



ESCURA
CONSULTING

Dossier Informativo
de franquicia

Índice

1. Quienes somos	3
2. Nuestro modelo de franquicia	4
2.1. Concepto de negocio	4
2.2. Potencial de mercado	5
2.3. Servicios ofertados	6
2.3.1. Sevicios de Consultoría	6
2.3.2. Servicios de Asesoría Empresarial	7
2.4. El perfil de nuestros franquiciados	8
2.4.1. Consultor	8
2.4.2. Asesorías: Servicio de asesoramient multidisciplinar	8
2.5. Zona de exclusiva	9
2.6. Formación proporcionada	10
2.6.1. Formación inicial	10
2.6.2. Formación posterior al inicio de actividad	11
2.6.3. Formación continua	11
2.7. Asistencia y servicios centralizados	12
2.7.1. Tras la firma del contrato	12
2.7.2. Durante el periodo de lanzamiento	12
2.7.3. Durante la relación de franquicia	13
3. Las ventajas de nuestra franquicia	14
3.1. Por qué Escura Consulting	14
3.2. Qué aportamos	15
4. Cómo integrarte en nuestra red	18

1. Quienes Somos

Quienes Somos

“Los dos pilares sobre los que se sustenta Escura son la calidad del trabajo bien hecho, y los valores que orientan todas nuestras actuaciones desde 1905”

Escura Consulting tiene su origen en Bufete Escura, uno de los despachos de abogados de mayor prestigio fundado en 1905. Su misión se fundamenta en un servicio basado en el cliente, unido a altos estándares éticos y de calidad. El conocimiento especializado de la normativa y entorno económico nos ha valido la confianza de un número importante de empresas.

Chambers & Partners dice de nosotros:

“Su proactividad y trato personalizado le han valido la confianza de sus clientes. El despacho puede asesorar en una amplia gama de materias, desde derecho empresarial y comercial, hasta laboral y fiscal. Los clientes destacan la flexibilidad y accesibilidad del equipo en todo momento así como su determinación para agotar todas las vías posibles de investigación.”

Escura basa su actuación en el compromiso social y la responsabilidad empresarial. Cabe destacar nuestros compromisos con:

- La Calidad
- La Cultura
- El Territorio
- La Solidaridad
- La Formación y la Transparencia



Escura Consulting nace con la vocación de convertirse en una empresa de referencia en la prestación de servicios de alta calidad, estructurados y al alcance de todas las empresas.

2. Nuestro modelo de franquicia

2.1. El concepto de negocio

“El modelo de negocio se corresponde con la comercialización de servicios de consultoría bien definidos”

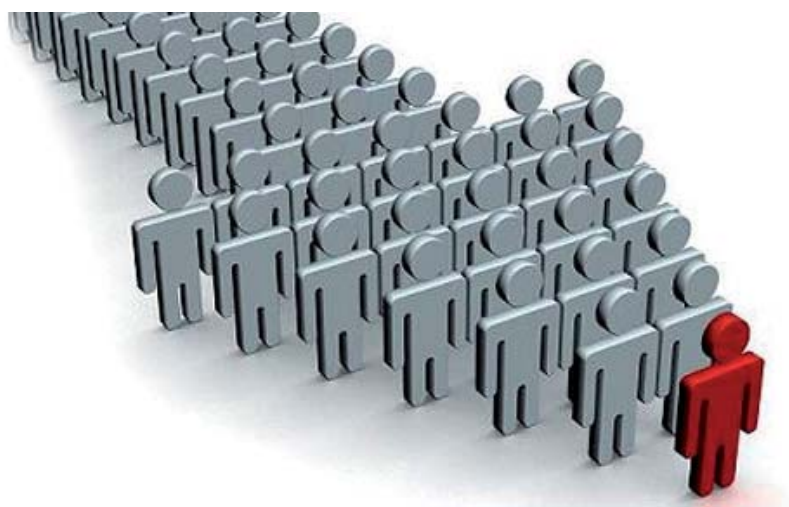
ESCURA CONSULTING representa un canal de acceso a servicios de consultoría, segmento que en la actualidad se encuentra muy desatendido por ser un servicio considerado tradicionalmente complejo y sólo al alcance de grandes empresas.

