

# ESPACIO <sup>13</sup> *franquicia*

Una publicación de  
 franquiciashoy



## Claves del sector

Menor coste, mayor demanda.  
La irrupción de los móviles reacondicionados.  
Sinergias en las ventas.  
Los grandes fabricantes de móviles.

## Directorio y Quién es Quién

Todas las marcas del sector de Telefonía  
y Tecnología móvil y sus responsables.

## Reportaje del sector

Conoce todos los datos de este sector y  
sus tendencias más relevantes.

# TELEFONÍA

---

# ÍNDICE

## Claves del Sector

El sector de telefonía destaca por tener productos con bajo coste y gran demanda, por la irrupción de móviles reacondicionados, la sinergia entre la venta y la reparación de móviles, unido a la presencia de los grandes fabricantes de terminales.

4

## Reportaje del Sector

El sector de la telefonía móvil ha dado pasos agigantados tanto en las marcas que más terminales venden, como en sus precios o como el valor anual de esas ventas de teléfonos. Realizamos un análisis profundo del sector y sus tendencias.

5

## Ranking

Consulte nuestro ranking y conozca las enseñas del sector más económicas y más expandidas.

10

## Entrevistas

Entrevistamos a los principales responsables de las franquicias de telefonía.

12

## Reportaje Enseñas del Sector

Conoce en profundidad multitud de marcas del sector y sus oportunidades de negocio.

22

## Directorio

Descubre a los responsables de cada enseña.

26

## Quién es Quién

Todos los datos que necesitas saber de cada franquicia del sector.

33

## ESPACIO franquicia

Espacio Franquicia es la revista online de Franquiciashoy.es que tiene como objetivo informar periódicamente sobre los sectores de la franquicia y sus protagonistas. El contenido de Espacio Franquicia incluye las tendencias más actuales del sector, la información de las principales marcas, en un espacio exclusivo donde mostrar sus modelos de negocio, entrevistas, reportajes y un quién es quién de los principales protagonistas del sector. En este número tratamos el sector de telefonía y tecnología móvil.

## TU PORTAL DE FRANQUICIAS DESDE CUALQUIER LUGAR





## CLAVES DEL SECTOR

Las franquicias de telefonía móvil engloban a aquellas franquicias dedicadas a la venta de terminales, a la venta de complementos para móviles o a las reparaciones de los mismos. Las ventas de smartphones se han disparado durante los últimos años, aflorando una gran cantidad de nuevas enseñas y nuevos establecimientos en el sector a nivel nacional. Los datos indican un aumento continuado del número de terminales móviles vendidos en los próximos años. A continuación, os presentamos las claves del sector de las franquicias de telefonía en España.

**MENOR  
COSTE  
MAYOR  
DEMANDA**

El precio de los productos telefónicos ha decrecido gracias, en cierto modo, al abaratamiento de los materiales y procesos de creación. El precio se ha reducido paulatinamente a lo largo del tiempo, exceptuando un pico sufrido en 2005 y recuperado en 2006. Gracias a la mayor demanda de terminales móviles y al menor coste de los mismos, el mercado de telefonía se encuentra en un punto clave.

Nuevas tendencias y oportunidades de negocio se presentan en el sector. Este es el caso de los móviles reacondicionados que se venden con la garantía de funcionamiento. Un número cada vez mayor de enseñas están apostando por la venta de este tipo de teléfonos móviles para abarcar un mayor número de consumidores.

**IRRUPCIÓN DE LOS  
MÓVILES  
REACONDICIONADOS**

**SINERGIAS  
ENTRE LA VENTA DE  
MÓVILES  
REPARACIONES  
Y VENTA DE  
COMPLEMENTOS**

Cada vez es mayor el número de franquicias que unen estos tres conceptos en una misma enseña. Con este recurso se logra atraer a un mayor número de clientes y se consigue crear un negocio en el que los consumidores puedan satisfacer todas sus necesidades en un mismo lugar. Además, si el cliente tiene un buen recuerdo de la tienda donde compra el móvil seguramente vuelva a comprar una funda, por ejemplo, o para reparar el móvil.

Las grandes compañías dedicadas a la fabricación de móviles han comenzado a establecerse en localizaciones prime dentro de las grandes ciudades del mundo. Su objetivo no es la venta directa de terminales móviles, sino la creación de lugares donde el cliente pueda mejorar su experiencia con estas marcas.

**LOS GRANDES  
FABRICANTES  
DE MÓVILES**

# REPORTAJE

## TELEFONÍA

En el sector de la telefonía operan un total 37 enseñas de venta de móviles y 13 de reparación de teléfonos. En conjunto suman 3.107 unidades de negocio y han facturado 11 millones de euros en el caso de las enseñas de reparación y más 500 millones de euros por parte de las franquicias de venta de móviles.

## Las tiendas de venta de móviles han generado 11.259 empleos y las de reparación de teléfonos 308 puestos de trabajo.

Los móviles forman parte del día a día de cualquiera de nosotros y se ha convertido en una pieza fundamental de nuestras vidas. Tanto el uso como la capacidad de los dispositivos móviles han aumentado a lo largo del tiempo, acercándose, cada vez más, a los ordenadores.

Hoy en día, los smartphones permiten tener todo tipo de funcionalidades en un mismo dispositivo. Por ejemplo, se puede ver la televisión, realizar llamadas, mandar mensajes instantáneos, traducir textos en tiempo real, jugar a videojuegos o realizar vídeos, entre muchas otras opciones. Todas estas funcionalidades caben en un móvil cuyas medidas entran en la palma de la mano, y cuyo peso permite que sea transportado fácilmente en el bolsillo del pantalón.

### EL SECTOR EN DATOS

Se trata de un segmento del mercado en el que operan 37 enseñas de venta de móviles y 13 de reparación de teléfonos. En total suman 3.107 unidades de negocio, 2.963 de venta de móviles y 144 de reparación. Todas estas franquicias han facturado un total de 11 millones de euros en el caso de las enseñas dedicadas a la reparación de aparatos y terminales móviles y más 500 millones de euros de facturación para las franquicias de venta de móviles. Todo ello realizando una inversión de 4 millones de € y 87 millones de € respectivamente en cada uno de los segmentos del sector de telefonía.

En cuanto al empleo, las tiendas de venta de móviles han generado 11.259 empleos y 308 los establecimientos de reparación de smartphones.

### EVOLUCIÓN DE LA VENTA DE TERMINALES EN EL SECTOR

El sector de la telefonía móvil ha dado pasos agigantados desde el principio de los años 2000 hasta la actualidad, tanto en las marcas que más terminales venden, como en sus precios o como el valor anual de esas ventas de teléfonos. Según un estudio realizado por la consultora IDC, el cambio entre el año 2004 hasta la actualidad ha sido pronunciado y seguirá variando en los años venideros, por lo que es tan importante para las enseñas del sector estar atento a las tendencias y marcas predominantes en el mercado.

En el año 2004, la empresa líder en venta de telefonía era Nokia, la cual contaba con más del 50% de la cuota de mercado, pero en la actualidad ha desaparecido prácticamente. Con el paso de los años, empresas como Apple o Samsung se han quedado con la cuota de mercado que ha dejado Nokia. También es muy ilustrativo como, en los últimos años, prácticamente la mitad de la cuota de mercado está ocupada por pequeñas marcas, cuando a principio de siglo estas marcas apenas alcanzaban el 20%. Podemos comprobar que existe una mayor competencia en la actualidad que en el pasado.

**Se trata de un segmento del mercado en el que operan 37 enseñas de venta de móviles y 13 de reparación de teléfonos. En total suman 3.107 unidades de negocio.**

Respecto al valor de los smartphones vendidos, los datos han sido de crecimiento imparable desde 2004. Hay dos espacios de crecimientos diferenciados: el primero de 2004 a 2009, con un crecimiento estable pero suave, y a partir del año 2009, con un crecimiento exponencial en el que se consigue el máximo de ventas, superando los 400 billones de dólares a nivel mundial. El número de unidades distribuidas tiene un crecimiento similar al del valor de los smartphones vendidos, llegando al tope de 1.600 millones de unidades vendidas en todo el mundo en el año 2016.

Por último, merece la pena destacar la evolución que han sufrido los precios de los terminales móviles en los últimos años. En general, los precios de los smartphones han decrecido gracias, en gran modo, al abaratamiento de los materiales y procesos de creación de los mismos. El precio se ha reducido paulatinamente a lo largo del tiempo, exceptuando un pico sufrido en 2005 y recuperado en 2006.

### TENDENCIAS DEL SECTOR

Una de las principales novedades dentro del sector de las franquicias de telefonía es la venta de móviles reacondicionados. Se trata de móviles reparados que han pasado controles de calidad por parte de la marca, y cuyo precio ha conseguido una rebaja importante. Enseñas como Phone House ya se han lanzado a vender este tipo de móviles en sus tiendas. Es muy importante que el usuario conozca las condiciones de garantía que ofrecen las tiendas que venden este tipo de producto.

