



► 1 Mayo, 2016



Un pa fe

FICHA DE FRANQUICIA
Año creación franquicia: 2006
Establecimientos: 300
Inversión: A partir de 65.000 €
Zonas de expansión: Toda España
Actividad: Franquicia de fabricación y distribución de panadería de alta calidad

Granier presenta un nuevo modelo de panadería express

Para llegar a un mayor número de emprendedores y lugares, la cadena líder de panaderías ha lanzado un nuevo formato de franquicia: "Granier Express". Se trata de un nuevo concepto de panadería basado en una tienda de reducidas dimensiones (entre 40 y 50 m²), dinámico y fácil de gestionar (puede ser gestionado con solo dos trabajadores).

Con una red de más de 300 establecimientos en toda España, Granier quiere seguir expandiendo su red y llegando a todos los puntos del territorio español. Y así, apostando por la proximidad y la practicidad a la hora de comprar el pan de cada día, Granier lanza un nuevo modelo de panaderías que responde a un concepto 'express'. Con Granier Express, el objetivo es atender las demandas de clientes en barrios y ciudades de todo tipo, incluso en las poblaciones pequeñas, que reclaman un pan de calidad a un precio justo. "Pretendemos ser una panadería habitual, de barrio, donde ofrecer calidad y variedad", explica Juan Vicente Bonastre, Director General de Granier. "Hemos detectado que el público en poblaciones medianas, pequeñas y barrios de grandes ciudades demanda cada vez más un comercio de proximidad, práctico, céntrico, y con una amplia gama de pan de calidad asequible y para todos los públicos".

La compañía cuenta ya con panaderías abiertas bajo su nuevo modelo express en puntos de toda España como Madrid, Málaga, Santander, Vigo, Vilanova i la Geltrú... En total, la em-

presa ha sumado 7 panaderías Express en todo el territorio español solo en el primer trimestre de este año. Son panaderías que ofrecen una venta ágil de productos centrados en una cuidada selección de panes, en locales de unos 50 m².

SU HISTORIA

Granier es la compañía líder en el sector de las panaderías en España, elaborando de forma artesanal en sus propios obradores más de 50 tipos de panes, respetando los procesos de mezcla, amasado, reposo y corte de cada tipología. Fue fundada en 2010 en Vilanova i la Geltrú (Barcelona) por Juan Pedro Conde, panadero de profesión, y desde entonces ha demostrado ser un modelo de negocio de éxito, testado y comprobado. Granier se fundamenta en la calidad de su producto y en la experiencia en el sector del retail de sus fundadores, una combinación



► 1 Mayo, 2016



clave para que esta franquicia sea un negocio con futuro. De este modo, Granier crece en el mercado nacional e internacional con sus establecimientos que unen panadería y cafetería.

NEGOCIO CON GRAN LIQUIDEZ

Las franquicias Granier ofrecen, por una inversión moderada, una rentabilidad muy alta, en torno al 15% de media. Estas altas cifras de rentabilidad se consiguen gracias a la alta rotación de producto. La actividad de Granier permite a sus tiendas lograr una interesante facturación diaria, ya que el pan es un producto que la gente compra todos los días. Esto hace de los establecimientos Granier un negocio con gran facilidad para generar

liquidez. Por otro lado, en algunos locales de Granier existe la posibilidad de instalar zona de degustación de productos donde el público puede desayunar, merendar o tomar algo en el local, lo que aumenta todavía más la facturación. Esto ayuda a que las ventas crezcan sin necesidad de contar con el coste adicional que supone tener un establecimiento de restauración con cocina, ya que los clientes consumen lo que ya está expuesto en el propio local, evitándose así las complicaciones propias de un establecimiento de restauración.

LOS FACTORES DEL ÉXITO DE GRANIER

✓ La calidad, variedad y visibilidad de sus productos:

La profesionalidad de la enseña se traduce en los más altos estándares de calidad de sus productos, ofrecidos a precios competitivos. A esta calidad de producto se une la amplia variedad. Su diferenciada oferta de producto en el punto de venta es una gran ventaja competitiva para el franquiciado.

✓ Logística diaria desde sus obradores:

Granier dispone de unas instalaciones centrales donde preelabora los distintos productos que forman la totalidad de la oferta. El franquiciado solo tiene que realizar una última y sencilla fase de elaboración y cocción para servirlos en el punto de venta. Con este sistema, se facilita y agiliza el trabajo en el establecimiento, se aumenta la calidad del producto, se asegura unos estándares de variedad entre locales, y se controlan los costes, reduciendo mermas y errores.

✓ Ubicación en zonas céntricas:

Los locales Granier se ubican siempre en zonas céntricas, con mucho tránsito peatonal. Zonas estratégicas que resultan clave para conseguir ventas.

✓ Experiencia de los gestores:

Los fundadores de Granier cuentan con más de 20 años de experiencia en el sector, tanto en la dirección de tiendas propias y en la distribución de panadería, como en la elaboración de productos de alta calidad en su obrador propio.

EL MERCADO INTERNACIONAL, TAMBIÉN ENTRE SUS PRIORIDADES

Granier está consolidando su presencia en España a través de la expansión de nuevos locales, tanto de su formato habitual como de su nuevo modelo express. La previsión para este 2016 es abrir más de un centenar de franquicias en todo el país. Pero Granier no solo se fija en el mercado español. Paralelamente, la enseña está inmersa en consolidar su expansión internacional en los países donde ya tiene presencia. En 2016 prevé la apertura inminente de nuevas panaderías Granier en Miami (EEUU) y en Londres (Reino Unido) y también en seguir expandiéndose en Italia y Portugal. ■ L.M.

PARA MÁS INFORMACIÓN CONTACTA CON:

☎ **93 815 14 51**

Contacto: Dpto. Expansión
Email: info@pansgranier.com

🌐 Visite su ficha en www.franquiciasynegocios.com