



PREGUNTAS FRECUENTES PARA ABRIR UNA TIENDA

1. Costes de apertura

- ***“¿Cuánto dinero necesito exactamente para abrir una tienda?”***
Con una inversión de 4.000€ puedes abrir tu tienda 420GrowShop, incluyendo gastos de stock inicial, mobiliario, rótulos, material gráfico para redes sociales y por supuesto nuestro asesoramiento continuo.
- ***“¿Hay algún otro tipo de gastos que no se mencionan?”***
Sí, el local y la licencia de apertura.
- ***“¿Podría financiar parte de la inversión?”***
A día de hoy no.

2. Legalidad y normativa

- ***“¿Es completamente legal vender estos productos?”***
Sí. Cualquier producto comercializado por 420 GrowShop, es completamente legal. Además cumplen con los estándares de calidad y bajo la normativa europea.
- ***“¿Tengo que pedir licencias especiales?”***
Sí. LICENCIA DE APERTURA: Licencia de flores secas y herbolarios, de piensos, semillas y abonos
EPÍGRAFE: Epígrafe 659.7 Comercio al por menor de semillas, abonos, flores y plantas y pequeños animales.
TÉCNICO QUE TRAMITA LA LICENCIA: Arquitecto / Aparejador (Prepara proyecto para presentar ante la Admin Pública).
- ***“¿Cambian mucho las regulaciones según la ciudad?”***
No, la regulación es la misma para todo el territorio nacional donde se desee montar una tienda 420GrowShop.

3. Rentabilidad y tiempo de recuperación

- ***“¿En cuánto tiempo recuperaré lo invertido?”***
Obviamente aquí entran muchos factores en juego (zona o ciudad, implicación del franquiciado, visibilidad, publicidad en redes...), pero por lo general se suele

recuperar la inversión inicial en los primeros 4 a 6 meses.

- ***“¿Cuál es el margen de beneficio real?”***
Depende mucho del producto. Por ejemplo el pedido inicial que se entrega al abrir la franquicia tiene un valor de unos 1.000€ y al venderlo podrías tener unos 2.300€ en caja.
- ***“¿Qué ventas hace una tienda promedio? ¿Y vuestra tienda top?”***
Una tienda promedio está entorno a los 6.000€ - 7.000€ de base imponible.
Y nuestras tiendas top están en torno a 12.000€ de base imponible en estos momentos.

4. Ubicación adecuada

- ***“¿Cómo sé si mi ciudad o barrio es bueno para este negocio?”***
Consúltalo con la central, te ayudamos en todo momento. Cualquier punto de España es bueno para una de nuestras tiendas de 420GrowShop.
- ***“¿Qué pasa si ya hay otras tiendas?”***
Para la ubicación de una de nuestras tiendas siempre miramos primero un mínimo de habitantes en la población, y por supuesto un radio razonable de exclusividad. Nunca propondremos dos tiendas 420 cerca la una de la otra.

5. Competencia

- ***“¿No hay demasiados growshops en la actualidad?”***
Esto es muy buena señal porque significa que hay gente interesada en comprar el producto y por tanto mucha demanda.
- ***“¿Qué diferencia a 420Growshop del resto?”***
Calidad, servicio inmediato, transparencia y compromiso con el sector. Ofrecemos a nuestros clientes el mejor producto, y un trato personalizado cuando entra en una de nuestras tiendas.

6. Apoyo que ofrece la franquicia

- ***“¿Me ayudáis a montar la tienda y a ponerla en marcha?”***
Por supuesto, esta es una de nuestras máximas. El acompañamiento desde el primer día hasta el momento de la apertura está garantizado por nuestro equipo de franquicias. Además estamos en contacto una vez la tienda se pone en marcha, pudiendo resolver dudas, preguntas o problemas que puedan surgir.
- ***“¿Qué pasa si no tengo experiencia previa en el sector?”***
No te preocupes en absoluto. Nosotros te asesoramos en todo momento sobre cualquier duda que tengas respecto a productos, procesos en cultivo o preguntas

que te puedan hacer los clientes. Estamos siempre para ayudarte.

7. Costes mensuales y canon

- ***“¿Se paga un royalty mensual?”***
Si. 99€, independientemente de tu facturación.
- ***“¿Qué gastos fijos voy a tener cada mes?”***
99€ del canon, el alquiler del local, gastos de suministros y pedidos de nuestros productos.

8. Visibilidad y captación de clientes

- ***“¿Cómo consigo mis primeros clientes?”***
Tenemos una estrategia de inicio muy sólida y definida. La avalan nuestras 27 tiendas activas.
- ***“¿La franquicia me ayuda con el marketing y redes sociales, cartelería etc?”***
Si, por supuesto.

9. Modelo de negocio

- ***“¿Debo alcanzar un mínimo de facturación mensual?”***
No, serás responsable de tu negocio y no te daremos directrices sobre resultados, aunque cuanto más factures mejor para tí y para nosotros también.
- ***“¿Qué otras pautas debo cumplir para que mi tienda funcione bien?”***
Sobre todo ser activo en redes, tener implicación con el negocio, ser constante y estar predispuesto a aprender siempre.
- ***“¿Qué no debo hacer bajo ningún concepto?”***
Vender productos que no te distribuya la marca. Y muchos menos productos ilegales. Realizar cualquier acción que suponga un daño a la imagen de 420GrowShop.

10. Producto y proveedores

- ***“¿Me obligáis a trabajar con proveedores concretos?”***
Si, solo tendrás 1 proveedor y seremos nosotros, 420GrowShop.

- ***“¿Si no tenéis algún producto en catálogo, vosotros me lo facilitáis?”***
Si, podemos buscarte y hacerte llegar otros productos que no tengamos nosotros.
- ***“¿La franquicia actualiza los productos y me informa al respecto?”***
Si, todos los productos estarán actualizados y los franquiciados están informados en todo momento.
- ***“¿Los precios de compra como franquiciado son más bajos que los del mercado?”***
Obviamente sí. Todos los productos tienen un margen razonable para que el franquiciado saque un buen margen de beneficio respecto a la compra.
- ***“¿Tengo libertad para poner mis precios, hacer mis ofertas y promociones?”***
Si, pero bajo unos mínimos marcados por la central. Siempre se acordarán todas estas acciones antes de llevarlas a cabo.