Según el último informe de Counterpoint, las ventas de los smartphones inteligentes

aumentaron en un 13% en el último ejercicio, rondando los 140 millones de terminales vendidos. Puesto que ha levantado gran interés entre los usuarios, grandes empresas como Fnac o Amazon han incluido una categoría para la venta de móviles reacondicionados.

Otra de las tendencias que se están dando en el sector es la búsqueda, por parte de los grandes fabricantes de móviles, de los locales con las mejores localizaciones dentro de las grandes ciudades del mundo. Una de las razones por las cuales se lleva a cabo la apertura de este tipo de tiendas, es la necesidad que tienen estas compañías de ofrecer una experiencia de marca que les diferencie, ofreciendo la oportunidad para que los clientes prueben sus productos.

Xiaomi, Samsung o Huawei son algunas de los grandes fabricantes que han comenzado a abrir tiendas en sitios estratégicos para

## • • • • • VENTAS DE MÓVILES • • • • •

FRANQUICIAS	INVERSIÓN	ESTABLECIMIENTOS	FRANQUICIAS	INVERSIÓN	ESTABLECIMIENTOS
Ahí Más	Desde 11.500€	80	Moviaticos	16.900€	4
Akiwifi	Desde 12.000€	33	Movistar	Sin especificar	137
Al Aparato	10.000€+5.000€ de stock	1	Netllar	18.000€	43
B-Kover	Desde 21.000€	22	OIGAA 360°	Desde 75.000€	5
BIT'S TechStore	9.000€	1	Orange	Sin especificar	Más de 160
Blabatel	8.900€	3	Phone House	Desde 105€ /mes	509
Blaveo	15.000€	36	Phone You	Desde 8.990€	24
Bymovil	Desde 25.000€	35	Redgreen	Desde 9.900€	19
Colour Mobile	8.500€	20	Smartcenter	Desde 12.900€	1
D'Movil	9.000€	31	Storemovil	10.000€	4
Eurona	22.000€	18	Tecnogallery	Desde 30.000€	23
Free Markt	14.000€	1	Tecnishop Mobilfree	19.300€	32
HolaFibra	90.000€	17	Tiendas MásMovil	Desde 7.000€	513
Holamobi	29.500€	70	Top Móvil	16.000€	58
IB-Red	Desde 76.500€	4	Tumovil Low Cost	8.400€	21
Jazztel by CMC	13.000€	140	Vodafone	45.000€	77
La Tienda De Los Móviles	3.000€	4	You Speak	Desde 3.000€	25
Lidimovil	9.900	3	Yoigo	32.000€	783
Movile & Services	14.000€	4			

conseguir que un mayor público conozca sus productos y servicios. Existen marcas, como es el caso de Huawei, cuyas tiendas no están focalizadas a la venta de terminales móviles, sino a la realización de cursos y al servicio postventa, por lo que mejora, aún más, la relación del cliente con la marca.

Xiaomi, por su parte, desembarcó en nuestro país el año pasado, abriendo tres tiendas (dos en Madrid y una en Barcelona). Actualmente, cuentan con 14 tiendas oficiales autorizadas y entre sus planes se encuentra la apertura de 20 tiendas más antes para el próximo año.

### AUMENTO DE LOS NEGOCIOS DE REPARACIÓN DE MÓVILES Y SINERGIAS

El reacondicionamiento de teléfonos móviles en España se ha visto duplicado en los últimos años, consiguiendo sustituir la compra de nuevos terminales. Muchas de estas franquicias de reparación de móviles realizan más de un tercio de sus ventas a través de plataformas online como BackMarket, dedicadas a la venta de móviles reacondicionados.

La mayoría de reparaciones de móviles que se llevan a cabo en estas franquicias de reparación de móviles eran realizadas anteriormente en las casas oficiales de las grandes marcas. Gracias a Internet, las pequeñas y medianas empresas que se dedican a la reparación pueden tener su cuota de mercado. De hecho, la ventaja de estas franquicias es que ofrecen las mismas garantías que las grandes casas por un precio más bajo.

REPARACIÓN		
FRANQUICIAS	INVERSIÓN	ESTABLECIMIENTOS
Alertaphone	25.000€	2
Bolopapa	3.500€	6
Emovil	Sin especificar	5
Fix	12.945€	14
Irepair	Desde 15.000€	9
Manzana Rota	38.900€	35
Mobilin	9.995€	1
Movil Express	7.990€	2
MyMo Móviles	29.990€	2
Naranja Center	29.500€	30
Phone Service Center	40.000€	28
Phoneexpres	21.700€	2
Smoovil	12.990€	8



Una de las principales novedades dentro del sector de las franquicias de telefonía es la venta de móviles reacondicionados.

Gran parte de las reparaciones llevadas a cabo en los terminales suelen estar relacionadas con la pantalla y la batería del móvil. Normalmente, los usuarios prefieren que sus móviles sean arreglados antes que comprar uno nuevo, lo que

propicia el crecimiento de las franquicias de reparación de móviles. Por otro lado, cada vez es mayor el número de enseñanzas que combinan la venta de móviles, la venta de accesorios para los mismos y la reparación de los terminales. Estos negocios consiguen atraer a un mayor número de usuarios puesto que el espectro de servicios ofrecidos es mayor.

Las grandes compañías de telecomunicaciones prevén reconquistar las primeras posiciones en lo que a venta de móviles respecta.

Al unir la venta de smartphones, la venta de sus accesorios y la reparación de móviles, la franquicia se convierte en el espacio de confianza del cliente en lo que referente a la telefonía móvil. En primer lugar, el consumidor acude a la tienda a comprar un móvil, según pasa el tiempo puede comprar dos carcasas y un cargador. Por último, acude a la tienda para reparar el terminal que tiene la pantalla rota. Si el cliente tiene un recuerdo agradable de cada una de las fases antes mencionadas, lo más probable es que acuda a la misma tienda cada vez que necesite un producto o servicio relacionados con la telefonía móvil.

### LA LUCHA DE LAS GRANDES OPERADORAS

Las grandes compañías de telecomunicaciones, conocidas como "telecos", prevén reconquistar las primeras posiciones en lo que a venta de móviles respecta. Hasta el año 2012, año en el que decidieron cortar la subvención de los smartphones, estas grandes empresas dominaban el mercado con hasta el 90% de la cuota del mismo, pero distribuidores tradicionales, como puede ser la franquicia Phone House, consiguieron arrebatarles el puesto. En los últimos años, marcas como Orange, Movistar o Vodafone han levantado el vuelo y han vuelto a ser los líderes en ventas de terminales móviles.

Mientras Movistar o Vodafone se cerraron en banda a la subvención de móviles, Orange accedió a seguir con esa estrategia únicamente con aquellos clientes que más gasto generaban. En 2018, este operador ingresó cerca de 350 millones de € en el primer semestre por la venta de sus aparatos, superando en un 5,5% las cifras del mismo período en 2017. Estos datos contrastan con los cerca de 180 millones de € conseguidos por Movistar o con los cerca de los 100 millones de € que facturó Vodafone por la venta de smartphones en España. El pasado 2018, Vodafone decidió volver a la carga con una ofensiva cuyo objetivo es la renovación de los móviles por parte de los usuarios.

### NOVEDADES DEL SECTOR DE TELEFONÍA

El pasado mes de febrero, en el último Mobile World Congress celebrado en Barcelona, se presentaron las últimas novedades del sector de la telefonía. En la gran cita de los teléfonos y la tecnología cada año nacen conceptos y dispositivos novedosos que generan gran expectación.

Este año, entre las presentaciones más destacadas e importantes se encuentra la tecnología 5G. Una nueva conectividad que cuenta con mayor velocidad de transmisión de datos y requiere menos tiempo de respuesta.

Otra novedad para el sector de la telefonía han sido los móviles plegables. Unos teléfonos móviles más caros y más grandes pero que permitirá al usuario tener una tablet y un móvil en un sólo dispositivo. Son los móviles del futuro.



