

**DON**<sup>MR</sup>

**BOLETON**

[www.donboleton.com](http://www.donboleton.com)

---

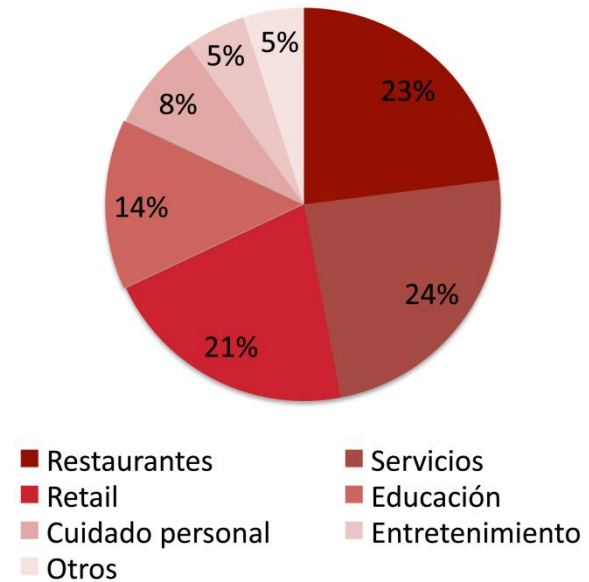
**FRANQUICIAS**

## ¿Qué es la franquicia?

La Franquicia constituye un formato de negocios dirigido a la comercialización de bienes y servicios según el cual, una persona física o moral (Franquiciante) concede a otra (Franquiciatario) por un tiempo determinado, el derecho de usar una marca o nombre comercial, transmitiéndole asimismo los conocimientos técnicos necesarios que le permitan comercializar determinados bienes y servicios con métodos comerciales y administrativos uniformes.

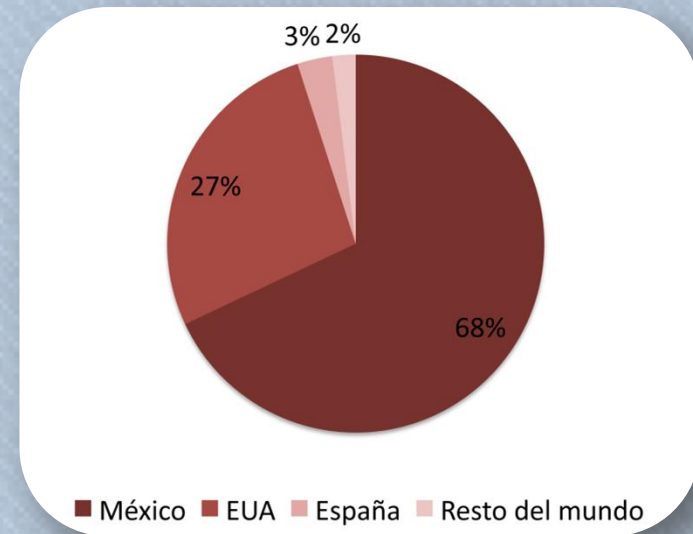
## Datos Generales

- La Franquicia constituye uno de los esquemas comerciales más exitosos y modernos de la actualidad.
- En el mundo existen mas de 17,500 redes de franquicias.



- El 50% de los Franquiciantes tienen 10 Franquiciatarios en promedio. Cada negocio exitoso genera en promedio 10 empresas con amplias posibilidades de éxito.
- En cuanto a empleos generados se estima un promedio ponderado de 10.13 por punto de venta. Es decir, las franquicias generan empresarios y empleados.