Nuestro servicio de consultoría se encuentra bien estructurado y claramente enfocado a la resolución de los problemas reales que aquejan a las empresas. Nuestra alianza con **Escura**, nos permite igualmente poner a disposición de nuestros franquiciados la más completa gama de servicios que prestan las asesorías.

En concreto: el modelo de negocio que se desarrolla a través de la fórmula de la franquicia, se corresponde con la comercialización de servicios de consultoría y asesoría, bien definidos y conceptuados.

Este modelo se dirige tanto a profesionales independientes como a las asesorías ya existentes, a las cuales se les ofrece a través de **ESCURA CONSULTING** la posibilidad de comercializar productos de alto valor añadido, accediendo con ello a un gran número de empresas como clientes.

“Este modelo también se dirige para las asesorías ya existentes, a las cuales se les ofrece la posibilidad de comercializar productos de alto valor añadido”



2. Nuestro modelo de franquicia

2.2. Potencial de mercado

“Tenemos productos para las necesidades de cada empresa”

“Nuestros métodos de trabajo, procedimientos y nuestras actuaciones, los adaptamos continuamente en nuestra búsqueda de la excelencia”

Nuestros franquiciados acometen acciones de venta activa de servicios bien definidos al alcance de todos los empresarios sean individuales o sociedades.

Todo empresario puede ser cliente de **ESCURA CONSULTING**:

- Pequeñas empresas con actividad local
- Empresas de mediana dimensión
- Delegaciones comerciales
- Grandes Empresas

ESCURA CONSULTING pone a disposición de sus franquiciados un conjunto de servicios muy definido, y que se agrupan en dos grandes áreas:

2.3.1. Consultoría

2.3.2. Asesoría de Empresa

Todas las empresas requieren de estos servicios.



2. Nuestro modelo de franquicia

2.3. Servicios ofertados

“Más de cien años en el sector nos permite disponer de una de las mayores bases de ratios, y con ellos prestar el mejor asesoramiento a las empresas”

“Nuestra metodología contrastada nos permite ofrecer a nuestros clientes un producto de consultoría de alto valor añadido a precios muy reducidos”

2.3.1. CONSULTORÍA

Nuestra experiencia, información y metodología desarrollada durante largos años nos permite confeccionar un informe económico que analiza una compañía, indicándonos su posicionamiento en el mercado, y facilitándonos con ello una sólida base para la toma de decisiones, mejorar la gestión e implementar, en su caso, políticas de reducción de costes.

SERVICIOS DE CONSULTORÍA:

- Análisis de la situación económica de la empresa.
- Posicionamiento sectorial.
- Análisis de la empresa. Creación de valor.
- Diagnóstico legal.
- Posicionamiento de la empresa en el sector.
- Análisis sectorial.
- A medida.

Nuestra metodología se desarrolla en las siguientes fases:

Análisis de la situación económica de la empresa:

Mediante la obtención de información económico-financiera de la empresa generamos un informe de la situación económica, patrimonial y financiera, con los ratios indicativos de gestión, que le permitirá entender la situación de su empresa y poder tomar las decisiones adecuadas.

Análisis del sector y comparación:

La información económico-financiera obtenida del sector se analiza y estructura con sus principales ratios y magnitudes. Se compara con los datos extraídos de la empresa cliente identificando con este procedimiento los desajustes existentes.

Creación de valor:

Nuestros consultores utilizan la información obtenida hasta el momento para presentar recomendaciones concretas para la mejora de la gestión de la empresa.

Control y seguimiento:

En **Escura Consulting** nos gusta continuar al lado de nuestros clientes una vez el proyecto ha sido entregado para asegurar que las previsiones y objetivos se van cumpliendo.

Ofrecemos también a nuestros clientes proyectos específicamente diseñados a la medida de sus necesidades.