# RANKING

## VENTAS DE MÓVILES

MÁS ECONÓMICOS		MÁS NUEVOS		MÁS EXPANDIDAS	
FRANQUICIA	INVERSIÓN	FRANQUICIA	AÑO	FRANQUICIA	ESTABLECIMIENTOS
Phone House	Desde 105 € / mes	Smartcenter	2018	Yoigo	783
La Tienda De Los Móviles	3.000 €	Ahí Más	2017	Tiendas MásMóvil	513
Tu Móvil Low Cost	8.400 €	PhoneYou	2017	Phone House	509
Colour Mobile	8.500 €	Redgreen	2017	Orange	Más de 160
Blabatel	8.900 €	D'Movil	2016	Jazztel by CMC	140
BIT'S TechStore	9.000 €	HolaFibra	2016	Movistar	137
D'Movil	9.000 €	La Tienda De Los Móviles	2016	Ahí Más	80
Lidimovil	9.900 €	Mobile & Service	2016	Vodafone	77
Storemovil	10.000 €	Tiendas MásMóvil	2016	Holamobi	70
Al Aparato	10.000 € + 5.000 € de stock	Al Aparato	2015	Top Móvil	58

## REPARACIÓN

MÁS ECONÓMICOS		MÁS NUEVOS		MÁS EXPANDIDAS	
FRANQUICIA	INVERSIÓN	FRANQUICIA	AÑO	FRANQUICIA	ESTABLECIMIENTOS
Bolopapa	3.500 €	Alertaphone	2017	Manzana Rota	35
Movil Express	7.990 €	Irepair	2017	Naranja Center	30
Mobilin	9.995 €	Movil Express	2017	Phone Service Center	28
Fix	12.945 €	Phonexpres	2017	Fix	14
Smoovil	12.990 €	Fix	2016	Irepair	9
Irepair	Desde 15.000 €	Manzana Rota	2016	Smoovil	8
Phonexpres	21.700 €	Smoovil	2016	Bolopapa	6
Alertaphone	25.000 €	Bolopapa	2015	Emovil	5
Naranja Center	29.500 €	Mobilin	2015	Alertaphone	2
MyMo Móviles	29.990 €	Phone Service Center	2015	Móvil Express	2

# EL MERCADO INMOBILIARIO SE REACTIVA | Es tu momento...



CON DONPISO: MÁS OPORTUNIDADES · MÁS CLIENTES · MÁS NEGOCIO · MÁS RENTABILIDAD

Buscamos asociados en toda España

**93 206 53 93**

franquicia@donpiso.com

**dp donpiso**

FRANQUICIA INMOBILIARIA



La asesoría para rebeldes del papeleo con la que ahorras tiempo y dinero

**#TuLadoRebelde**

¡Conócenos!

openges.es

900 730 037

# PEDRO SERNA

DIRECTOR DE FRANQUICIAS DE  
PHONE HOUSE



**“Somos líderes de las telecomunicaciones y nuestro objetivo es serlo en los servicios para las personas y el hogar”.**

A sus 44 años, Pedro lleva ya trabajando 18 años en Phone House. Ha pasado por todas las etapas: vendedor, responsable de tienda, responsable de zona, responsable de región, director del departamento de franquicias y director de ventas de todas las tiendas presenciales, su puesto actual.

## ¿Cuáles son las claves principales para destacar en el sector?

Para mí, ser multioperador/multiservicios junto a la capilaridad que nos otorgan las más de 500 tienda es lo que nos diferencia respecto al resto de competidores.

Cuando el cliente viene a nuestras tiendas, no estamos condicionados por una sola oferta, sino que ofrecemos lo mejor para el cliente. La clave principal es esta, ofrecer al cliente diferentes soluciones para que elija la óptima.

**“Ser multioperador/multiservicios junto a la capilaridad que nos otorgan las más de 500 tiendas es lo que nos diferencia de los competidores”.**

## ¿Cómo afecta al sector el aumento de la demanda de dispositivos reacondicionados y que grandes compañías como Amazon comiencen a venderlos?

Creo que esta pregunta va más dirigida al fabricante que a nosotros. Nosotros nos adaptamos a lo que el cliente necesita. Desde hace tres o cuatro años, estamos trabajando en esta línea. De hecho, fuimos la primera cadena dentro del sector de las telecomunicaciones que montó una tienda Outlet en exclusiva en Madrid. Trabajamos en esta línea ya que los clientes lo demandan y tiene un gran éxito. En la actualidad, todas nuestras tiendas tienen un córner equipado con teléfonos reacondicionados.

Esta es una gran oportunidad dentro del sector, y por ello, nos adaptamos a lo que pide el cliente y se lo ofrecemos.

## ¿Cómo os adaptáis?

Al tener tanta capilaridad, nosotros vemos lo que el cliente nos demanda. Contamos con unas 35 millones de visitas a nuestras tiendas durante todo el año. Sabemos lo que el cliente demanda y podemos adelantarnos a los movimientos del mercado.

Cuando el resto de competidores ha comenzado a trabajar con reequipados, nosotros llevamos cuatro años vendiéndolos. Esto nos aporta una gran ventaja competitiva frente al resto. Contamos con un servicio técnico propio y cuando tenemos que reacondicionar un móvil, lo arreglamos nosotros mismos y los sacamos. Esta ventaja no la tienen cadenas pequeñas, constándoles más entrar en la rueda de lo que el cliente está demandando.

## ¿Qué papel juega la franquicia dentro del sector?

Para crecer tienes que ir de la mano de gente que conozca las poblaciones y que tenga hambre de crecimiento. Tenemos una gran marca, somos líderes en el sector de telecomunicaciones y vamos a ser líderes en el sector de los servicios. Nuestra marca llama gracias a que contamos con el mejor catálogo dentro del sector. Tenemos una marca consolidada y la persona inquieta con ganas de invertir nos elige frente a las opciones low cost. Nuestra marca es reconocida en toda España y este es el vigésimo primer año que operamos en este país.

La tecnología está a la última y los futuros franquiciados quieren ver las tiendas llenas. Por esta razón, la expansión de las tiendas low cost que han surgido se han visto seguidas del cierre de muchas de ellas. No es un sector sencillo, pero con nuestra marca y know-how, ellos saben que este negocio funciona. Además, las condiciones para unirse a nuestra enseña son asequibles para todas aquellas personas con un mínimo de liquidez.

## ¿Como ves el futuro más inmediato de los negocios del sector y cuáles son las expectativas de crecimiento?

Se trata de un sector muy maduro, que desde la retirada de las subvenciones por parte de los operadores cambió radicalmente. Antes la gente cambiaba de teléfono cada año o cada dos años sin que le doliese, ya que te regalaban el teléfono. Esto ha cambiado la mentalidad del cliente y nos hemos tenido que adaptar.

**“Hay que adaptar la empresa y los productos a lo que el mercado va exigiendo”.**

Desde que se vende a través de plataformas online, las ventas en las tiendas físicas han bajado. Pese a estos datos, seguimos teniendo 35 millones de personas en nuestras tiendas y, por ello, necesitamos lanzar nuevos productos.

Nuestra misión y nuestro crecimiento viene por la venta de servicios. Somos líderes de las telecomunicaciones y nuestro objetivo es serlo en los servicios para las personas y el hogar. Aquí es donde vamos a seguir creciendo.

El cambio no ha sido ni positivo ni negativo, simplemente, nos hemos adaptado. Hay que adaptar la empresa y los productos a lo que el mercado va exigiendo. Dependiendo del país, el cambio llegará antes o después.

**¿Qué puntos positivos y negativos encuentras en unir conceptos en una misma tienda: ¿venta de móviles, venta de complementos y tienda de reparación?**

No encuentro ningún punto negativo en esta unión. Creo que, si vas a una tienda en la que te ofrecen todo, te sientes cómodo. Cuando los clientes vienen a Phone House no solo quieren información sobre terminales móviles, sino que necesitan soluciones para conectar su televisión para ver el fútbol o cómo conectar Google Home...

Para el cliente, es fantástico que, en la tienda a la que va a comprar un móvil, también le ayuden con los problemas del ADSL y que, a la vez, se pueda comprar una funda. La gente ya no tiene tiempo para ir de un sitio a otro y nosotros les ofrecemos la comodidad de realizar todos los servicios de telecomunicaciones en un mismo lugar.

**¿Cuáles han sido los problemas principales a los que se ha enfrentado el sector? ¿Cómo ha afrontado la crisis?**

El problema principal del sector de las telecomunicaciones, en mi opinión, es la finalización de las subvenciones móviles por parte de las operadoras. Actualmente, los clientes no quieren contratos con permanencia y no quieren atarse a nadie. Este es uno de los cambios más importantes que se han dado en el sector, el operador deja de centrarse en la captación y comienza a hacer fidelización con los clientes que tienen. Estos cambios nos hacen introducir nuevos productos y ser más agresivos en las ofertas.

Otro de los problemas que ha sufrido la venta presencial es la apertura de plataformas online. Las ventas por web y por plataformas suponen ya un 35% del total del mercado. Para paliar este problema, necesitas introducir nuevos productos en las tiendas y, una vez que el cliente venga a recoger sus compras a la tienda, se le vende adicionalmente algún producto más.

**¿Cuál es el perfil más común de franquiciado dentro del sector de las franquicias de telefonía?**

En Phone House no buscamos inversores, buscamos gente que conozca el negocio desde dentro y que empiece desde la base. La idea es que, según entre, se vaya haciendo grande. No buscamos grandes empresarios para las tiendas, sino gente que venga buscándonos a nosotros. El éxito viene cuando alguien demanda algo, cuando alguien tiene una necesidad interna. Buscamos gente emprendedora, entre 35-40 años, que puede venir del sector o no. Otra cosa es que quiera abrir 10 establecimientos, nosotros no frenamos el crecimiento de nadie, pero queremos ver que esté en línea con la enseña y que trabaje el negocio.

