

VENTAJAS Y DIFERENCIAS ENTRE UNA LICENCIA ORBA GROUP SOBRE UNA FRANQUICIA

LICENCIA **ORBA GROUP**

TRADEMARK

La licencia es un contrato a término definido y extendible que realiza el licenciado por el derecho de uso de marca y concepto.



CONTRATO

Contrato inicial de 48 meses una vez se abra el local al público, el cual puede extenderse por tiempos determinados entre **ORBA GROUP** y el licenciado, dicho contrato incluye uso de marca y concepto.

ORBA GROUP se encargará del sistema administrativo, perfil de clientes, estudio de mercado inicial.

Cuando se extienda el contrato, no se generará costo adicional diferente a mejoras locativas y manejo de marca.



CONTABILIDAD

La contabilidad podrá ser manejada por el licenciado con libertad de tener asesoría por parte de **ORBA GROUP**.

ORBA GROUP no cobra porcentajes de ventas o ganancias.



MARKETING

Por un pago trimestral, **ORBA GROUP** diseñará campañas de **marketing globales y personalizadas** según la necesidad del licenciado con el fin de potenciar sus ventas.

Además, el licenciado podrá reportar sus necesidades para que el departamento de MK de **ORBA GROUP** lo apoye.



ACOMPANIAMIENTO

ORBA GROUP se hará cargo de la marca hasta que la visa sea entregada al licenciado, una vez eso pase, se realizará el transpaso de documentos. (Aplicantes VISA E2-E5-L).

ORBA GROUP entrenará al licenciado presencialmente por un mes en PDV.

Se acompañará en temas de marca, contables, logísticos, tributarios y legales inicialmente por un mes una vez entregada la licencia al licenciado.

ORBA GROUP realizará entrenamientos esporádicos en temas de marca, imagen, nuevas regulaciones tributarias y legales, dependiendo de cada Estado de USA según DBA.



FRANQUICIAS

TRADEMARK

La franquicia es un contrato de permiso negociable que realiza el franquiciado con la marca.

El franquiciado debe pagar a la marca comisiones de venta y someterse a diversas condiciones de perfil y precio si quiere ceder los derechos de su franquicia.

CONTRATO

El contrato para adquirir una franquicia es más complejo en cuanto a documentación y tiempo.

Cada vez que la marca haga cambios de imagen, el franquiciado deberá pagar los ítems de: Cambios de marca - ajustes locativos - ajustes de comunicación y plataformas con los proveedores que la marca exija.

CONTABILIDAD

El franquiciado debe reportar toda su contabilidad de ingresos y egresos al franquiciador.

El franquiciador cobrará porcentajes entre el 7% y el 12% por las ventas brutas del franquiciado.

MARKETING

Las campañas de Marketing son diseñadas a nivel nacional por parte del franquiciador, dichas campañas no apoyan al franquiciado de una manera personalizada, tampoco geolocalizan las campañas para así ayudar a algún franquiciado en específico.

ACOMPANIAMIENTO

Cada acompañamiento y asesoría nueva ya sea de marca o de novedades de productos, se paga por sesión.

Los entrenamientos se realizan en casa matriz (que puede estar ubicada en otras ciudades) y no se hacen en los puntos de venta.