2. Nuestro modelo de franquicia

2.3. Servicios ofertados

“Ponemos a disposición de nuestros franquiciados una oferta completa de servicios”

“Nuestro servicio de posicionamiento de la empresa en el sector es el servicio más demandado en consultoría en países como EEUU”

2.3.2. ASESORÍA DE EMPRESAS

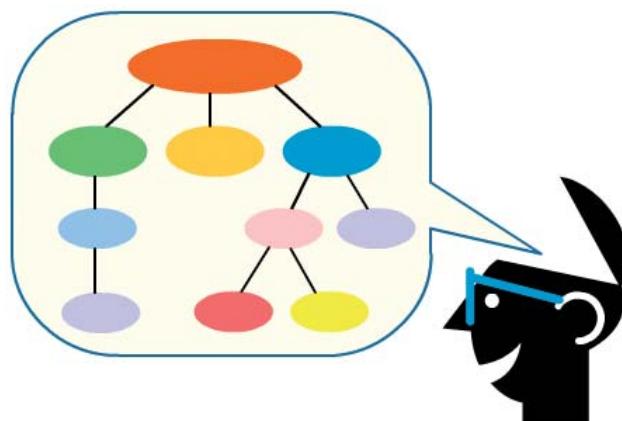
Ponemos a disposición de nuestros franquiciados un gran número de servicios a empresas.

Servicios generales:

- Nóminas
- Protección de datos
- Recuperación de créditos
- Intrastat
- Contable - fiscal
- Diagnóstico legal
- Reclamación de impagados

Servicios específicos:

- Societario mercantil
- Asesoramiento fiscal
- Precios de transferencia
- Jurídico - Laboral
- Derecho administrativo
- Derecho de familia
- Reestructuraciones
- Internacional
- Subvenciones I+D



2. Nuestro modelo de franquicia

2.4. El perfil de nuestros franquiciados

“Escala Consulting pone a su disposición una oferta de calidad y multidisciplinar”

“Con nuestra franquicia puede incrementar la rentabilidad de su inversión”



NUESTROS PERFILES DE FRANQUICIADOS SON:

2.4.1. Consultor

2.4.2. Asesorías: Servicio de asesoramiento multidisciplinar

2.4.1. Consultor

Profesionales emprendedores con dilatada experiencia profesional en la empresa privada, y, particularmente, en los ámbitos de dirección intermedia, así como con probadas capacidades comerciales y facilidad de trato, valorándose muy positivamente que dispongan de una cartera de clientes que explotar. Este perfil de franquiciado no necesita (de forma imperativa) de oficina, local o punto de venta, pues la comercialización de sus servicios se realizará en las oficinas de los clientes.

2.4.2. Asesorías: Servicio de asesoramiento multidisciplinar

Muchas asesorías requieren reconfigurar sus servicios a clientes. La complejidad del mundo actual exige prestar servicios multidisciplinarios estando al día de las novedades y todo ello con unos altos estándares de calidad.

ESCURA CONSULTING pone a disposición de las asesorías un servicio integral que le permite ofrecer gran cantidad de servicios, posicionándose como una asesoría líder en su área geográfica.

2. Nuestro modelo de franquicia

2.5. Zona de exclusiva

“Ponemos a su disposición un amplio territorio para poder desarrollar la actividad”

ESCURA CONSULTING concede a sus franquiciados **zonas de exclusividad** amplias, que albergan un volumen de clientes suficiente como para poder **rentabilizar su actividad**, no sólo el día que empieza a trabajar, sino a medio plazo.

Queremos que nuestros franquiciados se desarrollen dentro de nuestra organización; que crezcan, contraten personal, abran una oficina comercial (si lo desean cuando no dispongan de ella). Con **ESCURA CONSULTING** son muy amplias las posibilidades de desarrollo empresarial.

Además, nuestra estructura de personal y recursos, así como las áreas de negocio en las que nos encontramos posicionados, nos permiten ofrecer a cada miembro de la red servicios adicionales que puedan comercializar entre sus clientes, sin necesidad de incrementar su base de personal.



2. Nuestro modelo de franquicia

2.6. Formación proporcionada

Tras la firma del contrato de franquicia y la entrega de los manuales, se inicia la formación, que pivota sobre 3 grandes ejes.

