



PRESENTACIÓN
DE FRANQUICIA 2009

LA IDEA

- En el año 1999, ante las dificultades del sector, varios veterinarios se unen en torno a un proyecto común con el fin de desarrollar una nueva metodología de trabajo basada en la orientación de la Clínica Veterinaria al dueño de la mascota. Comenzaba el **Proyecto Lince** del cual participaron cerca de 100 clínicas veterinarias en España.
- La implantación de este **nuevo Modelo de Gestión** fue un rotundo éxito particularmente en los centros de Novelda, Barcelona, Tortosa, Denia y Huelva.
- Este éxito se tradujo en un **aumento de la satisfacción de los clientes y en un incremento exponencial de la facturación** lo que nos permitió abrir otro tipo de centros de proximidad al cliente a modo de Red
- En el año 2005 se decide franquiciar el modelo de negocio por todo el territorio nacional a través de la marca **NEXO CENTROS VETERINARIOS**.
Hoy Nexo es la primera y única cadena de franquicia que opera no sólo en España si no en Europa, con más de 32 centros operativos.

La empresa

NUESTRO SUEÑO

Liderar el sector de
clínicas veterinarias
de pequeños
animales en España

PRESENTACION
DE FRANQUICIA 2009



La empresa

NUESTRO OBJETIVO

**300 centros
operativos
en 10 años**

PRESENTACION DE FRANQUICIA **2009**



FACTORES DE ÉXITO

La validez de un concepto de negocio

- **Cultura** de empresa **orientada al propietario** del animal de compañía, que, en definitiva es nuestro cliente.
- Conocer e **identificar los criterios de segmentación de los clientes** para poderles ofrecer aquellos servicios que necesitan para su mascota.
- **La prevención** como fuente de captación y fidelización de clientes.
- El funcionamiento en Red y con un software propio, permite **economías de escala** y poder ofrecer un **servicio integral** a nuestros clientes.
- **Estrategia de diferenciación y posicionamiento** dentro de un sector donde el único factor de competitividad es el precio del servicio.