### ORIGEN DE LAS FRANQUICIAS EN MÉXICO



# 10 Razones para iniciar una franquicia

1. Por cada 1 peso, 15 centavos se destinan a una franquicia.
2. Las ventas del sector representan el 6% del PIB nacional.
3. Puedes trabajar en casa, teniendo horarios flexibles.
4. Durante la crisis de 1995, seis mil restaurantes cerraron. Sólo 20 eran franquicias.
5. El 95% de las franquicias sobreviven los primeros 5 años de vida, contra sólo el 10% de los negocios independientes

6. La asesoría de la franquicia, la cual es básica para tener éxito, apenas cuesta un 2% de la inversión total.
7. Un negocio independiente requiere de un largo camino de aprendizaje que ya fue hecho por una franquicia.
8. Tus consumidores están influenciados por una marca.
9. 60% de los negocios no completan el segundo año, mientras que de las franquicias el 95% llegan al quinto año.
10. México es uno de los países donde se encuentran más franquicias.

## ¿Qué es Don Boletón?

Es una empresa de servicio de boletaje, para el sector del entretenimiento, procurando el mejor servicio al público que asiste a un espectáculo o evento y el facilitarle al promotor o empresario del espectáculo una empresa *out sourcing* de servicio que le proporciona control en el esquema de boletaje y su cobro.



# ¿Por qué adquirir una franquicia de Don Boletón?

- Excelentes utilidades
- Manejo sencillo y sin invertir mucho tiempo
- Bajos costos de operación
- Marca reconocida
- Ingresos garantizados por empresas asociadas a Don Boletón
- Acceso a otro tipo de negocios relacionados:
  - Promotor de eventos
  - Venta de tecnología



- Incursión en el medio del espectáculo
- *Know How* de la franquicia
- Capacitación antes, durante y después de la apertura
- Negocio probado y muy rentable
- Experiencia
- Infraestructura existente
- Utilizamos el software y la tecnología más moderna a nivel mundial.

## Servicios

Venta de boletos de espectáculos y eventos como teatro, conferencias y seminarios, conciertos, deportes, religiosos, entre otros; las ventas son realizadas vía electrónica, en *outlets* o negocios afiliados (socios).





# Historia

Don Boletón es un concepto que nace en el año 2005, cuya misión se centra en la comercialización de boletos, accesos y abonos de espectáculos y eventos varios.

Por su inquietud empresarial, Oscar Montes, director y fundador de **Don Boletón**, decide emprender en un nuevo sector por ello el 15 de Octubre del 2009 funda junto con su esposa la empresa **Don Boletón**, que mediante convenios directos con Artistas, Recintos y los más importantes Promotores de eventos de las principales ciudades de toda la República, inicia un crecimiento tan acelerado que posicionan a la empresa como una de las más grandes a nivel nacional en la venta de boletos.



Para llevar a cabo los nuevos planes, fue necesario considerar aspectos de calidad, logística, estandarización, tecnología de información y de impresión gráfica. Oscar Montes dedicó gran parte de su tiempo a realizar múltiples análisis y pruebas, logrando hacer alianzas con empresas líderes del sector y con ello consolidar las bases tecnológicas para la futura operación.

Con una visión nueva enfocada en el crecimiento a nivel nacional y reconociendo la aceptación del servicio, en la actualidad tiene unidades ubicadas en Ciudad Juárez, Chihuahua, Tijuana y Aguascalientes.



La tendencia de realizar la venta y toda la comercialización de boletos vía electrónica o por teléfono se ha incrementado en forma continúa; grandes empresas participan en el mismo mercado, como *Ticketmaster*, *e-Ticket* y *Súper Boletos*, entre otros. Lo cual indica la importancia de sector y el amplio futuro de este tipo de servicios.



