

alquiler de fotomatones bodas y eventos



Toto Events.es el alma de la fiesta

FotoEvents.es



Fotoevents es una empresa joven, con experiencia, que apuesta por el mundo de los eventos, en especial por el mundo de las bodas y los novios (nuestros principales y clientes más importantes). Nuestro producto estrella es el FOTOMATÓN que ahora mismo está muy de moda y demandado por el sector eventos.

El número de bodas en España crece exponencialmente cada año, al igual que la demanda por los novios de este producto para su gran día.

Seguramente, en alguna boda en la que hayáis participado, o un amigo que sí lo ha hecho, habréis visto u os habrán contado de un Fotomatón o como mínimo, un espacio de Photocall durante la celebración.

Nuestras máquinas de fotomatón, además son Karaoke, con lo que se convierten en únicas frente a las máquinas de la competencia pues ofrecen muchos más servicios.



Misión

Llevar la diversión a todos los eventos dónde se nos contrate, se lleven un buen recuerdo. Satisfacción del cliente y cumplir sus expectativas. Crecer para poder ofrecer nuestros servicios allí dónde se demanden a un precio competitivo y de calidad. Compromiso y fidelidad.



Visión

Nos visualizamos como una gran empresa, presente en todo el país y expectativas de exportar nuestro modelo al resto de Europa donde es desconocido. Un gran grupo formado por gente comprometida, que apueste por nuestra marca y modelo de trabajo, generando confianza tanto en el cliente como en nuestros socios colaboradores.



Filosofía

Hacer de nuestros servicios un sello de identidad fácilmente reconocible, conseguir que el cliente que ha disfrutado de nuestros servicio nos recomiende por haber sido este de calidad y de satisfacción para él y sus invitados. Generar diversión, risas, buen rollo en el evento del tipo que sea, y de qué hablar durante mucho tiempo.

¿Quieres tener tu propio negocio?

No necesitas experiencia en el sector para alcanzar el éxito.

Apostamos por tu crecimiento y progreso junto con el nuestro.

VENTAJAS de ser franquiciado del Grupo FotoEvents®

- * Formación permanente desde la central.
- * Servicios personalizados y profesionales.
- * Marca consolidada en el mercado.
- * Apoyo y acompañamiento continuado, frente a la competencia que es en solitario.
- * Compatible con tu vida familiar, ya que no necesitas estar atado a un horario de oficina en un local.
- * Mínimos gastos fijos al mes por no ser necesario disponer de local, y por tanto el riesgo es menor. Te guiamos para conseguir grandes clientes.
- * Compatible con otras actividades. Si ya trabajas o tienes un negocio, Fotoevents puede ser un complemento ideal ya que no necesitas dedicación exclusiva, sólo organizarte un tiempo al día.

FotoEvents® es la marca líder en el sector fotomatones y animación en 2015 y 2016.

Premios y reconocimientos









Nuestros pilares básicos



Formar una red de franquiciados interconectados operando en distintas poblaciones españolas, con una forma homogénea de trabajar que permite llevar muy cerca del cliente la mejor y más amplia oferta en animación de eventos

Una imagen de marca cada vez más reconocida en el mercado. Todos y cada uno de nuestros franquiciados presentan una imagen común de empresa, tanto en la decoración de sus máquinas como en la forma de operar y atender al usuario/cliente, haciendo posible que la red trabaje bajo una misma marca y aproveche la fuerza del grupo.





La supervisión y dirección desde la Central de Grupo Fotoevents®.



Perfil del franquiciado

Bien es cierto que el sistema de franquicia ofrece importantes ventajas respecto a abrir un negocio por cuenta propia, aunque también exige una serie de requisitos y obligaciones que no todo emprendedor es capaz de asumir. No hablamos sólo de los requisitos económicos.

El perfil del franquiciado idóneo del Grupo Fotoevents, S.L. debe poseer una serie de cualidades y aptitudes concretas que, en gran medida, conllevarán el fracaso o el éxito de su actividad empresarial.

