

FORMULARIO DE DIAGNÓSTICO PARA NUEVOS FRANQUICIADOS

Uaden/Prime
AMERICAN BUSINESS SCHOOL AN ELITE QUALITY EDUCATION

Red Uaden/Prime de Universidad
Corporativa y Escuela de Negocios

Prime
ITY EDUCATION

ANÁLISIS DEL MERCADO LOCAL (ZONA FRANQUICIADA)

1. ¿Cuál es la población total estimada de la zona concesionada?

2. ¿Cuál es la distribución por edades predominante en su zona?

3. ¿Cuál es el nivel socioeconómico promedio de la población?

4. ¿Cuáles son las principales actividades económicas de la región?

5. ¿Qué porcentaje de la economía local corresponde a pymes?

6. ¿Qué sectores de pymes predominan (comercio, servicios, industria, tecnología, etc.)?

7. ¿Cuál es el tamaño promedio de las pymes en su zona (número de empleados)?

ANÁLISIS DEL MERCADO LOCAL (ZONA FRANQUICIADA)

8. ¿Cuál es el nivel de profesionalización de los dueños de pymes?

9. ¿Qué principales problemáticas enfrentan las pymes locales actualmente?

10. ¿Cómo describiría el comportamiento de compra del empresario pyme local?

11. ¿Existe cultura de capacitación empresarial en su zona? ¿En qué nivel?

12. ¿Qué tipo de eventos empresariales son más comunes en la región?

13. ¿Qué cámaras de comercio o asociaciones empresariales existen?

14. ¿Cuáles son las más influyentes o activas?

ANÁLISIS DEL MERCADO LOCAL (ZONA FRANQUICIADA)

15. ¿Qué medios de comunicación locales tienen mayor alcance (TV, radio, prensa, digital)?

16. ¿Existen programas gubernamentales de apoyo a pymes? Detalle cuáles.

17. ¿Qué nivel de acceso a financiamiento tienen las pymes locales?

18. ¿Qué nivel de digitalización tienen las empresas en la zona?

19. ¿Existen competidores directos en capacitación o consultoría empresarial? ¿Quiénes?

20. ¿Qué oportunidades claras detecta en este mercado para la franquicia?

ENFOQUE ESTRATÉGICO
DE LA FILIAL

21. ¿En qué tipo de pymes desea enfocarse principalmente?

22. ¿Qué sectores empresariales considera prioritarios para su filial?

23. ¿Qué tipo de servicios de formaciones desea priorizar?

24. ¿Qué temáticas de capacitación considera más demandadas en su zona?

25. ¿Qué tipo de cursos desea ofrecer inicialmente?

26. ¿Planea enfocarse más en formación presencial, virtual o híbrida? ¿Por qué?

27. ¿Qué tipo de eventos empresariales desea organizar (seminarios, workshops, networking, etc.)?

ENFOQUE ESTRATÉGICO
DE LA FILIAL

28. ¿Cuál será su propuesta de valor diferencial en el mercado?

29. ¿Qué volumen de clientes espera captar en el primer año?

30. ¿Qué estrategia utilizará para captar sus primeros clientes?

31. ¿Qué alianzas estratégicas locales considera clave desarrollar?

32. ¿Qué recursos propios posee para desarrollar su enfoque (equipo, contactos, experiencia)?

33. ¿Qué experiencia previa tiene en el sector empresarial o educativo?

34. ¿Qué fortalezas personales aplicará a este negocio?

ENFOQUE ESTRATÉGICO
DE LA FILIAL

35. ¿Qué tipo de empresas considera más dispuestas a pagar por capacitación?

36. ¿Qué nivel de precios cree adecuado para su mercado?

37. ¿Qué objetivos de posicionamiento tiene para su filial?

38. ¿En qué áreas específicas desea apoyo de la central?

39. ¿Qué tipo de materiales o herramientas necesita para iniciar?

40. ¿Qué metas concretas desea alcanzar en los primeros 12 meses?

41. ¿Cuáles son las principales fortalezas económicas de su región?

42. ¿Qué oportunidades de crecimiento identifica en el mercado local?

43. ¿Qué debilidades estructurales presenta el mercado?

44. ¿Qué amenazas externas podrían afectar el desarrollo del negocio?

45. ¿Qué fortalezas personales aporta usted al proyecto?

46. ¿Qué experiencia relevante posee para esta actividad?

47. ¿Qué red de contactos puede aprovechar desde el inicio?

48. ¿Qué recursos financieros tiene disponibles actualmente?

49. ¿Qué debilidades personales reconoce en este momento?

50. ¿Qué áreas necesita desarrollar o fortalecer?

51. ¿Qué riesgos considera más importantes en este negocio?

52. ¿Qué barreras de entrada existen en su mercado?

53. ¿Qué ventajas competitivas puede construir rápidamente?

54. ¿Qué errores cree que debe evitar en esta etapa inicial?

5. ¿Qué factores podrían limitar su crecimiento?

56. ¿Qué factores externos pueden favorecer su éxito?

57. ¿Qué nivel de competencia existe en su zona?

58. ¿Qué tan preparado se siente para enfrentar esa competencia?

59. ¿Qué acciones tomará para minimizar sus debilidades?

60. ¿Qué acciones tomará para aprovechar las oportunidades?

61. ¿Por qué decidió adquirir esta franquicia?

62. ¿Cuáles son sus objetivos personales con este proyecto?

63. ¿Qué expectativas económicas tiene a corto plazo (1 año)?

64. ¿Qué ingresos espera lograr a mediano plazo (3 años)?

65. ¿Qué metas financieras tiene a largo plazo (5 años o más)?

66. ¿Qué impacto desea generar en su vida personal?

67. ¿Qué impacto espera en su familia?

68. ¿Qué nivel de compromiso está dispuesto a asumir?

69. ¿Cuántas horas semanales planea dedicar al negocio?

70. ¿Qué sacrificios está dispuesto a hacer para alcanzar el éxito?

71. ¿Qué lo motiva profundamente a desarrollar este proyecto?

72. ¿Qué significa para usted el éxito en esta franquicia?

73. ¿Qué nivel de crecimiento personal espera lograr?

74. ¿Qué tipo de estilo de vida desea alcanzar?

EXPECTATIVAS PERSONALES,
PROFESIONALES Y FINANCIERAS

75. ¿Qué temores o dudas tiene actualmente?

76. ¿Qué lo haría sentirse plenamente satisfecho con este proyecto?

77. ¿Qué logros le gustaría alcanzar en los primeros 12 meses?

78. ¿Qué visión tiene para su filial en 5 años?

79. ¿Qué legado desea construir con esta franquicia?

50. ¿Qué está dispuesto a hacer que otros no harían para tener éxito?
