



DOSSIER INFORMATIVO. OCL

FRANQUICIAS OCL

SERVICIOS DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

OCL Servicios de Ingeniería y Arquitectura

Franquicias de Ingeniería

PERFIL DEL FRANQUICIADO.

Ser un franquiciado de **OCL** es tan fácil como esto:

- 1.- Tienes que ser un **ingeniero** dispuesto a montar tu oficina técnica para dedicarte al ejercicio libre de la profesión.
- 2.- Disponer de un poco de **dinero** para empezar.
- 3.- **Decidir** si vas a montar la oficina **solo o bajo la tutela** de una empresa de ingeniería implantada muchos años.

De todas formas, no te dejes deslumbrar, lo recomendable es que **tú hagas el primer estudio** por tu cuenta, a través del colegio, otros franquiciados o webs especializadas, así veras como se trabaja en realidad y ningún experto en marketing podrá contarte historias.

En la **primera reunión** que tengamos intentaremos desanimarte si vemos que no eres la persona adecuada para el proyecto. La ingeniería, debido a su idiosincrasia y a su gran componente humano, es un negocio complicado.

Si por el contrario, vemos que das el tipo de Ingeniero que trabaja diariamente su negocio con **paciencia y constancia**, te diremos que adelante.

Si no tienes experiencia comercial, pero quieres trabajar personalmente tu negocio día a día, adelante también, que para eso está la central, que te formará y te enseñará todo lo que debes saber para manejar un negocio de este tipo.

PASOS PARA FRANQUICIARSE.

Después de haber concertado y tenido la primera reunión en la que se te explican los **puntos más importantes** de nuestro negocio (Formación, Imagen Corporativa, Contrato, Listado de Franquiciados, Etc.), si se quiere seguir adelante se actúa de la siguiente manera:

Se te envía un correo electrónico con el borrador del contrato para completarlo con tus datos, un número de cuenta donde ingresar el canon de entrada (**8.000 euros + IVA**) y se te solicitan los datos que quieres que aparezcan en tu tarjeta de visita para mandarlos a la serigrafía a imprimirlos.

El **canon de entrada** son los honorarios que cobra la central por enseñarte y permitirte utilizar durante la duración del contrato, **nuestro Know how**, nuestro nombre comercial y beneficiarte de nuestros acuerdos con clientes y proveedores.

Unos días después, tras ponernos de acuerdo, nos desplazamos a tu lugar de ubicación para impartirte la formación que tenemos asignada, y que se centra en el aspecto comercial del negocio y en la gestión interna que vamos a llevar a cabo en adelante. Se te facilitarán carpetas para la elaboración de los trabajos, tarjetas de visita, papel serigrafiado y el manual de formación (Sin coste añadido).

Cuando comiences la actividad, nos mantendremos en **permanente contacto**, tanto por teléfono como vía email, para ayudarte y dar solución a cuantas consultas o peticiones nos realices, sin ningún coste añadido.

VENTAJAS E INCONVENIENTES.

Llevamos **más de quince años** en el mundo de la ingeniería. Además, al tener dos oficinas propias y **más de 30 franquiciadas**, nuestra experiencia nos hace ir al grano de los asuntos y mejorar día a día, por las sinergias que todo ello crea.

La central tiene acuerdos con distintas empresas, tanto clientes como proveedores. Ser fiel a estos acuerdos es muy importante, ya que de lo contrario, el grupo no contaría con el poder de negociación suficiente para realizar tratos de forma ventajosa.

Aparte de estos temas puntuales, podrás poner precio a tu trabajo para poder captarlo contando siempre con nuestra ayuda si nos la solicitas.

A partir de este momento **tú gestionarás tu negocio** lo mejor posible, comenzando por presentar ofertas y presupuestos a posibles clientes.

Los clientes los busca cada franquicia y es el mayor valor de la misma. No significa esto que la central no pueda remitir trabajo en forma de subcontrata, u otra franquicia, que se encuentra con mucha carga de trabajo en un momento dado.

La Central contestará a todas tus dudas y te prestará todo el apoyo que necesitas, contra el **royalty del 7 %** de la facturación, que se abonará trimestralmente, coincidiendo con la liquidación de impuestos oportuna.

Te comunicaremos cualquier cambio que se realizara, por el bien común.

Te mandaremos información de las campañas que realice el grupo

Debido a la gran experiencia con la que contamos en este mundo de la ingeniería, siempre estamos abiertos a las propuestas de mejora y crecimiento que nos proponen nuestras franquicias.

Cuando se monta una oficina técnica, tenemos que estar dispuestos a realizar cualquier trabajo, independientemente de su cantidad y complejidad. Parece claro que estando franquiciado, tenemos una empresa que nos va a **dar solución a cualquier problema** que nos aparezca.

Nuestro valor añadido se materializa en:

Proyectos tipo reales

Software
Consultas
Presupuestos
Reglamentación
Documentación

Currículo

Presentaciones
Contactos
Gestión

Formación continua

Imagen corporativa
Revisión de trabajos

De igual modo, parece nítido que el inconveniente mayor es el económico, aunque la mayoría de las franquicias (92 %) **recuperan su inversión antes del primer año**.

También pueden parecer inconvenientes, la distancia, la “no exclusividad” y la búsqueda de clientes. Pero como todo en la vida, el sistema no es perfecto, y de serlo llevaría consigo un coste económico de instalación mucho mayor, pero todo se andará. (Ver sección de **Master Franquicias**).

HERRAMIENTAS NECESARIAS.

Para instalarse **se necesita** un ordenador, un vehículo de transporte, una conexión ADSL y un teléfono móvil.

El local no es imprescindible. La mayoría comienzan en un despacho de su casa. Conforme vayamos creciendo económicamente, lo haremos físicamente.

El software gratuito lo facilita la central.

El software de cálculo de instalaciones lo compra cada franquicia conforme le va haciendo falta, a través de convenios que tenemos con empresas de programación a un precio preferencial.

La central facilita las tarjetas de visita, las carpetas para los trabajos, el dossier formativo y la disponibilidad de consulta.



FICHA DATOS FRANQUICIA.

1.- Nombre de la empresa

OCL Oficina Técnica, S.L.

2.- Marca Comercial.

OCL Servicios de Ingeniería y Arquitectura

3.- Datos de la Cadena.

Año constitución de la empresa: 1.991

Año constitución de la cadena: 2.003

País de Origen: España

Establecimientos Propios: 2

Establecimientos **franquiciados: 30**

Sector: Servicios Técnicos

4.- Datos Económicos.

Canon de entrada: **8.000 Euros + IVA. (9.280 euros).**

Royalty: **7% de la facturación**, liquidado trimestralmente.

Canon de publicidad: No existe

Facturación media franquiciado: 40.000 Euros/año

5.- Otros Datos.

Duración contrato: **10 años**, renovables

Dimensiones mínimas del local: Un despacho

Población mínima: No requerida

Exclusividad: **No se conceden**

CONTACTO.

Para todas estas cuestiones u otras que se te ocurran, ponte en contacto con nosotros en nuestras oficinas centrales.

Responsable: **Esteban Cuevas**

www.ocl.es

ocl@ocl.es

Telf. Y Fax.: **968 86 22 47**

Dirección: C/. Cuatro Esquinas, 31, Bajo, 30.140 Santomera (Murcia)