**¿Cómo afectan las innovaciones tecnológicas en este sector?**

El problema es que, o estás a la última, o llega un cliente y sabe más que tú. Esta es la razón por la que estamos continuamente formándonos internamente, tanto a empleados como a franquiciados. Se realizan talleres y formaciones online y presenciales. Se trata de un sector muy dinámico y que va cambiando día a día.



**En franquicia nuestra experiencia es la mayor garantía para su empresa**

Nuestros servicios están orientados a todas aquellas empresas que desean franquiciar, franquiciadores en activo y emprendedores e inversores que desean incorporarse en una red de franquicia.

Puede contactar directamente con nosotros en el teléfono **911 592 558** y en el email **info@tormofranquicias.es**

**TORMO**  
**FRANQUICIAS**  
Consulting

[www.tormofranquicias.es](http://www.tormofranquicias.es)  
Pº Castellana, 139 28046 - Madrid Tel.: 911 592 558

**Proyectos de franquicia**

**Expansión de Redes**

**Servicios Legales**

**Asesoramiento a Franquiciados**

**Marketing y comunicación de Franquicias**

**Internacional**

**Formación**

**Comités de Dirección**

**Fresh**  
THE FRESH WASHING CO.

**Gane Dinero Sin Trabajar**

**Control de tu Negocio desde el Móvil**

**Éxito asegurado**

**Freshlaundry.es**  
**info@freshlaundry.es**  
**+34 691 240 607**

# JAIME ABEHSERA

DIRECTOR DE EXPANSIÓN DE  
HOLAMOB



"La clave es tener acuerdos de primera mano con los grandes operadores".

Jaime cuenta con 15 años de experiencia en el sector de la franquicia y 10 años en el sector de las telecomunicaciones.

## ¿Cuáles son las claves del éxito dentro del sector de las franquicias de telefonía?

La clave del éxito, en este caso de Holamobi, radica en el portfolio de productos que tenemos. Somos la primera cadena del sector en orientarnos al segmento del low cost. Dentro del mercado existía el concepto multimarca, que vendría a asemejarse al concepto de bazar chino, en el que se vendía un batiburrillo de productos y servicios. Nosotros ofrecemos un servicio mucho más profesionalizado, relacionado con las telecomunicaciones y con relación directa con los teleoperadores. Dentro del sector, existe un mal extendido que se llama la subdistribución, que la mayoría de la competencia lo ha hecho desde el principio, pero nosotros no. Se trata de ofrecer un abanico de servicios suficientemente amplio para que, cualquier cliente que entre en la tienda y tenga una necesidad relacionada con las telecomunicaciones pueda ser cubierta.

## ¿En qué elementos debe fijarse un futuro franquiciado a la hora de elegir una franquicia de telefonía?

Un futuro franquiciado debe fijarse, por un lado, en la experiencia. Desgraciadamente, hemos visto desaparecer infinidad de pequeñas cadenas en el sector. Por lo que la experiencia y el respaldo que ofrece la cadena es fundamental.

Además, es muy importante fijarse en los acuerdos preferentes. El franquiciado debe conocer si existen o no acuerdos firmados con los principales operadores, que son los que dan sustento a la distribución, ya sea directa o indirecta. Esta última está penalizada y, además, está prohibida.

En tercer lugar, la infraestructura que soporta el franquiciador. Por desgracia, en España hay muchas cadenas que soportan uno o dos empleados, por lo que es casi imposible dar un servicio óptimo al cliente.

## Explícanos qué modelo de negocio presenta Holamobi y en qué segmento de precios e inversión os situáis.

El producto que ofrece Holamobi es un producto completo. Cualquier necesidad que tengan los clientes respecto a las telecomunicaciones, debe solucionarse en nuestra compañía. Nosotros somos la cadena número 1 a nivel nacional en el segmento low cost, que se une al servicio ofrecido por nuestras enseñas que solucionan todos los problemas que le surgen al cliente.

En cuanto a los precios, a nivel de franquicia, tenemos un canon de entrada que ronda los 18.000€. La inversión total rondará los 30.000€, dependiendo de la infraestructura con la que se cuente de inicio. No es lo mismo comenzar en un centro comercial que en una pequeña tienda.

El cliente que acude a nuestras tiendas va buscando una muy buena relación calidad - precio.

## ¿Cómo afecta la innovación tecnológica dentro del sector?

Afecta muchísimo en la capacidad de comercialización. Una de las cosas que nos diferencia de la competencia son las plataformas de desarrollo con las que trabajamos. Holamobi cuenta con su plataforma de gestión de desarrollo propio. También contamos con comparadores (algunos de los primeros del mercado).

Todo el tiempo que tengas que dedicar a la labor administrativa, ahora lo vas a dedicar a la venta. Se trata de simplificar esa labor administrativa.

## ¿Cuáles son los principales problemas a los que se enfrenta el sector y cómo podemos solucionarlos?

El principal problema del mercado es el punto de madurez en el que se encuentra. Ahora ganar un cliente requiere el doble de esfuerzo para ganar los mismo. La manera de solventar este problema viene a través del abanico de productos. Cuantos más productos y servicios puedas ofrecer, mayor rentabilidad va a dar tu tienda. Si el cliente no trabaja el rango de un operador y no tienes más soluciones, no vas a venderle nada.

## ¿Cómo piensas que se desarrollará el sector en los próximos años?

Ahora mismo, a lo que se está enfrentando el mercado, que va en línea con la madurez del mismo, es el proceso de fusiones y adquisiciones. Los operadores se están integrando los unos en los otros. Por ejemplo, Orange compró a Jazztel o Vodafone a Ono. Hay que tener en cuenta, también, a los operadores virtuales. La clave es tener acuerdos de primera mano con los grandes operadores, puesto que los pequeños acabarán uniéndose a las grandes marcas del mercado.

## ¿Qué papel juega la franquicia dentro del sector?

Ahora mismo, a lo que se está enfrentando el mercado, que va en línea con la madurez del mismo, es el proceso de fusiones y adquisiciones. Los operadores se están integrando los unos en los otros. Por ejemplo, Orange compró a Jazztel o Vodafone a Ono. Hay que tener en cuenta, también, a los operadores virtuales.

La clave es tener acuerdos de primera mano con los grandes operadores, puesto que los pequeños acabarán uniéndose a las grandes marcas del mercado.

## ¿Por qué un franquiciado debe elegir este segmento de mercado por delante del resto?

Innovación, diferenciación y capacidad de gestión.



**Carlos Gil**

Expansión Akiwifi

## Hoy las telecomunicaciones son absolutamente imprescindibles.

El sector de las Telecomunicaciones actualmente resulta absolutamente imprescindible para nuestro día a día, cuesta imaginarse un teléfono o un ordenador sin conectarse a Internet. Desgraciadamente la Brecha Digital todavía existe, y hay una cantidad importante de municipios en España que no cuentan con un servicio de conexión a internet de calidad y, en algunos casos incluso no cuentan con servicios de ningún tipo.

Organismos públicos y privados buscan continuamente medidas a fin de evitar la despoblación y destrucción de nuestros pueblos, como la feria Presura que próximamente va a realizarse en Soria. Dentro de estas medidas las infraestructuras de telecomunicaciones suelen ser prioritarias.

Existen alternativas económicas y avanzadas que permiten despliegues en territorios con este tipo de carencias, como las redes inalámbricas. Bajo este tipo de despliegue pueden ofrecerse velocidades de hasta 50 Mbps evitando instalaciones costosas e inversiones en tiradas de fibra que ninguna operadora quiere acometer debido a su baja rentabilidad por la escasa densidad de población. Las redes inalámbricas permiten elevar la calidad de las conexiones del territorio, modernizando el municipio, fomentando el desarrollo de empleo local y evitando la despoblación.

Además de evitar la migración de los jóvenes, dotar de tecnología a los pueblos también ayuda a la creación de negocios online. Un ejemplo claro lo tenemos en Casteleleras (conocido como el Silicon Valley Turoense) un pueblo de unos 800 habitantes que tiene el mayor porcentaje de negocios de venta online de toda España, todo esto no sería posible sin una buena conexión a Internet.



**Ricardo García**

Technyshop

## Pasado, presente y futuro del sector de la telefonía en España.

He detectado que han proliferado como hongos las cadenas que ofrecen artículos relacionados con la telefonía móvil en los dos últimos años, y repasando su propuesta de ofrecer solo como negocio Smartphone y accesorios vemos que han quedado en el pasado, otros plantean un presente añadiendo reparaciones de terminales, incluso nacen ofertas de franquicias de solo reparaciones, pero no encontramos a nadie que piense en el futuro.

Nuestra compañía lleva un tiempo adelantándose a este futuro y por esto estamos siendo catalogados como los primeros en concepto de negocio por los grandes operadores en España.