2.6.1. Fase Inicial

Consta de una fase teórica y una fase práctica.

- **Parte teórica.** Se estructura: Conocimiento del producto de consultoría que se comercializará, conocimiento de los productos de asesoría, conocimiento de nuestros valores, prácticas comerciales, equipo y sistemas administrativos.

- **Parte práctica,** formación en visitas comerciales, uso del programa de marketing y gestión desde la central de las primeras campañas.

Ponemos a disposición de nuestros franquiciados herramientas de marketing global, gestión de campañas, call center, etc.

“Ponemos todos nuestros conocimientos, adquiridos durante décadas de trabajo, a disposición de nuestros franquiciados”



2. Nuestro modelo de franquicia

2.6. Formación proporcionada

“Nuestro servicio de multiconferencias nos permite una gran interacción con nuestros franquiciados”

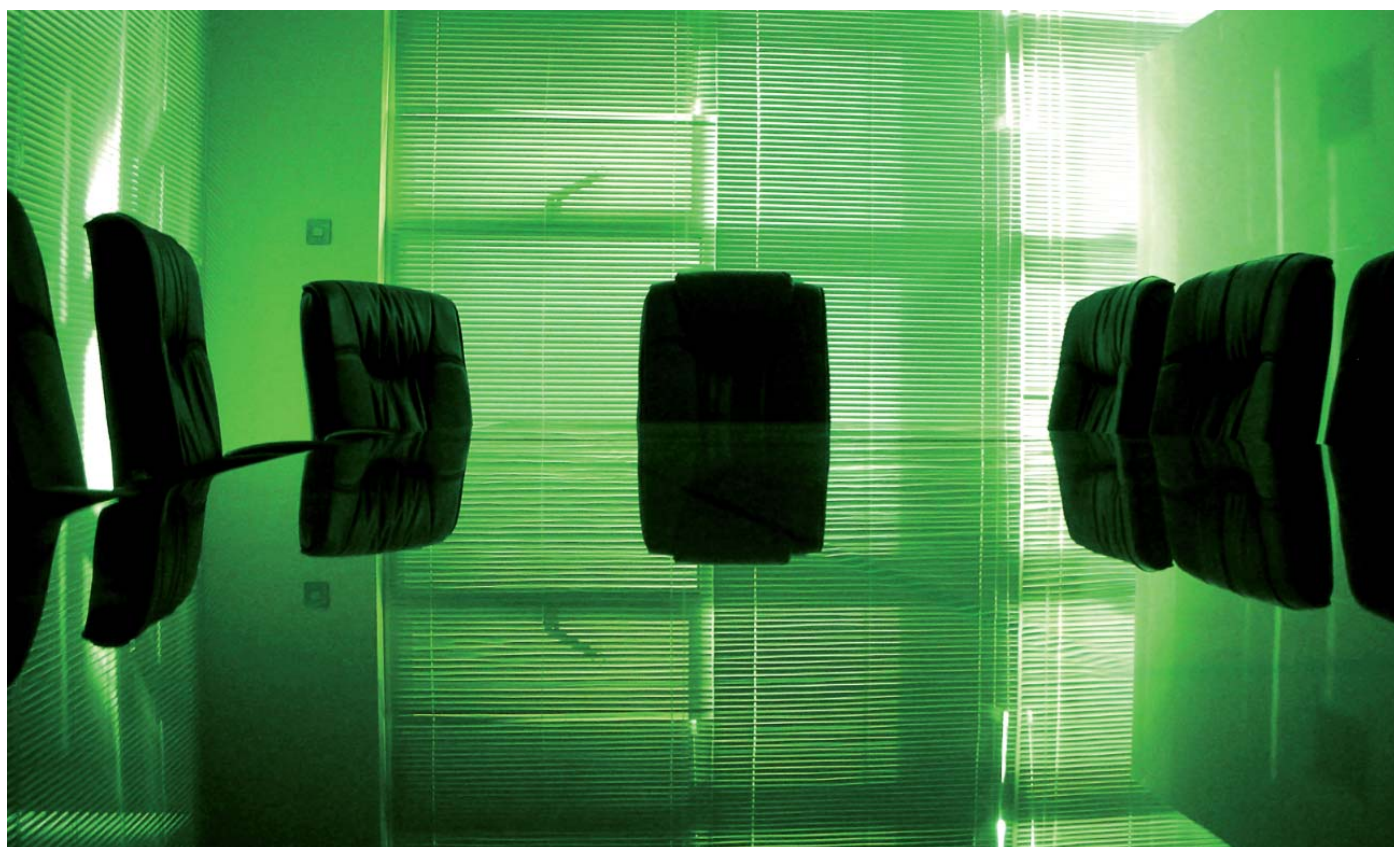
2.6.2. Formación posterior al inicio de actividad