A todas estas cualidades, algunas de las cuales son comunes a las de establecer un negocio de manera individual, deben sumarse además las que planteamos desde Fotoevents®

A continuación se detallan los requerimientos exigibles a nuestros franquiciados, sin que ello impida que en casos concretos Grupo Fotoevents® pueda alterar la ponderación de los mismos, o solicitar a alguno de los aspirantes otras condiciones complementarias para su admisión en la red:

FIDELIDAD

Espíritu empresarial y fuertes deseos de tener éxito, consólida experiencia comercial refrendada en el directo con el trato usuario/cliente.

En este sistema debe diferenciarse entre el franquiciado del Grupo Fotoevents, S.L. que busca abrir un negocio como fórmula de autoempleo, de aquel que busca esta actividad como una forma de inversión. En el primer caso, el franquiciado del Grupo Fotoevents, S.L. debe tener un carácter emprendedor y capacidad para desarrollar una actividad empresarial en la que trabajará directamente y donde deberá afrontar y superar las dificultades propias de la misma. Por ello, el franquiciado ideal es aquella persona constante, que sepa afrontar y resolver los problemas inherentes a toda actividad económica y con capacidad para dirigir a sus empleados y tomar decisiones.

CARÁCTER EMPRENDEDOR

Disposición al trabajo en equipo, de colaboración con los demás y de anteponer siempre el interés colectivo de la red a los objetivos individuales. En primer lugar, y en términos generales, la persona que se plantea la posibilidad de integrarse en la red de franquicia del Grupo Fotoevents, S.L. debe ser consciente de que se trata de un sistema que, a fin de garantizar la absoluta fidelidad del negocio reproducido en el franquiciado, coarta en gran medida la capacidad de éste a la hora de tomar decisiones sobre su propio negocio. Por ello, cualquier innovación, modificación o peculiaridad que uno piense aplicar será desechada en este sistema de asociacionismo. De otra forma se rompería la identidad de la marca. Ante esto, la primera pregunta que un emprendedor debe hacerse es si su personalidad es adecuada para admitir tal limitación de la propia autonomía.

Se valora no sólo su capacidad de inversión en el propio negocio, sino, sobre todo, su espíritu disciplinario, su capacidad de trabajo en equipo.

Pese a todo, debe tenerse en cuenta que esto no implica de ningún modo que el franquiciado ideal sea una persona carente de iniciativa y/o personalidad, ya que éstas son también características muy apreciadas en todo emprendedor, sea cual sea el modelo de negocio que quiera establecer.



CAPACIDAD ECONÓMICA

Como en cualquier negocio, el franquiciado del Grupo Fotoevents, S.L. deberá disponer además de la suficiente capacidad económica para desarrollar el negocio concreto. La inversión no deberá contemplar sólo el capital necesario como para poner el negocio en funcionamiento, sino también el suficiente para llevarlo hasta un punto de equilibrio en el que empiece a dar beneficios, ya que de lo contrario puede llevar al fracaso y consecuentemente al cierre de la actividad.

Aspectos de la empresa

TÉCNICO

Grupo Fotoevents® provee de todos los consumibles y materiales necesarios para sus eventos (lonas para photocall, papel, tarjetas de visita y flyers, estructuras, souvenirs, cotillón, etc)

El franquiciado debe comprometerse obligatoriamente con nosotros a ser sus proveedores de todo el material consumible y maquinaria. La misma se entrega serigrafiada con la imagen de marca e instrucciones de uso.

CARACTERÍSTICAS MÁQUINA FOTOMATÓN + KARAOKE



- Infinidad de plantillas a escoger (incluida foto carnet)
- Posibilidad de crear tu propia plantilla desde 0
- Impresión instantánea en tamaño 10 x 15
- Iluminación propia con focos led regulables en intensidad
- Impresora Fujifilm modelo ASK-300 por sublimación de tinta
- Karaoke. Hasta 2000 temas en español e inglés, para todas las edades y de todos los tiempos. Derechos de autor (SGAE) incluidos.
- Ruedas para transporte
- Ultra portable. Desmontada cabe en el maletero de un coche perfectamente.

MARKETING Y COMUNICACIÓN

- Creación y Gestión WEB y Redes Sociales.
- Creación Gestión y Revisión Campañas Adwords.