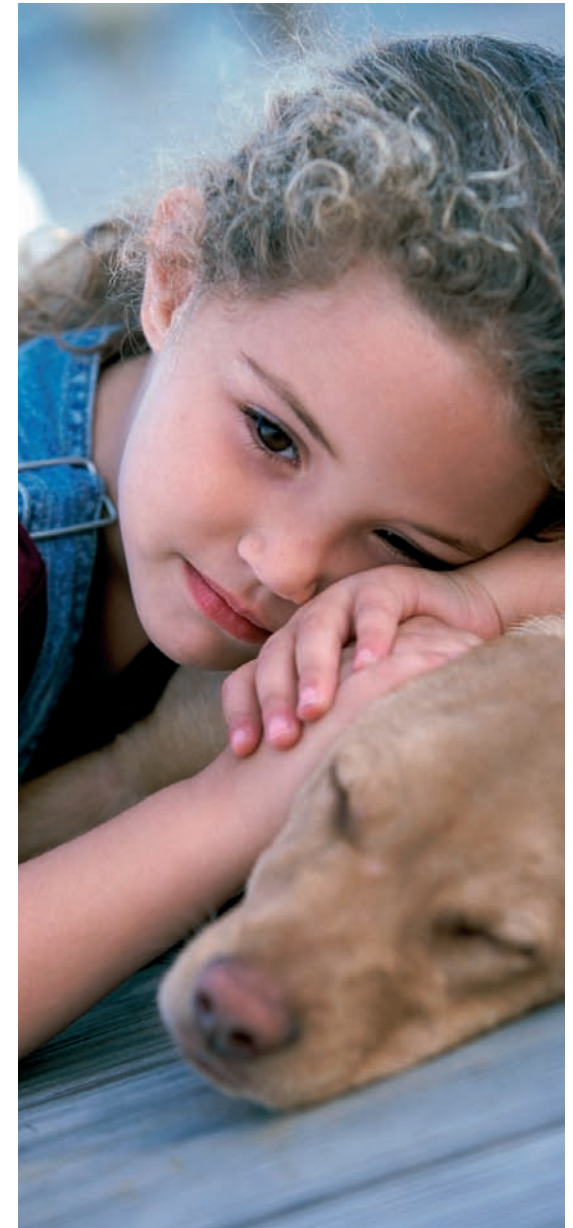
La empresa

PRESENTACION
DE FRANQUICIA 2009

FACTORES DE ÉXITO

La validez de un concepto de negocio

- **EL LIDERAZGO Y LA ILUSIÓN INICIAL**
- **EL SUEÑO:** liderar el sector de clínicas veterinarias de pequeños animales en España.
- **EL OBJETIVO:** 300 Centros Operativos en 10 años.
- **LA EXPERIENCIA:** profundos conocimientos del sector veterinario de animales de compañía y del funcionamiento de las clínicas veterinarias.



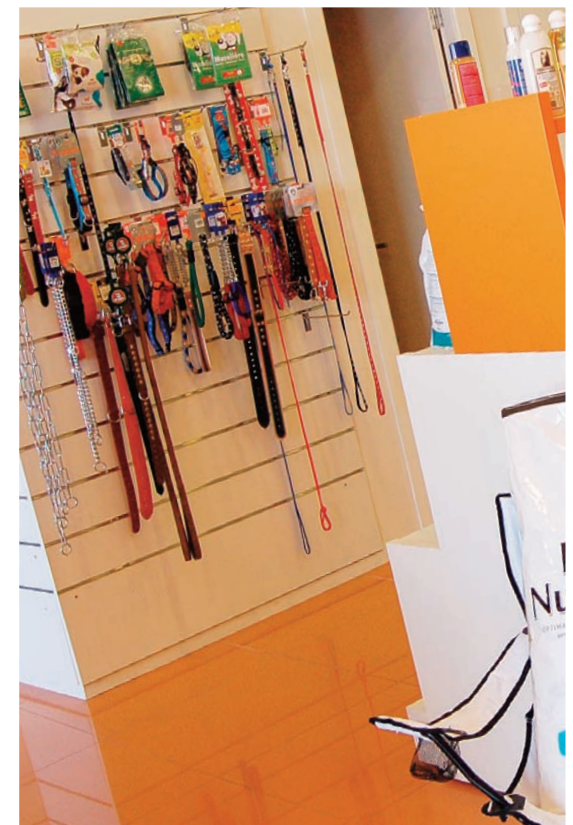
La empresa

FACTORES DE ÉXITO

La profesionalización

- Departamento Técnico
- Expansión
- Establecimientos, Comunicación y Marketing
- Formación
- I + D
- Compras
- Administración

PRESENTACION
DE FRANQUICIA 2009



La empresa

PRESENTACION DE FRANQUICIA 2009

DÓNDE ESTAMOS

MADRID

Rivas-Vaciamadrid

ALICANTE

Denia 1

Denia 2

Ondara

Pego

Novelda

Aspe

Monóvar

Petrer

ALBACETE

Almansa

Albacete

OURENSE

Ourense

VALENCIA

Valencia

El Cabañal

Paterna

BARCELONA

Guipúzcoa

TARRAGONA

Tortosa

S. Carlos de la Rápita

Amposta

HUELVA

Punta Umbría

Huelva I

Huelva II

ALMERÍA

Albox

Olula del Río

Huércal – Overa

Vélez Rubio

A CORUÑA

As Pontes de García

PRÓXIMAS APERTURA **Mérida**



MÁS INFORMACIÓN

902 026 022

www.nexovet.com

CÓMO LO HACEMOS

Tangibilización del Know-How: Manuales

- Manual decorativo - arquitectónico
- Manual de identidad corporativo
- Manual de inicio de actividad
- Manual de marketing
- Manual de ventas
- Manual de aprovisionamientos
- Manual de calidad
- Manual de procedimientos internos