Nuestra compañía segmenta el negocio en varios conceptos: TELEFONÍA, Smartphone, accesorios, multimedia, OPERADORES, contratos de fibra óptica y móvil residencial y negocios, ENERGÍA, contratos de electricidad y gas natural, SEGURIDAD, alarmas residencial y empresas, cyber seguridad de internet, SEGUROS, aseguramos el móvil gratis el primer mes y además le pagamos 30€, FINANCIACIÓN, financiamos incluso con Asnef o Rai, SERVICIO TÉCNICO, reparamos terminales todas las marcas incluso en garantía, ATC (atención Técnica Continuada) servicio a disposición de autónomos y micro pymes que optimiza sus costes, nos convertimos en su departamento de costes en insumos y totalmente GRATIS. Así entendemos nosotros la telefonía del futuro.

Una franquicia que quiera que sus franquiciados obtengan beneficios suficientes para recuperar la inversión realmente el primer año - sin engaños -, debe poner a su disposición todo un portfolio de negocio, fácil de gestionar, rentable y que cuente con el apoyo total de su Central.



**Manuel Jesús Trinidad**

VoySpeak

## El autoempleo ya es una opción más a la hora de buscar trabajo.

El emprendimiento en España lleva años experimentando un periodo de crecimiento. El autoempleo ya es una opción más a la hora de buscar trabajo y la recuperación económica invita a crear un negocio propio. Pero, cuando alguien piensa en emprender, se suele preguntar: ¿qué tipo de empresa? ¿En qué sector? ¿De qué manera lo hago?, Es entonces cuando surge la idea de coger el modelo de negocio ya puesto en marcha.

Hay empresas que ofrecen varias ventajas para el emprendedor en cuestión. En este caso, cuando uno tiene que tomar la decisión debe considerar todas estas cuestiones y algunas más:

- Que la empresa por la cual se decanta le ofrezca un pago aplazado sin entidad bancaria por medio.
- Que el precio a pagar no sea una condena de por vida y que en su plan de negocio se amortice en los primeros 18 meses.
- Que le ofrezcan una formación presencial en un establecimiento al igual que va a montar.
- Que le realicen una herramienta digital para que pueda ofrecer sus productos en la red.
- Que le preparen un programa de gestión, facturación, etc.
- Que lo acompañen en la apertura y le organicen el punto de venta.

Con todos estos detalles resueltos el emprendedor tendrá la posibilidad de minimizar los riesgos de su inversión y obtendrá un mayor porcentaje de éxito.

Vive como un emprendedor y no mueras por emprender!!..

## EL BREVE

El Mobile World Congress que se ha celebrado del 25 al 28 de febrero en Barcelona es el escaparate mundial de la tecnología móvil. Este año las principales novedades han sido los móviles 5G y los terminales móviles plegables. También se han abordado temas como la inteligencia artificial, el internet de las cosas o los macrodatos. Todos ellos posibles cambios tecnológicos en un corto plazo.

La 14ª edición ha tenido una previsión de 13.900 nuevos empleos durante el evento y más de 17.000 asistentes. Con ello han estimado generar 473 millones de euros.

Este año la feria ha contado con 2.400 empresas expositoras, 160 delegaciones gubernamentales y la representación de 200 países.

Entre las marcas que han asistido al evento se pueden destacar Ericsson, Facebook, Google, Huawei, LG, Nokia, Qualcomm Technologies, Samsung, Sony y ZTE, entre otras.

El salón internacional del móvil está organizado por la GSMA en colaboración con Fira de Barcelona.

# REPORTAJE

## ENSEÑAS DEL SECTOR

BYMOVIL  
PHONE SERVICE CENTER  
PHONE YOU  
TECNYSHOP  
XIAOMI



Inauguraron su primera tienda en Madrid, allá por el año 2008. Tras esta apertura, inician un proceso de expansión que abarca todo el territorio nacional. En la actualidad, esta franquicia cuenta con más de 750 tiendas especializadas en la venta de smartphones alrededor de todo el país.

Esta enseña oferta todos los servicios relacionados con Yoigo, marca que forma parte del cuarto operador de telefonía más grande de España, MásMóvil. La compañía Yoigo ofrece la posibilidad de unirse a su exitoso proyecto a través del modelo de franquicia, confiando este proceso en la marca Bymovil.

### El proceso de franquiciar con Bymovil

Para poder formar parte de la franquicia Yoigo, el futuro franquiciado contará con la ayuda de la enseña Bymovil durante todas las etapas. En primer lugar, les apoyará en la búsqueda del local para que logren encontrar la localización perfecta. Además, les ayudará con el proyecto de la tienda, que será personalizado para cada caso.

Otros de los puntos fuertes de la enseña es el apoyo con el asesoramiento financiero, la implantación del stock, las acciones de marketing a llevar a cabo por toda la marca y la formación que se le ofrece a los futuros franquiciados para que puedan operar de manera correcta.

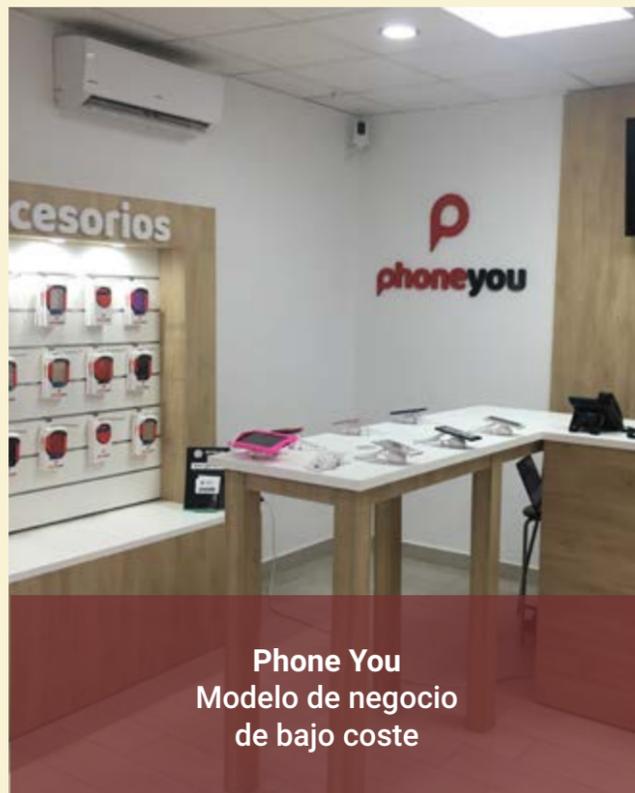


Esta enseña de reparación de móviles y tablets cuenta en la actualidad con más de 300 tiendas repartidas a lo largo del territorio español. Está presente en el mercado europeo y, en los últimos años, han comenzado a expandirse por Túnez, Canadá, Costa de Marfil, República Dominicana e Israel, debido a la gran valoración de los servicios de la enseña por parte de los clientes.

Esta franquicia tiene una serie de ventajas competitivas, entre las que destaca el gran reconocimiento de marca a nivel internacional. Cuentan con un equipo especializado que consigue que la clientela piense en esta enseña como la mejor opción a la hora de reparar su teléfono móvil. Otras de las ventajas competitivas importantes son su gran servicio técnico, su central de compras o el training operativo y técnico que ofrecen.

### Reparaciones al instante

Esta enseña destaca por las reparaciones realizadas al instante y delante del cliente. De este modo, los consumidores consiguen la reparación de su terminal móvil sin la necesidad de esperar varios días o tener que volver varias veces al local. Este es uno de los puntos fuertes de la franquicia y es una de las causas de su gran crecimiento a lo largo del tiempo. El tiempo medio de reparación suele ser menor a 40 minutos, no necesita cita previa y cuenta con una garantía de un año en el servicio prestado.



Phone You  
Modelo de negocio  
de bajo coste

Con más de 25 años de experiencia en el mundo de las tecnologías, y más de 10 en el campo de las telecomunicaciones, la franquicia PhoneYou ha desarrollado varios puntos de venta en el que se ofrece compromiso, relaciones de negocio duraderas y gran satisfacción por parte de los clientes.

Esta enseña de telefonía colabora con las principales operadoras dentro del sector, pero diferenciándose del resto de enseñas en que no son fieles a las grandes operadoras, sino a sus clientes. Ofrecen las opciones que más se ajustan a las necesidades de los consumidores y les avisan en el momento que aparece un producto que se adapta a ellos y que les puede interesar.

#### Modelo de negocio de bajo coste

Phoneyou cuenta con un modelo de negocio de bajo coste, por debajo de los 15.000 €. La razón de la creación de este modelo es que la marca busca franquiciados con ilusión por el proyecto, por lo que la inversión no debe ser un impedimento para la creación del mismo.

Se trata de un proyecto "llave en mano" en el que la enseña ha pensado en todos los detalles: mobiliario, rotulación, software de gestión, equipos informáticos, stock inicial, formación inicial, canon de entrada y reserva de zona.