Apoyo y supervisión constante en cada asunto. Se acompaña con información escrita.

2.6.3. Formación continua

El departamento de formación de la central de franquicias mantendrá informado al franquiciado sobre el temario y fechas de los ciclos de formación anuales.

Nuestros franquiciados reciben permanentemente información sobre novedades legales y operativas.



2. Nuestro modelo de franquicia

2.7. Asistencia y servicios centrales

“Previa a la incorporación, confeccionaremos un plan de negocio individualizado para cada franquiciado”

Nuestro completo programa de asistencia proporciona cobertura en tres momentos distintos de la relación de franquicia:

2.7.1. Tras la firma del contrato de franquicia

Asistencia previa al inicio de la actividad. Además de la entrega del denominado **“wellcome pack”** o **“franchise pack”**, realizamos un plan de acciones publicitarias y comunicacionales, con el objetivo de generar notoriedad en la zona de actividad de cada franquiciado, para minimizar al máximo el tiempo de obtención de las primeras referencias.

2.7.2. Durante el periodo de lanzamiento

a) Asistencia en la realización de visitas comerciales. De cara a consolidar el programa de formación en aspectos como: normas de trato directo con los clientes in situ, procedimientos de trabajo, normas de presentación de la oferta y seguimiento comercial y resolución de incidencias iniciales.

Objetivo: maximizar la rentabilidad de las primeras visitas comerciales.

b) Análisis de resultados. Estudio, preparación de hipótesis y elaboración de informes sobre la actividad comercial de arranque, al objeto de analizar la oportunidad o necesidad de realizar una aproximación publicitaria y comunicacional alternativa.



2. Nuestro modelo de franquicia

2.7. Asistencia y servicios centrales

2.7.3. Durante la relación de franquicia

“Ponemos a disposición de nuestros franquiciados, a través de una tablet, una potente intranet”

a) Sistema interno de comunicación entre central de franquicias y franquiciados que utiliza como plataforma la Intranet, que se complementa con las reuniones periódicas.

b) Asistencia y supervisión mediante el contacto telefónico y otros medios de los que dispone la central.

c) Asistencia mediante nuestras circulares, artículos y publicaciones.

d) Participación en Jornadas. Desde **ESCURA CONSULTING** se organizan jornadas de formación en temas de novedad a los efectos de poder prestar el mejor servicio a los clientes.

e) Participación con carácter trimestral en las evaluaciones de calidad y puesta al día.

f) Convención Anual.



3. Las ventajas de nuestra franquicia

3.1. ¿Por qué Escura Consulting?

“Nuestra experiencia de más de 100 años nos permiten conocer las necesidades de las empresas”

Si está pensando en montar un negocio en el ámbito de la consultoría o desea incrementar la gama de servicios de asesoría que ofrecer a sus clientes, **integrarse en nuestra red en franquicia es la mejor decisión que puede tomar.**

Además de todas las ventajas de las que hablamos en el presente documento, hay una serie de factores por los que estamos convencidos de que **nuestro modelo de franquicia es el más eficiente y el que mejor se adapta a las circunstancias actuales de mercado.**

Hoy, más que nunca, **las empresas buscan soluciones a sus problemas; solvencia, confianza, resultados y buen precio.** Nuestra organización y esquema de franquicia responde a estas circunstancias.