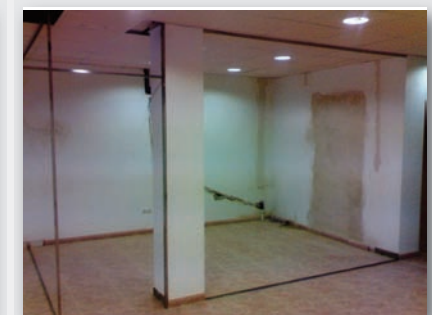
CÓMO LO HACEMOS

Tangibilización del Know-How: Manuales

- Manual **decorativo - arquitectónico**
- Manual de **identidad corporativo**
- Manual de **inicio de actividad**
- Manual de **marketing**
- Manual de **ventas**
- Manual de **aprovisionamientos**
- Manual de **calidad**
- Manual de **procedimientos internos**



Indica al futuro franquiciado todos los requerimientos técnicos y de decoración que deberá cumplir su local.



CÓMO LO HACEMOS

Tangibilización del Know-How: Manuales

- Manual decorativo - arquitectónico
- Manual de identidad corporativa
- Manual de inicio de actividad
- Manual de marketing
- Manual de ventas
- Manual de aprovisionamientos
- Manual de calidad
- Manual de procedimientos internos



Describe todas las particularidades de la imagen de marca: logos, colores, útiles de papelería, vestuario, etc.



CÓMO LO HACEMOS

Tangibilización del Know-How: Manuales

- Manual decorativo - arquitectónico
- Manual de identidad corporativo
- Manual de inicio de actividad
- Manual de marketing
- Manual de ventas
- Manual de aprovisionamientos
- Manual de calidad
- Manual de procedimientos internos



Se transmite al franquiciado todos aquellos aspectos que han de ser tomados en cuenta a la hora de poner en marcha un centro Nexo.

CÓMO LO HACEMOS

Tangibilización del Know-How: Manuales

- Manual decorativo - arquitectónico
- Manual de identidad corporativo
- Manual de inicio de actividad
- Manual de marketing
- Manual de ventas
- Manual de aprovisionamientos
- Manual de calidad
- Manual de procedimientos internos



Tiene por objetivo establecer, desarrollar y ejecutar las pautas necesarias para asegurar la homogeneidad del servicio ofrecido en cada uno de los centros de la cadena de franquicia.

CÓMO LO HACEMOS

Tangibilización del Know-How: Manuales

- Manual **decorativo** - arquitectónico
- Manual de **identidad corporativa**
- Manual de **inicio de actividad**
- Manual de **marketing**
- Manual de **ventas**
- Manual de **aprovisionamientos**
- Manual de **calidad**
- Manual de **procedimientos internos**



Desarrolla todo lo relativo al procedimiento de venta tanto de servicios como de productos a los clientes.

CÓMO LO HACEMOS

Tangibilización del Know-How: Manuales

- Manual decorativo - arquitectónico
- Manual de identidad corporativo
- Manual de inicio de actividad
- Manual de marketing
- Manual de ventas
- Manual de **aprovisionamientos**
- Manual de calidad
- Manual de procedimientos internos



El objetivo es marcar los procedimientos necesarios para optimizar las tareas de compra

CÓMO LO HACEMOS

Tangibilización del Know-How: Manuales

- Manual **decorativo** - arquitectónico
- Manual de **identidad corporativo**
- Manual de **inicio de actividad**
- Manual de **marketing**
- Manual de **ventas**
- Manual de **aprovisionamientos**
- Manual de **calidad**
- Manual de **procedimientos internos**



Define el estándar de calidad de la franquicia.

CÓMO LO HACEMOS

Tangibilización del Know-How: Manuales

- Manual **decorativo** - arquitectónico
- Manual de **identidad corporativa**
- Manual de **inicio de actividad**
- Manual de **marketing**
- Manual de **ventas**
- Manual de **aprovisionamientos**
- Manual de **calidad**
- Manual de **procedimientos internos**



Desarrolla toda
la operativa diaria en
un centro Nexo

PARA EL FRANQUICIADO

La pertenencia a la Red de Centros Veterinarios Nexo supone una serie de ventajas directas:

- **Diferenciación y posicionamiento** con respecto al resto de clínicas a nivel de servicios y de imagen de marca.
- Manual de Procedimientos para la captación y fidelización de clientes a tu centro veterinario.
- **El trabajo en Red y la asistencia desde nuestra Central**, supone un apoyo técnico constante para el veterinario a la hora de iniciar su negocio. Nunca estás sólo.
- Poder disponer de **NEXOPLAN y NEXO 24** en tiempos de crisis, facilita las visitas de los clientes a nuestra clínica y, lo más importante, incrementa los ingresos.
- **Economías de Escala:** Te beneficia no sólo porque compras más barato si no porque accedes a campañas de comunicación y de Marketing que, de otra forma, sería inviable económicamente.

PARA EL FRANQUICIADO

- **Recibes la formación inicial necesaria** para la puesta en marcha del negocio tanto desde el punto de vista empresarial, comercial y veterinaria.
- **Nexo supervisa constantemente la evolución de tu clínica:** nos desplazamos a tu centro y verificamos que estás haciendo bien y qué cosas se deben modificar.
- **Recibes formación continuada** con el fin de que puedas mejorar la gestión de tu centro y te informes de todas las novedades.
- **Si lo prefieres, nosotros te entregamos el local llave en mano,** lo cual te evita pérdidas de tiempo innecesarias, pudiéndote dedicar integralmente a la formación.
- **Te asesoramos a seleccionar el personal** de tu centro.
- **Te ayudamos a conseguir financiación** para tu proyecto.

Aspectos financieros

PRESENTACION DE FRANQUICIA 2009

Previsiones económicas: Inversión inicial

Canon de Entrada 15.000 €



***Máquinaria e instalaciones:** se pueden adquirir mediante la modalidad de leasing por lo que la inversión se reduce considerablemente.

Nota: inversión necesaria para clínica nueva. En el caso de una clínica ya operativa se reduce considerablemente.

PLAN DE INVERSIONES INICIALES	IMPORTE
Gastos de constitución	900
Publicidad de lanzamiento	1.200
Otros gastos de apertura	1.100
Gastos de establecimiento	3.200
Gastos de constitución	900
Adecuación del local	4.500
Maquinaria e instalaciones*	40.145
Inmovilizaciones materiales	44.645
Derecho de entrada	15.000
Proyecto técnico de adecuación	2.500
Aplicaciones informáticas	1.500
Inmovilizaciones inmateriales	15.500
Fianzas depositadas (arrendamiento)	2.160
Inmovilizaciones financieras	2.160
TOTAL COSTES APERTURA	69.000

Aspectos financieros

PRESENTACION
DE FRANQUICIA 2009

Previsiones económicas: Obligaciones Financieras

CLÍNICA NUEVA

	Año 1	Año 2	Año 3
Royalty de Explotación (% sobre facturación)	→ 2.5%	→ 2.5%	→ 2.5%
Royalty de Marketing (% sobre facturación)	→ 1.5%	→ 1.5%	→ 1.5%

Recuperación de la inversión → 30-36 meses

Duración del contrato → 10 años

CLÍNICA YA OPERATIVA

	Año 1	Año 2	Año 3
Royalty de Explotación (% sobre facturación)	→ 2.5%	→ 2.5%	→ 2.5%
Royalty de Marketing (% sobre facturación)	→ 1.5%	→ 1.5%	→ 1.5%

