

¿Cómo gestiono la expansión?

La gestión de la expansión, después de todo lo explicado anteriormente, es el punto más importante a tener en cuenta, ya que todo lo realizado, no vale para nada si no disponemos de una gestión de las peticiones de información eficiente, hay que filtrar dichas peticiones, hay que contactar con todas y cada una de ellas, hay que resolver muchas dudas que le plantean al posible franquiciado, y en definitiva hay que saber “vender” nuestro producto a los interesados, ejercer de una labor de comercial con garantías. Para ello, nosotros ponemos a vuestra disposición dicho cometido, es decir, como en todo lo demás, nosotros lo haremos todo por tí.