No acabamos de llegar al mercado; llevamos más de 100 años ajustando nuestros servicios a las demandas de las empresas con las que trabajamos. Nuestra marca es sinónimo de excelencia, nuestros procesos siempre responden a los más altos estándares de calidad, nuestra amplia y experimentada estructura está preparada para resolver cuantos problemas se presenten en el camino, y todo esto lo ponemos a disposición de nuestros franquiciados, para que nuestro éxito, sea, a partir de ahora, también el suyo.



3. Las ventajas de nuestra franquicia

3.1. ¿Qué aportamos?

“Queremos
compartir
con nuestros
franquiciados
todos los
elementos de
nuestro éxito”

Las ventajas diferenciales que aportamos a nuestros franquiciados se basan en los cuatro elementos siguientes; algo que ninguna empresa de nuestro sector puede acreditar.

- **Marca**

Nuestra marca es el mejor activo del que disponemos, asociada a los valores con los que venimos trabajando desde hace más de un siglo. Calidad, rigor y buen-hacer. La calidad prima en las actuaciones de Escura. Calidad en el servicio es igual a satisfacción del cliente.

- **Saber-hacer**

Nuestros métodos de trabajo, procedimientos y nuestras actuaciones, los adaptamos continuamente en búsqueda de la excelencia, porque toda la gestión del conocimiento nos permite actuar en búsqueda de la excelencia en la prestación de nuestros servicios. Conocemos cuales son las necesidades de nuestros clientes y sabemos cómo solucionarlas y satisfacerlas.

- **Experiencia**

Más de 100 años al servicio de nuestros clientes nos han proporcionado una trayectoria de la que ninguna empresa de nuestro sector puede presumir.

- **Organización**

Contamos con profesionales expertos en todas y cada una de las materias en las que trabajamos. Somos un referente absoluto y ahora nuestro objetivo es poner a disposición de nuestros franquiciados todo nuestro equipo para facilitarle la consecución de sus objetivos



3. Las ventajas de nuestra franquicia

3.1. ¿Qué aportamos?

“Aportamos
8 ventajas
competitivas
a nuestros
franquiciados”

¿Qué aporta **ESCURA CONSULTING** a su negocio?

1. **Imagen Corporativa**

Escura es una marca muy prestigiada en el mercado, reconocida internacionalmente por la mejores guías jurídicas, cuyos abogados gozan de gran reconocimiento en sus respectivas áreas. Estos son los atributos de marca que se transmiten a la imagen corporativa de **Escura Consulting**.

2. **Soprte Técnico**

El equipo de más 50 profesionales que trabajan en **Escura** configuran el centro de soporte técnico y prestación de servicio para **Escura Consulting**.

3. **Portofolio de Productos**

Los productos comercializados por **Escura Consulting** son una parte de los que **Escura** lleva años prestando a sus clientes con gran aceptación y nivel de calidad.

4. **Asistencia Comercial**

Las campañas comerciales se planifican por nuestros equipos especializados, aportando soporte y asistencia en todos los aspectos relativos a la venta. Contamos con amplias bases de datos empresariales para estructurar campañas exitosas.

5. **Gestión Comercial**

Nuestro sistema informático permite el acceso a toda la información corporativa y de gestión de forma automatizada; garantiza la fluidez de las comunicaciones y facilita la gestión eficaz de los expedientes y productos comercializados.



3. Las ventajas de nuestra franquicia

3.1. ¿Qué aportamos?