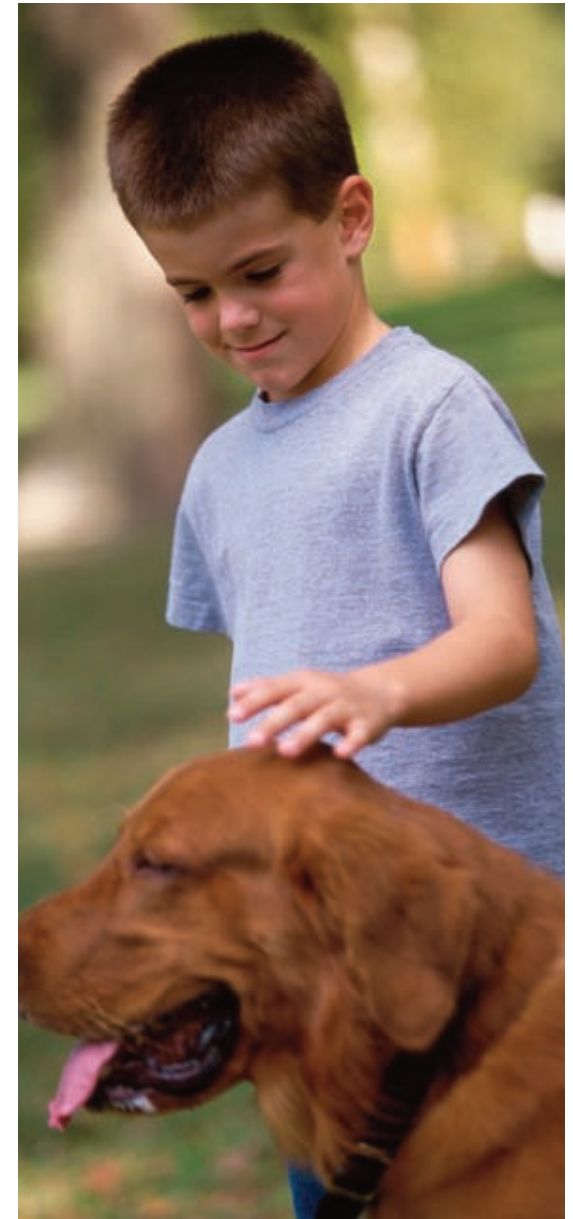
Recuperación de la inversión → 18-24 meses

Duración del contrato → 10 años

Preguntas frecuentes

PRESENTACION
DE FRANQUICIA 2009

- **¿Es necesario disponer de experiencia en gestión empresarial para abrir un centro Nexo?**
No es necesario puesto que nosotros te damos toda la formación necesaria que vas a necesitar para gestionar tu centro y siempre contarás con la supervisión y ayuda desde la Central.
- **¿Un centro veterinario ya existente puede incorporarse a la Red Nexo?**
Sí, con los mismos derechos y obligaciones que un centro de nueva apertura.
- **¿Quien determina qué servicios puedo prestar a los clientes?**
Siempre será la Central Nexo quien homologue los servicios a prestar en función de los recursos del centro y las aptitudes profesionales del personal del centro.



■ **¿Qué pasos he de seguir para incorporarme a la franquicia?**

Una vez firmado el precontrato, certificamos la idoneidad del local donde se va a llevar a cabo la actividad veterinaria. Posteriormente firmamos el contrato de franquicia y se hace entrega de los manuales de imagen y de adecuación para poder acometer la adaptación del local. Un mes antes de la apertura, el franquiciado recibe la formación inicial.

■ **Si no dispongo de local ¿la Central Nexo me ayudará a buscar uno?**

Normalmente la Central te indica siempre la idoneidad ó no de aquellos locales que el franquiciado halla podido preseleccionar, en función de su ubicación, tipología, costes, competencia, etc.

■ **¿Nexo se encargaría también de las reformas del local?**

Sí, de hecho es la opción más práctica porque Nexo se encarga del proyecto de adecuación del local hasta la entrega de llaves y tienes la seguridad de que seguirá las pautas de Certificación de Nexo.

■ ¿Cuanto me cuesta entrar en la franquicia?

Mucho menos de lo que te puede costar si montas el centro por tu cuenta, y además lo vas a rentabilizar mucho antes. Esto es debido a los siguientes factores:

- 1. No vas a comprar equipamiento técnico innecesario.** Solo comprarás aquél que necesites para poder prestar tus servicios y además lo harás en unas condiciones económicas que nunca tendrías si lo negociaras por tu cuenta.
- 2. La adaptación el diseño y la distribución de la clínica te la optimizamos** para conseguir la máxima productividad y eficiencia por cada metro de local.
- 3. Nuestra experiencia de mas de 20 años en el sector hace que la formación que recibes sea actual y totalmente enfocada** a evitar todas aquellas incidencias que le suelen ocurrir a un veterinario con poca experiencia que abre una clínica nueva. ¿Sabes cuanto dinero pierdes en todas esas novatadas?.
- 4. Si eres una clínica que lleva tiempo en funcionamiento:** ¿Conoces la tendencia del sector de clínicas veterinarias en otros países de nuestro entorno? ¿Eres consciente de que las necesidades actuales de los propietarios de mascotas están cambiando continuamente? **¿Qué piensas hacer para adaptarte a los nuevos tiempos?**

