LA CALIDAD

Esa es la piedra angular de nuestra filosofía. Apostamos por los mejores productos porque es con los que alimentamos a nuestras familias. Frescos de la máxima calidad que llegan a nuestras tiendas en su punto óptimo.



2. PRODUCTORES LOCALES

Nuestra zona es rica en productores; pescadores, ganaderos, agricultores y elaboradores. Apostamos por ellos porque nos proveen del mejor producto fresco. Y también porque así apoyamos el desarrollo de nuestra tierra.



3. MARCAS LÍDERES A UN PRECIO MUY COMPETITIVO

Las marcas líderes, con su I+D y su saber hacer, garantizan siempre productos de la máxima calidad, innovan constantemente y se adaptan rápidamente a las necesidades del mercado. En BM apostamos por ellas y las ofrecemos al mejor precio.



4. PERSONAL PREPARADO E INVOLUCRADO

Que ayuda permanentemente a nuestros clientes: aconsejándoles, preparándoles los frescos a su gusto, embolsándoles la compra; en definitiva, haciendo que disfruten de la compra. Un personal que recibe una formación continua para ofrecer un mejor servicio.



5. TARJETA BM MÁS DE 400.000 TITULARES QUE DISFRUTAN DE VENTAJAS

El 90% de nuestros clientes la utilizan. Una tarjeta pionera que lleva más de 15 años ofreciendo ventajas a sus titulares.



LA COMPRA DE PROXIMIDAD: UNA TENDENCIA AL ALZA

Ir a la tienda de debajo de casa. Comprar lo justo para un par de días. Evitar los desplazamientos en coche y los grandes e impersonales centros comerciales.

En los últimos años, se aprecia una vuelta al comercio

de barrio. Cada vez más, la gente valora la comodidad y practicidad que ofrecen las tiendas pequeñas, el trato directo con el tendero.

La compra de PROXIMIDAD gana clientes.



EL NUEVO SUPERMERCADO DE CERCANÍA

En medio de esa coyuntura, nace BM SHOP, un supermercado de barrio que aúna todas las ventajas de la compra de proximidad: facilidad, comodidad, ubicación, cercanía. Con los beneficios de un supermercado mayor: frescos de calidad, profesionales muy cualificados, marcas

líderes, precios muy competitivos y una excepcional relación CALIDAD-PRECIO.

Un modelo de tienda cómodo y rentable, que se va a explotar bajo franquicia y cuyo modelo presenta unas características muy claras:

1. TAMAÑO CÓMODO

A partir de 250 metros cuadrados. Un tamaño medio que coincide con muchos de los locales que hay en miles de los barrios de nuestros pueblos y ciudades.

2. CARNICERÍA Y FRUTERÍA

Con dos secciones de frescos: CARNICERÍA y FRUTERÍA que garanticen siempre producto fresco en su punto, y optimicen la inversión en producto perecedero.

3. MÁS DE 4.000 REFERENCIAS DE MARCAS LÍDERES

Una selección de los productos de MARCAS LÍDERES con mayor rotación del mercado, que asegure un surtido inigualable en una tienda de barrio.

4. LIBERTAD DE HORARIOS

Porque cada barrio es diferente, y cada emprendedor es distinto, la franquicia BM SHOP ofrece libertad a la hora de elegir el horario de apertura y cierre.





CON EL
APOYO DE



1. ASESORAMIENTO

BM ofrece asesoramiento permanente en TODO. Desde apoyo en la búsqueda del local hasta formación constante para los franquiciados. Queremos que te

sientas arropado y por eso, desde BM ponemos todo nuestro conocimiento a tu disposición, para que esta aventura que vamos a compartir, acabe en éxito.

2. PROVEEDORES GARANTIZADOS

Porque con el género no te la puedes jugar. Nuestros proveedores son tus proveedores. Productores de frescos locales de toda confianza: ganaderos, elaboradores, agricultores y marcas líderes. Las mejores del mercado, que te aseguran que vas a tener

tus estanterías llenas de los superventas y también de todos los productos novedosos que desarrollan y anuncian en televisión. De este modo tú puedes dedicarte a atender bien a tus clientes y a vender.