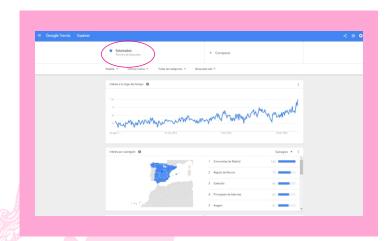


En FotoEvents pensamos que el marketing On-line y la comunicación son imprescindibles en el sector que nos movemos, ya que la gran mayoría de clientes proviene de internet y de nuestro esfuerzo por posicionarnos en el mercado junto a nuestro trabajo de calidad en Eventos. Para ello realizamos labores de Diseño, SEO, SEM, Canales Youtube, Branding, etc. así logramos crecer día a día como marca.

Con todo esto estamos seguros de que les ofrecemos un negocio sólido y de un funcionamiento continuado.

SEM (Search Engine Marketing)

La publicidad de Pay Per Click (PPC), SEM o Adwords es de gran importancia en la actualidad ya que potencia muchísimo los sitios web, generando gran tráfico de visitas a nuestro negocio. Por esto desde Fotoevens hemos decidido colaborar con los mejores expertos en Marketing On-line y desarrollar campañas profesionales de Adwords para conseguir un flujo constante de clientes en la zona de influencia demandada por nuestro franquiciado.

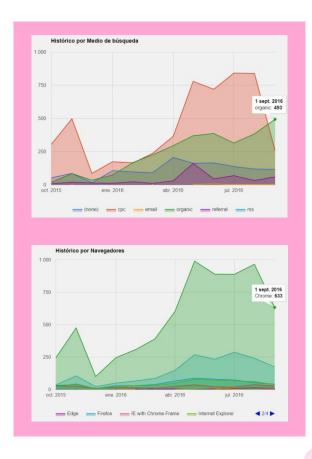


MARCA

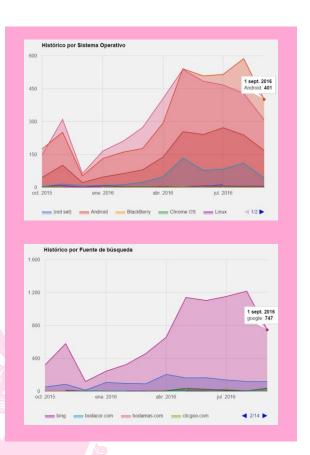
En nuestra trayectoria profesional en todo momento hemos luchado por hacer las cosas bien consiguiendo siempre la satisfacción del cliente. Debido a nuestro desarrollo en eventos y a la demanda del mercado a nivel nacional que se nos presenta decidimos hacer posible una linea de negocio a nivel nacional, ofreciendo la posibilidad de franquiciarse y de dar servicio por todo el país.

En Fotoevents estamos seguros que junto al éxito de nuestras campañas de Branding vía On-line y unidas a la profesionalidad de la que disponemos en el sector de Eventos, los franquiciados conseguirán junto a nosotros el éxito.

Para que ustedes puedan ver en el último año la evolución de la marca en Internet les mostramos unos gráficos que verifican el nivel de visitas y posicionamiento de la MARCA FOTOEVENTS en Internet.



Relevancia online



GESTIÓN

El franquiciado tiene la exclusividad de su zona, no pudiendo invadirla otro compañero a no ser que él no llegara a hacer un servicio solicitado por indisponibilidad. Creamos así, una red de colaboración con la que podemos abarcar más cuota de mercado. Por ello, en ningún caso le diremos a un cliente que no podemos hacer el servicio porque tenemos ya reservada una fecha. Automáticamente se comunicará a la central este caso, y la misma se encargará de buscar a un socio con la fecha disponible (a poder ser, el más cercano a la zona). La colaboración tiene que ser estrecha y continua en todo momento entre los compañeros y la central.

Gestiones clave:

- Ofrecimiento de productos de la franquicia a los novios ó clientes como son: detalles, regalos, etc.
- Feedback constante del cliente y la central, (dudas, gestión, actualización de herramientas).
- Posesión de hojas de contabilidad por parte del cliente, de contabilidad ingresos para control mensual.



ECONÓMICOS

EVOLUCIÓN DEL SECTOR

La evolución del sector del fotomatón sigue en alza, cada vez más demandado para eventos menores como pueden ser: cumpleaños, comuniones, eventos de empresa, inauguración de comercio, fiestas locales, etc., pero sobre todo para bodas, nuestra oportunidad de negocio más importante.