Preguntas frecuentes

PRESENTACION
DE FRANQUICIA 2009

- **¿Como franquiciado estoy obligado a comprar a Nexo todos los productos?**
No. Sólomente aquellos elementos estratégicos para la imagen de Marca. El resto de compras las realizarás a aquellos Proveedores Homologados designados por la Central, donde te beneficiarás de todos aquellos descuentos previamente negociados por Nexo.
- **¿Puede ayudarme Nexo a seleccionar el personal de mi centro?**
Sí, dentro de la formación inicial, el apartado de RRHH es clave para el óptimo funcionamiento de la clínica..
- **¿Recibiré formación Veterinaria en el caso que la necesite?**
Nexo imparte formación inicial veterinaria de tipo teórica y fundamentalmente práctica a todos aquellos franquiciados que la necesiten para poder desarrollar funciones de consulta, diagnóstico, cirugía, etc...El objetivo es conseguir estandarizar la atención veterinaria para conseguir la calidad que esperan nuestros clientes.

Datos Central Franquiciadora

PRESENTACION
DE FRANQUICIA 2009

Ficha Técnica: Nexo Centros Veterinarios

CENTRAL FRANQUICIADORA

- **Nombre:** Nexo centros veterinarios s.l.
- **Datos de Inscripción en el Registro de Franquiciadores:** RFCV/0135/2006
- **Capital Social:** 74.200 Euros
- **Año de Constitución:** 2005
- **Títulos de Propiedad Industrial:**
 - “NEXO CENTROS VETERINARIOS “
 - “NEXOPLAN”
 - “NEXO 24”
- **Establecimientos Operativos:** 28
- **CIF:** B-97590202
- **NIFRA:** RFCV/0135/2006
- **Ubicación:** Autovía C-42 Km.9,8 43500 Tortosa, Tarragona.



Primeros Pasos

PRESENTACION
DE FRANQUICIA 2009

Los pasos a seguir para su incorporación a Nexo, Centros Veterinarios...

1. **Estudio** de la candidatura del potencial franquiciado
2. **Entrevista personal** con nuestro Departamento de Expansión para la aclaración de dudas relativas a nuestras actividad
3. Firma de **Precontrato y reserva** de zona de exclusividad
4. Firma del **contrato**
5. **Inicio de obra**
6. **Apertura Nexo Centro Veterinario**



Contacta con nosotros

PRESENTACION
DE FRANQUICIA 2009

Si deseas incorporarte a la Red Nexo puedes ponerte en contacto con nuestro Departamento de Expansión:

- **Víctor Romero** → vromero@mundofranquicia.com
- **Javier Martínez** → javier.martinez@nexovet.com

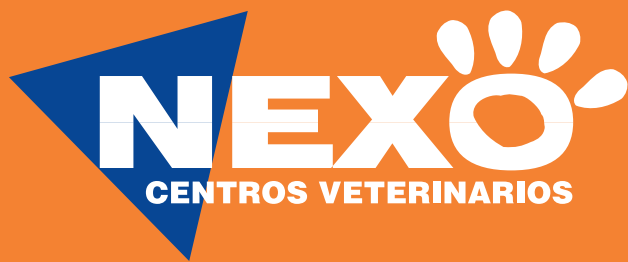
■ **Teléfono** **902 52 98 52**

■ O bien a través de nuestra página web: www.nexovet.com

Lo antes posible, desde Nexo Centros Veterinarios, te llamaremos para concertar una entrevista personal.

Gracias por confiar
en nosotros.

Te esperamos.



PRESENTACION
DE FRANQUICIA 2009