# Filosofía Organizacional

## MISIÓN

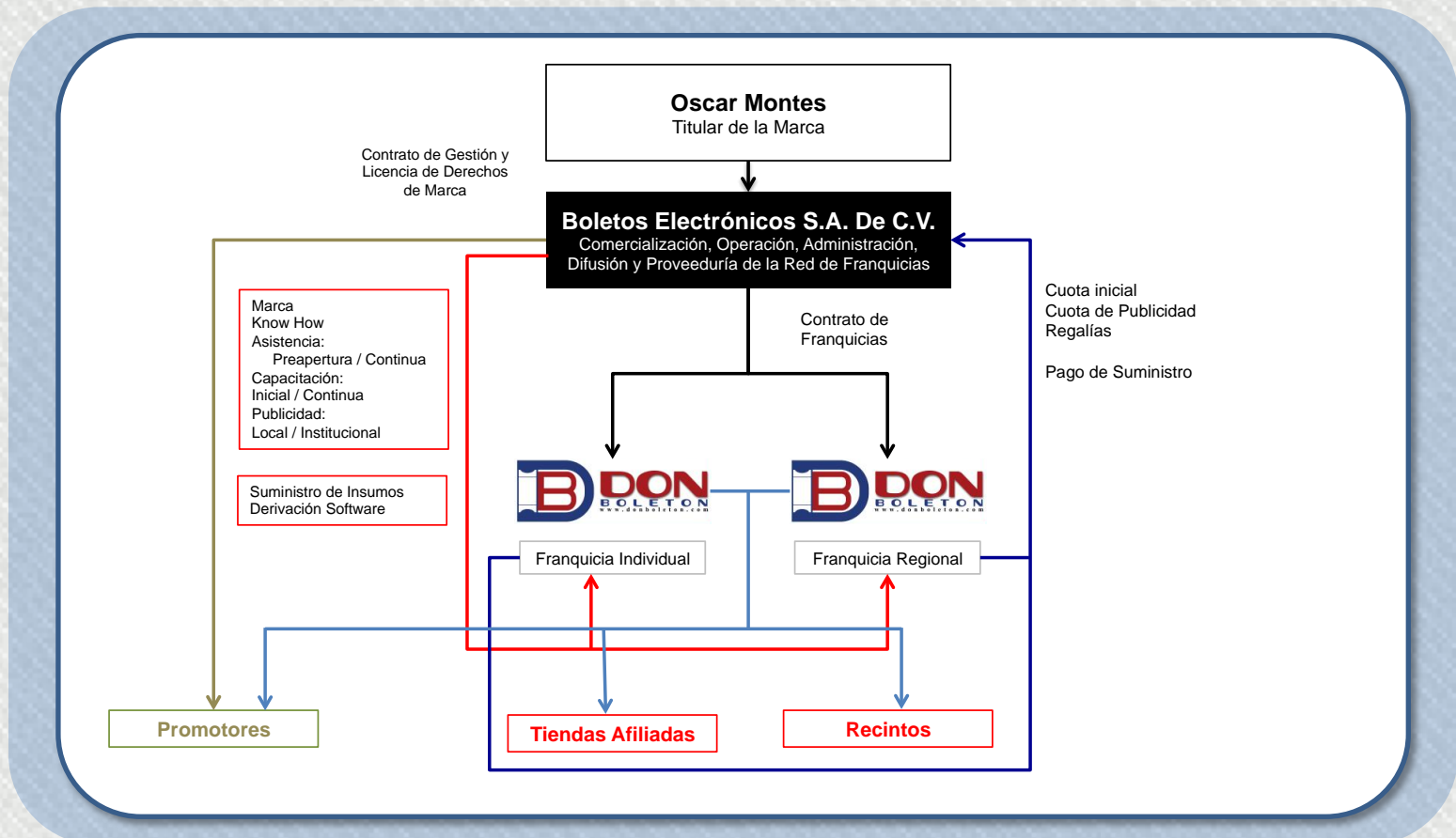
Estamos en el negocio del espectáculo, procurando brindar al público en general mayor justicia y equidad en la adquisición de sus boletos, haciéndole fácil el proceso del mismo mediante excelente servicio, amabilidad y calidad en la información, a un precio razonable. Al promotor darle seguridad y control en el proceso de boletaje y con ello nos considere un aliado estratégico, fiable y seguro, de alto valor.

## VISIÓN

Ser la boletería preferida de la zona donde nos ubiquemos; convirtiéndonos en la referencia del mercado por nuestro servicio, eficiencia y creación de valor, rompiendo paradigmas en la forma como hacemos las cosas y con ello lograr el liderazgo a nivel nacional.