Franquicia  
TecnyShop

Entre sus servicios destacan sus tarifas en telefonía, Internet, fibra, ADSL, wifi por satélite, líneas móviles y centralitas de voz-Ip. Además, son expertos en la venta de Smartphones, tablets, accesorios y multimedia. Esta enseña destaca por la baja inversión necesaria para que los emprendedores interesados en ella puedan colaborar con la misma. La enseña es consciente de la importancia de ofrecer financiación y seguros fiables a sus consumidores, consiguiendo la confianza de estos y sus posteriores compras.

#### Gran oferta de servicios

Otro servicio complementario a la venta de terminales móviles y de sus complementos, también ofrecen un servicio de reparación de smartphones. Gracias a la sinergia creada tras la unión de estos tres tipos de servicio, la enseña ha conseguido llegar a un mayor número de consumidores y ha logrado que estos acudan a esta franquicia para cualquier necesidad relacionada con los móviles.

Tecnyshop ha sido una de las franquicias que se han unido al movimiento de la venta de terminales reacondicionados. Estos móviles tienen un precio reducido y funcionan correctamente gracias a la garantía que aporta la enseña a sus consumidores. Estos terminales son revisados por la marca y arreglados para que operen correctamente.



Franquicia  
Xiaomi

Esta franquicia, creada en 2010, nació en China con el objetivo de convertirse en uno de los líderes dentro del sector de la tecnología. Este objetivo ha sido cumplido por parte de la marca en un tiempo record gracias a la gran cartera de productos electrónicos con la que cuentan.

Esta compañía está dirigida por Lei Jun, una persona apodada por muchos como "el Steve Jobs Chino". Su apodo viene dado por la forma que tiene de vestir, de comunicar en sus presentaciones y en la manera de gesticular con los brazos.

Gracias a su líder y a sus productos, con una de las mejores ratios calidad/precio, esta compañía china ha conseguido situarse en las primeras posiciones del panorama telefónico. A mediados de 2013, esta marca fichó al brasileño Hugo Barra, vicepresidente de la empresa estadounidense Google.

#### Franquicia Xiaomi

La apertura de nuevas tiendas por parte de este gigante chino tiene como objetivo la creación de experiencias para el usuario y la mejora de la relación entre la marca y el consumidor. En sus tiendas, los clientes pueden interactuar con los dispositivos móviles.

Por otro lado, lo más importante para estas grandes marcas en lo relacionado con las tiendas son las localizaciones Premium. Esta es la razón por la cual Xiaomi está comenzando a hacerse con los locales mejor situados de las mejores ciudades del mundo.



## cómo publicar tu franquicia en fh franquiciashoy

registra tu franquicia  
en **3 pasos**

**1** Entra en el portal [franquiciashoy.es](http://franquiciashoy.es) y pincha en la pestaña "registra tu franquicia".

**2** Rellena los datos económicos sobre la franquicia y los datos de contacto.

**3** Sube las fotos de la enseña y empieza a disfrutar de las ventajas de estar en nuestro portal.



## AHÍ MÁS

**Descripción:** Ahí más es un operador de telecomunicaciones con infraestructura propia que tiene como objetivo ofrecer Internet y soluciones de telecomunicaciones móviles y fijas, a través de un servicio cercano y de calidad, teniendo muy presentes las poblaciones de menos de 25.000 habitantes.

**Inversión total:** Desde 11.500 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2016

**Creación de la franquicia:** 2017

## AKIWIFI

**Descripción:** Akiwifi es la primera franquicia integral de telecomunicaciones, permitiendo incorporarse a un sector con grandes posibilidades en la actualidad como operador de telecomunicaciones, además de servicios TIC asociados.

**Inversión total:** Desde 12.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2012

**Creación de la franquicia:** 2012

## AL APARATO

**Descripción:** Son especialistas en venta de móviles libres con muy buena relación calidad-precio. Ofrecen un modelo enfocado al autoempleo con una inversión mínima recuperable en menos de un año. Podrás arrancar el negocio en un mes sin necesidad de experiencia. El concepto obedece al modelo de tienda cercano, en un entorno agradable y funcional.

**Inversión total:** 10.000 €+ 5.000 € de stock.

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2015

**Creación de la franquicia:** 2015

## ALERTAPHONE

**Descripción:** Los modelos de franquicia Alertaphone ofrecen a emprendedores la oportunidad de formar parte de una marca consolidada y con una amplia experiencia dentro del sector tecnológico. El éxito de las franquicias de Alertaphone reside en ofrecer un concepto de negocio rentable e innovador, con un servicio de calidad y una imagen cuidada que lo diferencia de la competencia.

**Inversión total:** 25.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2011

**Creación de la franquicia:** 2017

## B-KOVER

**Descripción:** En B-Kover ofrecen una larga experiencia empresarial previa que les ha ayudado a desarrollar este negocio novedoso en España que fusiona fundas de móvil, dispositivos electrónicos y moda complementos. Un negocio que le permitirá entrar en un mercado con mucho potencial presente y futuro. Además, de una alta rentabilidad desde el primer día como una rápida amortización del negocio.

**Inversión total:** Desde 21.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2012

**Creación de la franquicia:** 2013

## BIT'S TECHSTORE

**Descripción:** Las tiendas Bit's son un nuevo modelo de franquicia tecnológica que aporta una nueva experiencia al consumidor, conectando la comercialización online y la tienda física de proximidad. Es una franquicia asequible para emprender, que requiere poca inversión y que ofrecen un negocio que funciona y con una suculenta rentabilidad.

**Inversión total:** 9.000 €.

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2004

**Creación de la franquicia:** 2006

## BLABATEL

**Descripción:** Blablatel Telefonía Inteligente es un innovador negocio de venta de telefonía y tecnología de consumo en franquicia que ofrece a los emprendedores un negocio rentable con una baja inversión inicial y mínimos costes fijos. Sus tiendas ofrecen la mayor variedad de teléfonos móviles, smartphones, tablets, accesorios, gadgets y operadores del mercado, con los mejores precios garantizados.

**Inversión total:** 8.900 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2001

**Creación de la franquicia:** 2014

## BLAVEO

**Descripción:** Blaveo aporta la experiencia de un negocio desarrollado, probado y experimentado con éxito donde, a cambio de una mínima inversión inicial, cede la explotación de su marca y de su negocio al franquiciado, transmitiéndole su saber hacer y facilitándole formación y asistencia continuada para convertirse en un referente de Telecomunicaciones en su población.

**Inversión total:** 15.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2017

**Creación de la franquicia:** 2014

## BOLOPAPA

**Descripción:** Bolopapa es una franquicia de reparación y venta de móviles que ofrece a los emprendedores un negocio rentable con una inversión mínima, idóneo para la situación actual. La ventaja de esta franquicia para los emprendedores es que no solo tienes tu propio negocio, sino que aprendes un oficio.

**Inversión total:** 3.500 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2011

**Creación de la franquicia:** 2015

## BYMOVIL

**Descripción:** Bymovil es el único Máster Franquicia del operador. Comenzó su andadura en 2008, inaugurando la primera tienda Yoigo en Madrid, e iniciando, tras ello, un proceso de expansión a nivel nacional. Su gran valor añadido como Máster Franquicia de Yoigo se basa en ofrecer al franquiciado un servicio claro, honesto y totalmente orientado a rentabilizar al máximo la inversión realizada.

**Inversión total:** Desde 25.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2008

**Creación de la franquicia:** 2008

## COLOUR MOBILE

**Descripción:** La franquicia Colour Mobile son tiendas especializadas en telefonía móvil, con un moderno concepto de gestión en red. La franquicia ofrece un negocio rentable, barato y en expansión a los emprendedores que podrán tener su propia tienda de telefonía móvil en franquicia. Esta cadena ofrece todo tipo de productos relacionado con el sector de las telecomunicaciones.

**Inversión total:** 8.500 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2014

**Creación de la franquicia:** 2014

## D'MOVIL

**Descripción:** D'movil es un grupo de franquicias del sector tecnológico, con más de 15 años de experiencia, que les avalan en su sector y en nuestro gran éxito empresarial. La enseña D'movil es una cadena de tiendas de telefonía, especializada en la venta de teléfonos libres, Smartphone de importación, Tablets, accesorios de informática, venta de impresoras 3D y drones.

**Inversión total:** 9.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2012

**Creación de la franquicia:** 2016

## EMOVIL

**Descripción:** Su software te permitirá una gestión rápida de los pedidos, de la administración del servicio técnico y el seguimiento de los clientes. El asesoramiento y la formación no solo se limitan a los momentos previos a la apertura, sino que se prolongarán en el tiempo de forma que puedas sacar el máximo provecho a tu potencial.

**Inversión total:** Sin especificar.

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2010

**Creación de la franquicia:** 2014

## EURONA

**Descripción:** Eurona es la compañía de telecomunicaciones que hace posible que miles de personas puedan conectarse al mundo, estén donde estén, esforzándonos por ofrecerles la solución de conectividad más adecuada para sus necesidades reales. Su andadura empezó con un modelo de negocio sin local y actualmente también es posible comercializar sus productos en una tienda.