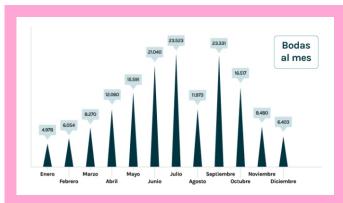
En Fotoevents® siempre buscamos fórmulas para ofrecer a los clientes de este tipo de servicios, unos presupuestos más ajustados dado que nuestras máquinas nos permiten trabajar con y sin impresión de las fotos, reduciendo así los costes. De esta manera conseguimos llegar a todo tipo de clientes, ajustándonos a las diferentes necesidades presupuestarias y de una forma equilibrada durante todo el año.

Desde Fotoevents® también somos conscientes de que hay muchas pequeñas agencias de fotomatón que trabajan de manera independiente. Pero esta debilidad, la transformamos en fortaleza, ya que nuestro valuarte es la accesibilidad, el ecosistema franquiciado, la disponibilidad de calendario y los presupuestos personalizados.

Por tanto, Fotoevents® pretende formar una red por todo el territorio nacional a través de la cual todos los socios colaboradores aunarán fuerzas, tendrán apoyo y serán más fuertes que esas pequeñas agencias individuales. Ser un gran grupo trabajando bajo la misma marca genera más confianza en el cliente. Siguiendo los patrones y directrices de Fotoevents, el trabajo está asegurado a ritmo anual.



Estadísticas y evolución del sector





PROMOCIÓN ONLINE

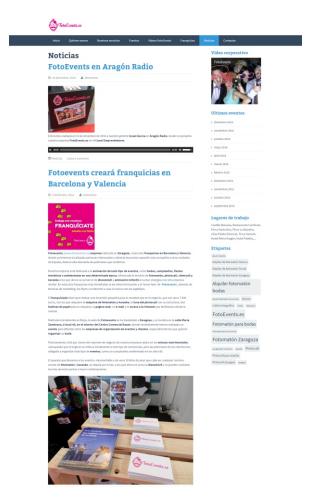
Para facilitar la tarea de promoción y posicionamiento, ofrecemos los servicios que a la empresa le hacen estar en los primeros puestos de búsqueda dentro de su categoría. El fin último es revertir esa inversión (ROI) en más clientes FotoEvents en todo el país.

Dicho "expertise" lo ofrecemos en forma de planes para que vuestra tarea sea más automatizada y centrada en lo que verdaderamente aporta valor en FotoEvents y es lo que la caracteriza: el trato personalizado con el cliente y la disponibilidad total en un evento tan especial como una boda.





- Pack Plan Basic
- · Campaña de Adwords
- 1 Red Social





¿Qué recibe el franquiciado?

Servicios y productos que recibe el franquiciado Una vez firmado el contrato de franquicia, el franquiciado recibe el "pack franquicia", conjunto de prestaciones que le sirven para el inicio del negocio, y el posterior desarrollo.

A continuación se resumen el contenido del "pack franquicia" y de otros servicios, con independencia de que en el futuro y, de acuerdo con el desarrollo de la red, se puedan incorporar nuevas prestaciones:

- Beneficiarse de los posibles acuerdos comerciales nacionales de FotoEvents®.
- Poder utilizar el nombre y logotipo de la marca en todos sus elementos de comunicación, decoración y publicidad local.
- Recibir asesoramiento para la ubicación, reforma, adaptación, y decoración del local, si lo hubiera.
- Participación en un curso de formación específicos para el franquiciado.
- Posibilidad de servicios de consultaría legal, contable y fiscal.
- Transmisión del "know-how"(Saber-Hacer).
- Apoyo en representación en ferias y congresos del círculo de influencia de su zona geográfica.
- Derecho a participar en cualquier convención de franquiciados y/o cualquier otra reunión de estas características que se celebre, bien a nivel regional o nacional.



Contenido del "Pack Franquicia"













email personalizado



Tiempo estimado para poner en marcha la franquicia: 15 días

Desde el minuto 1 la central va empezar a trabajar con el franquiciado.

Inversión final estimada: 7.500€ Cada franquiciado es exclusivo por zona.

Tiempo estimado en dar beneficios: 3 meses

NOTA: Siempre y cuando el franquiciado atienda a las pautas de la franquicia.





















FotoEvents.es

Israel García | Tel. + 34 610 122 907 | Zaragoza