# Sistema de Franquicias





# Tipos de Franquicias

## FRANQUICIA INDIVIDUAL

Es aquella en la que se otorga a una persona o a un grupo de personas el derecho de explotar varios recintos en una ciudad determinada con un territorio perfectamente delimitado.

## FRANQUICIA REGIONAL

Es aquella en la que se otorga a una persona o grupo de personas el derecho de explotar un territorio determinado y conformado por varias ciudades o estados, el área de cobertura deberá estar perfectamente definida y delimitada.

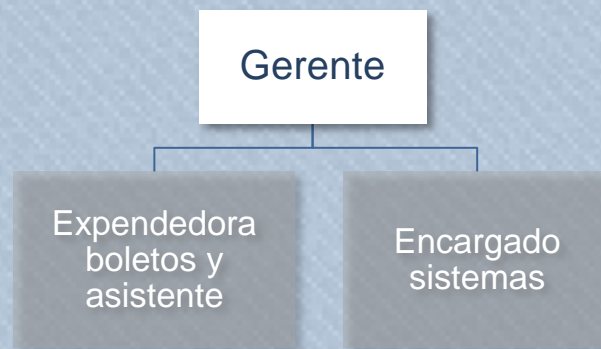
## Descripción de la unidad

Se requiere de una oficina la cual será destinada al punto de venta para instalar las siguientes áreas:

- Área de Estacionamiento ( 3 a 4 cajones).
- Área de mostrador/recepción para atención a clientes y expedición de boletos que se recojan o compren en el punto.
- Bodega de almacenaje de papelería, formas y equipo.
- Baños clientes/empleados.
- Oficina para Gerente.
- Espacio para el encargado de sistemas y sala de juntas.

# Personal

Para la efectiva administración y operación de Don Boletón, es necesario contar con un equipo humano conformado por la siguiente plantilla:



## ¿Qué se le otorga al franquiciatario?

- El uso de la marca Don Boletón.
- *Know How* de la Franquicia.
- Capacitación.
- Asesoría y especificación de los muebles y accesorios.
- Equipo de cómputo.
- Derivación en alianza de *Software*.
- Diseño e implementación de la publicidad institucional.

## Aspectos Financieros

- **CUOTA INICIAL:** \$ 120,000.00
- **INVERSION INICIAL:** \$ 480,000.00 Aprox. (Individual), regional se calcula según entidad para validar infraestructura requerida. Este importe puede disminuir dependiendo si ya se cuenta con alguna infraestructura.
- **REGALÍAS:** 50% de los ingresos brutos de cargo por servicio más una cuota del 30% sobre publicidad.
- **TIEMPO PARA RETORNO DE INVERSIÓN:** 22 meses (o mucho menos dependiendo de los negocios que se consigan).

# Asistencia Preapertura

Se asesora a los Franquiciatarios en los procesos a efectuar previos a la puesta en marcha de la Franquicia, tales como:

- Entrega y explicación de Manuales Operativos del Sistema de Franquicias.
- Aprobación de la ubicación.
- Asesoría y supervisión del cumplimiento de trámites contables, legales y licencias .
- Asesoría en la adaptación del inmueble.
- Asesoría en la adquisición de mobiliario y equipo.
- Asesoría para el reclutamiento, selección y contratación de la primera plantilla del personal operativo.
- Publicidad Inicial.
- Asesoría en la logística del evento de inauguración.
- Pruebas.

# Asistencia Continua

## Remota:

- Asistencia operativa, administrativa y técnica a distancia.
- Publicidad y Mercadotecnia Institucional.
- Publicidad y Mercadotecnia Local.

## In Situ:

- Capacitación continua.
- Auditorías

## De Desarrollo:

- Actualización de Manuales.
- Actualización constante.



**¿MAYORES INFORMES?**

**Tel. +52 (656) 613-0100**

**franquicias@donboleton.com**

**www.donboleton.com**