3. FACILIDADES FINANCIERAS

Sabemos que los comienzos nunca son sencillos. En un breve espacio de tiempo se multiplican los gastos antes de tener tiempo de rentabilizar tu inversión. Por eso, en BM te ofrecemos múltiples facilidades financieras que van a hacer que te resulte mucho más sencillo echar a rodar tu negocio.

**AYUDA A LA PUESTA EN MARCHA.
100% DEL PEDIDO INICIAL FINANCIADO
SIN INTERESES A 48 MESES.
ASESORAMIENTO.**



4. HERRAMIENTAS PARA VENDER MÁS:

PUBLICIDAD

BM cree firmemente en la publicidad. Por eso, desarrolla constantemente potentes campañas en medios que sirven para generar notoriedad y para insistir en nuestro posicionamiento.

Una gran inversión de la que también se beneficiarán nuestros franquiciados.

FOLLETOS Y CARTELERÍA EN PUNTO DE VENTA

Para dinamizar la tienda y potenciar las ventas. BM Shop ofrece herramientas de marketing con resultados más que probados, que multiplican las ventas de las tiendas.

TARJETA BM

Con más de 400.000 titulares, resulta una herramienta óptima para el conocimiento de nuestros clientes y la traslación a éstos de las mejores ofertas.



**ABRIR TU PROPIO
BM SHOP ES MÁS
SENCILLO DE LO
QUE CREES**



1. LLÁMANOS Y TE INFORMAREMOS

Detalladamente y sin compromiso alguno. Te explicaremos el concepto de negocio y las características de nuestra franquicia. Nuestras obligaciones como franquiciadores y los requisitos que tú como franquiciado tienes que reunir.

2. SI TE CONVENCE, CONCIERTA UNA CITA

Uno de nuestros asesores se reunirá contigo para analizar detalladamente tu caso. Estudiar las distintas posibilidades existentes y determinar cuál es el tipo de modelo de negocio en el que te puedas sentir más cómodo.

3. HAREMOS UN PLAN DE NEGOCIO

Si sigues adelante, nosotros lo haremos contigo: apoyándote en la búsqueda del local, analizando la viabilidad económica del negocio, estudiando el mercado, desarrollando un plan de financiación, una cuenta de explotación previsional.

4. FIRMAREMOS EL CONTRATO

Si ambas partes estamos de acuerdo con todas las condiciones, sellaremos nuestro acuerdo en un contrato de franquicia que pondrá por escrito derechos y obligaciones de franquiciador y de franquiciado.

5. INAUGURAREMOS LA TIENDA

A partir de la firma del contrato nuestra maquinaria logística se pondrá en marcha para reformar y decorar el local, formar a tu personal y surtir la tienda con el mejor producto. Para lograr inaugurarla en el menor tiempo posible.

6. TE AYUDAREMOS A DESARROLLAR TU NEGOCIO

Queremos acompañarte en este viaje. Por eso, podrás contar con nosotros para apoyar el crecimiento y desarrollo de tu negocio. Dispondrás de un servicio de formación y asesoramiento constante con el que podrás mejorar cada día y sentirte respaldado por los años de experiencia que nos avalan en este sector.



MODELO DE GESTIÓN UVESCO

GESTIÓN TOTAL DEL FRANQUICIADO

- El franquiciado es el propietario del negocio.
- El local puede ser nuevo o reconvertido.
- El retorno de la inversión se estima en 5 años.



F R A N Q U I C I A



MODELO ECONÓMICO ALTA RENTABILIDAD

| | |
|--------------------------|------------------------------------|
| INVERSIÓN | DESDE 800€ A 1.200€/m ² |
| CANON DE ENTRADA | NO |
| ROYALTIES | 1% |
| MODELIZACIÓN | A CARGO DE UVESCO |
| PUBLICIDAD | A CARGO DE UVESCO |
| TARJETA FIDELIDAD | SIN COSTE |
| TRANSPORTE | A CARGO DE UVESCO |
| SUPERFICIE MÍNIMA | 200 m ² |

**100% DEL PEDIDO INICIAL
FINANCIADO SIN INTERESES
A 48 MESES**

F R A N Q U I C I A



BM

Shop

LLÁMANOS al 902 100 555

o ESCRÍBENOS a franquicias@uvesco.com

Únete a BM y forma parte de nuestro éxito.