**Inversión total:** 22.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2006

**Creación de la franquicia:** 2014

Phone House

PHONE HOUSE

**PHONE HOUSE** es el mayor distribuidor multiproveedor independiente de España, especialista en telecomunicaciones y servicios para el hogar. Con más de 500 tiendas en España y 67 millones de visitas al año entre Tiendas y Web. Especializado en ofrecer servicios para el hogar y las personas (Smarthouse).

**Inversión total:** Desde 105 € mes.

**País de origen:** Gran Bretaña.

**Creación de la empresa:** 1997

**Creación de la franquicia:** 2003

## FIX

**Descripción:** Tiendas Fix ofrece un servicio integral de soporte técnico para dispositivos móviles e informáticos. Son la única franquicia con un desarrollo propio de recogida de terminales en domicilios o empresas, generando negocio para sus puntos de reparación cercanos a estas localidades. Sus asociados serán los encargados de todas las reparaciones solicitadas en su zona.

**Inversión total:** 12.945 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2015

**Creación de la franquicia:** 2016

## FREE MARKET

**Descripción:** Son una empresa especializada en telefonía móvil, Tablets y todo tipo de accesorios relacionados, con gran experiencia en el sector y continua renovación y adaptación a las características del mercado. Trabajan con marcas que han testado previamente reduciendo al máximo el índice de fallo, de las cuales ofrecen garantía, servicio técnico y piezas de sustitución.

**Inversión total:** 14.400 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2014

**Creación de la franquicia:** 2014

## HOLAFIBRA

**Descripción:** HolaFibra nace de la fusión de dos empresas, holaMOBI telefonía global, la red de telefonía low cost más importante en España y Grupo Avant-Codetic, operador de telecomunicaciones e infraestructuras de fibra que actualmente da servicio a más de 100.000 clientes.

**Inversión total:** 90.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2015

**Creación de la franquicia:** 2016

## IB-RED

**Descripción:** La franquicia IB-RED impulsa las Franquicias "Ib Red Operador de Internet 4G Fijo" como una gran oportunidad de negocio con base en un modelo nunca antes visto en nuestro país y en plena expansión, ofreciendo al franquiciado la solidez financiera, innovación tecnológica, expansión y capacidad de infraestructura.

**Inversión total:** Desde 76.500 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2007

**Creación de la franquicia:** 2014



## HOLAMOB

HolaMOBI es una red de tiendas y consultores en telefonía integral. No pertenecen a ninguna compañía y eso nos da la independencia necesaria para recomendar a nuestros clientes la tarifa que más se ajusta a sus necesidades.

**Inversión total:** 9.500 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2012

**Creación de la franquicia:** 2013

## IREPAIR

**Descripción:** La franquicia iRepair es un concepto de tienda especializada en reparaciones móviles, tablets, portátiles entre otros y venta de accesorios. Un servicio técnico rápido, in situ, con los mejores precios y piezas originales, técnicos titulados, un servicio de garantías impecable y un abanico muy amplio de accesorios.

**Inversión total:** Desde 76.500 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2014

**Creación de la franquicia:** 2017

## JAZZTEL BY CMC

**Descripción:** Las tiendas JAZZTEL by CMC están especializadas en productos y servicios de Telecomunicaciones, todo ello en torno a la oferta especializada de JAZZTEL, marca líder en España, y con el respaldo de Grupo COMUNICALIA, empresa líder en España en este sector. El objetivo de la red de franquicias no es la apertura indiscriminada de tiendas sin imagen unificada.

**Inversión total:** 13.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2013

**Creación de la franquicia:** 2013

## LA TIENDA DE LOS MOVILES

**Descripción:** Nace de la experiencia de más de 10 años de profesionales, que anticipan la evolución del sector de la informática y la llegada de la "era smartphone" creando un negocio único, con una imagen corporativa atractiva, precios muy competitivos, soporte técnico y asesoramiento de calidad.

**Inversión total:** 3.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2010

**Creación de la franquicia:** 2016

## LIDIMOVIL

**Descripción:** Lidimovil es una empresa dedicada a la venta de telefonía libre en general y demás servicios tecnológicos. Están especializados en productos de importación con gran calidad. Dan un trato muy personal con asistencia técnica premium en todo momento a sus clientes. Marcan la diferencia con un servicio técnico altamente cualificado.

**Inversión total:** 9.900 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2014

**Creación de la franquicia:** 2015

## MANZANA ROTA

**Descripción:** La franquicia Manzana Rota son tiendas-taller de servicio de reparación de smartphones y tablets, con un servicio ágil y rápido. Es un negocio rentable que se monta con una inversión pequeña y que ofrece soluciones inmediatas a los usuarios de móviles. Manzana Rota nació para cubrir la demanda de reparaciones de móviles en el acto.

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2013

**Creación de la franquicia:** 2016

## MOBILE&SERVICES

**Descripción:** Mobile&Services es una franquicia muy original, con un negocio específico y una alta rentabilidad, enfocado a ayudar a los consumidores a ahorrar. La enseña funciona a través de tiendas bien ubicadas, con zona de exclusividad, desde donde se atienden las necesidades de los clientes y se les ofrece el asesoramiento necesario.

**Inversión total:** 14.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2014

**Creación de la franquicia:** 2016

## MOBILIN

**Descripción:** Mobilin nace de un grupo de profesionales vinculados al sector de la telefonía móvil desde hace más de 14 años. Mobilin es una nueva solución para ofrecer terminales multimarca nuevos y seminuevos, accesorios y servicios para satisfacer la demanda creciente.

**Inversión total:** 9.995 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2014

**Creación de la franquicia:** 2015

## MOVIATICOS

**Descripción:** Dispone una amplísima gama de referencias contando con más de 35.000 en catálogo, y desde 1.500 en stock por tienda, además de ofrecer una alta rotación de productos, llegando así novedades semanalmente. Como siempre son los primeros en tener las últimas novedades o modelos más recientes del mercado. Es un sector en auge y una franquicia con una alta rentabilidad.

**Inversión total:** 16.900 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2011

**Creación de la franquicia:** 2013

## MOVIL EXPRESS

**Descripción:** La franquicia Movil Express es una empresa de reparación de móviles dedicada al servicio técnico, reparación de móviles y venta de telefonía libre. El objetivo de Movil Express es brindar el mejor servicio a sus clientes ya sean empresas o particulares a través de una atención personalizada.

**Inversión total:** 7.990 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2015

**Creación de la franquicia:** 2017

## MOVISTAR

**Descripción:** La franquicia Movistar se ha repositionado para transmitir unos valores y personalidad que aumenten los vínculos con sus clientes, así como reordenar el portafolio de productos y servicios a la nueva realidad de arquitectura de marca, y crear un sistema a futuro que permita responder a la evolución del negocio.

**Inversión total:** Sin especificar.

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 1924

**Creación de la franquicia:** 1924

## MYMO MÓVILES

**Descripción:** MyMo Móviles es una empresa especializada en la reparación de terminales móviles con gran experiencia en el sector y han desarrollado un modelo de negocio muy rentable, con una imagen de marca muy diferente y una inversión muy contenida, donde el franquiciado recibirá la formación necesaria y el soporte para poder desarrollar la actividad con total garantía.

**Inversión total:** 29.990 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2000

**Creación de la franquicia:** 2000

## NETLLAR

**Descripción:** Netllar te ofrece la posibilidad de convertirte en un empresario de éxito. En 2009 fueron la primera compañía en implantar un modelo de franquicia para operadores de telecomunicaciones locales. Serás operador de telecomunicaciones ofreciendo servicios a particulares y empresas, servicios TIC asociados además de ofrecer venta de electrónica de consumo.

**Inversión total:** 18.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2006

**Creación de la franquicia:** 2009

## OIGAA 360°

**Descripción:** Los Puntos de Servicio VozTelecom son las primeras franquicias del mercado especializadas en el asesoramiento, venta y soporte post-venta de servicios en la nube para empresas. VozTelecom, compañía con 15 años de experiencia y con miles de clientes en todo el territorio español, es líder en el sector de las comunicaciones en la nube para la pequeña y mediana empresa en España.

**Inversión total:** Desde 75.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2003

**Creación de la franquicia:** 2014

## ORANGE

**Descripción:** Orange, es la marca principal del Grupo France Telecom, uno de los principales operadores de telecomunicaciones del mundo. En España, son el operador alternativo de referencia, con más de 13 millones de clientes (tanto particulares como empresas) que disfrutan de los más avanzados productos y servicios en telefonía móvil, fija, ADSL y TV.

**Inversión total:** Sin especificar.

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 1999

**Creación de la franquicia:** 1999

## PHONE SERVICE CENTER

**Descripción:** Phone Service Center es un concepto de negocio rentable e innovador centrado en la reparación en el acto de todo tipo de smartphones y tablets. Phone Service Center es la enseña número uno en reparación express en Europa que aporta a los emprendedores la oportunidad de formar parte de una marca consolidada.