6. Promoción

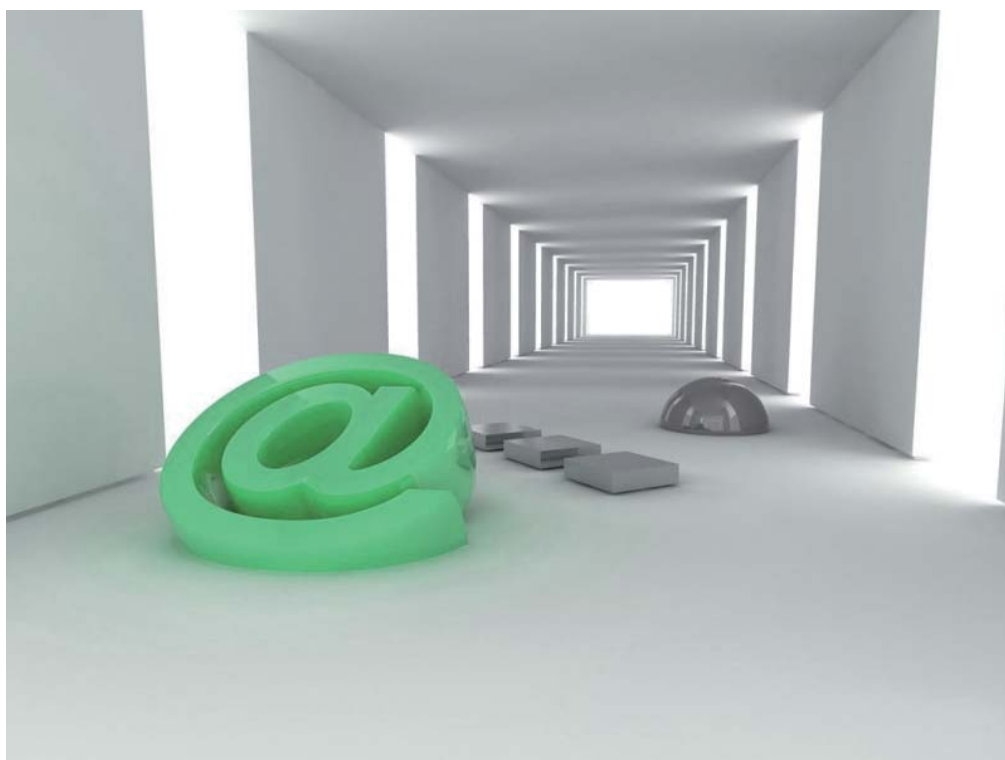
Escura organiza periódicamente eventos formativos y divulgativos en foros exclusivos y de calidad, alcanzando elevadas cuotas de asistencia.

7. Partners

Escura Consulting, a través de Escura cuenta con una amplia red de empresas colaboradoras que amplían y facilitan la labor comercial de nuestros profesionales.

8. Publicaciones

Nuestro fondo editorial se inició en 1923 y está integrado por libros, monografías, boletines y circulares. En los últimos 10 años hemos publicado más de 1.000 artículos.



4. Cómo integrarte en nuestra Red

Formulario

“Comercialización
de consultoría
operativa y
estratégica para
empresas”

ESCURA CONSULTING tiene un criterio de excelencia en la selección de sus asociados. Si está interesado en participar de este proyecto, remítanos la siguiente información y nos pondremos en contacto con usted. Analizamos a nuestros candidatos mediante entrevista personal y así establecer la oportunidad de conocernos personalmente.

Nombre y Apellidos

Edad

Profesión / Años de experiencia

Dirección

Teléfono

Correo electrónico

Zona solicitada

El contenido de la presente documentación tiene un carácter meramente informativo, no debiendo considerarse como una oferta ni un compromiso en firme que obligue a ninguna de las partes a alcanzar un acuerdo definitivo. A estos efectos, los únicos compromisos que adquiere **ESCURA CONSULTING** son los recogidos en el Contrato, una vez se haya alcanzado un acuerdo mutuo entre las partes.

4. Cómo integrarte en nuestra Red

Contacto

Escura Consulting

Persona de contacto: **Aurora Cantero**

C/Londres, nº 43

08029 - Barcelona

Tel.: (00.34)93 494 01 31

Fax: (00.34)93 321 74 89

Email: info@escuraconsulting.com

www.escuraconsulting.com

“Contacte con nosotros y le ofreceremos más información sin compromiso”

Colaborador de:





C/Londres, nº 43

08029 - Barcelona

Tel.: (00.34)93 494 01 31

Fax: (00.34)93 321 74 89

Email: info@escuraconsulting.com

www.escuraconsulting.com