**Inversión total:** 40.000 €

**País de origen:** Francia.

**Creación de la empresa:** 2006

**Creación de la franquicia:** 2015

## PHONEXPRESS

**Descripción:** Phonexpress es una franquicia de telefonía que ha desarrollado un atractivo modelo de negocio a través de años de experiencia en la venta y reparación de telefonía móvil y que ahora pone al alcance del franquiciado. El concepto Phonexpress es ideal para aquellas personas que quieran tener un negocio propio al mínimo coste y con máximas garantías de rentabilidad.

**Inversión total:** 21.700 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2017

**Creación de la franquicia:** 2017

## PHONE YOU

**Descripción:** Franquicia de telefonía que rompe el esquema de lo que hasta ahora se conoce, con una imagen mucho más atractiva y moderna, donde te ofrecen las principales operadoras y fabricantes de telefonía. Su objetivo es encontrar la mejor oferta para el cliente "sin ser fiel al operador" ya que ellos "son fieles al cliente".

**Inversión total:** 8.990 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2014

**Creación de la franquicia:** 2017

## REDGREEN

**Descripción:** Franquicia multioperador, nuestros principales pilares son: Acuerdos con las principales Operadoras y Fabricantes, Altas comisiones y márgenes, Mayor abanico de oferta, Formación y Apoyo al Franquiciado permanente, Imagen, Baja inversión y Rápida recuperación de la inversión.

**Inversión total:** 9.900 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2013

**Creación de la franquicia:** 2017



## SMART CENTER

**Smartcenter** es una empresa en plena expansión especializada en tecnología y focalizada a la innovación y prestación de servicios con la telefonía y la comunicación. Es tu "centro inteligente" de tecnología que apuesta por cambiar la visión generalizada de las actuales tiendas a las que negativamente nos hemos ido acostumbrando.

**Inversión total:** 12.900 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2017

**Creación de la franquicia:** 2018

## SMOOVIL

**Descripción:** Smoovil son tiendas de reparación de dispositivos móviles multimarca y venta de dispositivos reacondicionados, con una imagen de marca joven y fácil de reconocer por sus clientes.

**Inversión total:** 12.990 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2013

**Creación de la franquicia:** 2016

## STOREMOVIL

**Descripción:** La franquicia Storemovil telefonía integral es la nueva franquicia verdaderamente Low-Cost, donde primamos la calidad y el servicio al coste económico. Pueden ofreceros la franquicia de telefonía con todos los servicios, productos, accesorios y operadoras que necesitas para estar en la vanguardia tecnológica además de ofrecer el mejor servicio personalizado.

**Inversión total:** 10.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2009

**Creación de la franquicia:** 2015

## TECNOGALLERY

**Descripción:** Son un grupo de franquicias especializadas en telefonía libre, accesorios y reparación. TecnoGallery tiene acuerdos firmados con las principales marcas de telefonía: Samsung, Sony, Wiko, BQ, Huawei, Alcatel, etc. La compañía ofrece apoyo constante al franquiciado, que engloba "búsqueda del local, formación y ayuda en la inauguración, así como visitas continuadas".

**Inversión total:** Desde 30.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2013

**Creación de la franquicia:** 2014



## TECNISHOP MOBILFREE

**Tecnishop** es una red de franquicias especializada en telefonía, tecnología y energía - orientada a la optimización de costes tanto personal como empresarial - y experta en asesoramiento continuado a nuestros clientes.

**Inversión total:** 19.300 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2013

**Creación de la franquicia:** 2013

## TIENDAS MÁSMÓVIL

**Descripción:** Ofrecen la oportunidad de formar parte del canal de distribución del operador de telecomunicaciones emergente más potente del mercado. Un proyecto de baja inversión y máxima rentabilidad, siendo esta una de las de menor tiempo de retorno de la inversión del mercado. Son un equipo multidisciplinar que abarca todos los aspectos necesarios para el correcto desarrollo del negocio.

**Inversión total:** Desde 7.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2016

**Creación de la franquicia:** 2016

## TOP MÓVIL

**Descripción:** Con el modelo de negocio comprobado, desde la central Top Movil se encargan de facilitar todos los recursos necesarios para poder iniciar la actividad comercial con éxito. Además, disponen de un equipo técnico y humano para la gestión de la apertura de la franquicia.

**Inversión total:** Desde 16.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2000

**Creación de la franquicia:** 2012

## TUMOVIL LOW COST

**Descripción:** La franquicia destaca por ser la mayor y más rentable plataforma de operadores de telefonía fija y móvil. La clave de las ganancias como franquiciado de TuMovil Low Cost está en que es una de las franquicias que más servicios proporciona a sus clientes, debido a su amplia experiencia en el sector.

**Inversión total:** 8.400 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2013

**Creación de la franquicia:** 2013

## VODAFONE

**Descripción:** Ser el líder mundial en comunicaciones móviles, enriqueciendo la vida de sus clientes, ayudando a individuos, negocios y comunidades a estar más conectados en un mundo móvil. La Franquicia Vodafone sostiene que el futuro de las comunicaciones es móvil y siguen liderando la industria impulsando el cambio de aparatos fijos a móviles.

**Inversión total:** 45.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 1995

**Creación de la franquicia:** 1995



## VOY SPEAK

**Voy Speak** es una franquicia de telefonía móvil que ofrece la oportunidad de montar la tienda sin necesidad de grandes inversiones. Además, ofrece el 100% de la inversión para que sea pagada en cómodas cuotas por el futuro franquiciado.

**Inversión total:** 3.000 €  
**País de origen:** España.  
**Creación de la empresa:** 2015  
**Creación de la franquicia:** 2015

## YOIGO

**Descripción:** La franquicia Yoigo es uno de los negocios con mayor proyección del mercado actual, apoyándose en una empresa en continuo crecimiento y con inmejorables previsiones para el próximo año. En 2011, Yoigo se ha consolidado como un pilar dentro de su compañía matriz, TeliaSonera, convirtiéndose en la filial que más clientes nuevos aportó el año pasado.

**Inversión total:** 32.000 €

**País de origen:** España.

**Creación de la empresa:** 2006

**Creación de la franquicia:** 2008

## AHÍ MÁS



**RESPONSABLE**

Jesús Oya  
comercial@ahimas.es

**ESTABLECIMIENTOS TOTALES**

80

## AKIWIFI



**RESPONSABLE**

Carlos Gil  
expansion@akiwifi.es

**ESTABLECIMIENTOS TOTALES**

33

## HOLA FIBRA



**RESPONSABLE**

Jaime Abehsera  
expansion@holafibra.com

**ESTABLECIMIENTOS TOTALES**

17

## PHONE HOUSE



**RESPONSABLE**

Elena Martín  
aperturasfranquicias@phonehouse.es

**ESTABLECIMIENTOS TOTALES**

509

## HOLAMOBI



**RESPONSABLE**

Jaime Abehsera  
expansion@holamobi.com

**ESTABLECIMIENTOS TOTALES**

70

## PHONE SERVICE CENTER



**RESPONSABLE**

Rodrigo Pérez  
rperez@phoneservicecenter.es

**ESTABLECIMIENTOS TOTALES**

28

## RED GREEN



**RESPONSABLE**

Santiago Polo  
expansion@phone-you.com

**ESTABLECIMIENTOS TOTALES**

19

## SMOOVIL



**RESPONSABLE**

Javier Sánchez  
info@smoovil.es

**ESTABLECIMIENTOS TOTALES**

8

## TECNYSHOP MOBILFREE



**RESPONSABLE**

Ricardo García Breto  
marketing@tecnysshop.com

**ESTABLECIMIENTOS TOTALES**

32

## VOY SPEAK



**RESPONSABLE**

Manuel Jesús Trinidad  
gerencia@voyspeak.es

**ESTABLECIMIENTOS TOTALES**

25

No te pierdas el  
próximo número de  
**ESPACIO FRANQUICIA**

**HOSTELERÍA Y RESTAURACIÓN**



Es una publicación de  
**Franquiciashoy.es 2019**

C/ del Poeta Joan Maragall , 38  
28020, MADRID  
Tel.: 911 592 106  
[www.franquiciashoy.es](http://www.franquiciashoy.es)  
[info@franquiciashoy.es](mailto:info@franquiciashoy.es)

**Edita:** Marketing y Publicidad de Franquicias, S.L.

**Redacción y Colaboradores:**

Alberto Guerra

Andrés Álvarez

Laura Acosta

Sergio Darías

Judith García-Cuevas

**Diseño y Maquetación:**

Scherezade De los Santos

**Publicidad:**

Gloria Periañez

con la colaboración de **Tormo Franquicias**

**ESPACIO**  
*franquicia*

© Franquiciashoy.es 2019

ESPACIO FRANQUICIA es una publicación de Franquiciashoy.es  
Todos los contenidos referidos a las empresas incluidas en la presente publicación han sido  
aportados por las marcas, sin que la empresa editora sea responsable de los mismos.