

Phone House

¡INFÓRMATE SIN COMPROMISO!



APERTURASFRANQUICIAS-TPH-ES@PHONEHOUSE.ES



WWW.PHONEHOUSE.ES/FRANQUICIAS

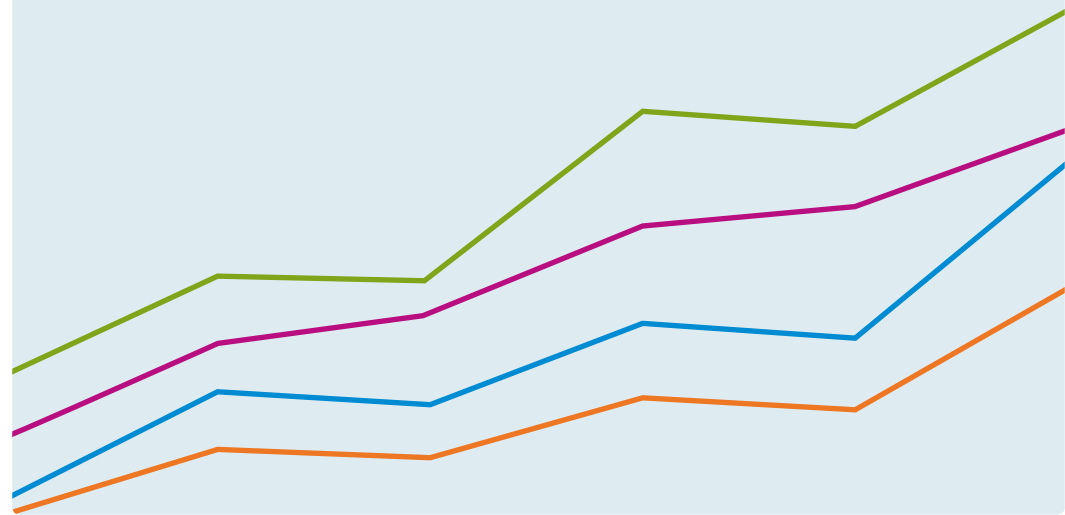


91 376 83 00 (Dpto. de Franquicias)

FRANQUICIAS

Phone House

**HISTORIA
DE UN
ÉXITO**



HISTORIA DE UN ÉXITO

EMPEZANDO CON LOS 1^{OS} MÓVILES

Era el año 1989 cuando Charles Dunstone, un joven inglés de 25 años, con sólo 9.000€, puso los pilares de lo que más tarde se convertiría en la primera cadena independiente de distribución de telefonía móvil en toda Europa: Carphone Warehouse (nombre que adopta en Reino Unido e Irlanda).

Su prometedora compañía comenzó a expandirse por el Reino Unido, convirtiéndose así en la compañía privada de mayor crecimiento del país. Valorada en unos 18,03 millones de euros, en 1996 comienza su proceso de expansión europea con el nombre The Phone House. Ya en 1998, la compañía alcanza facturaciones consolidadas, convirtiéndose en el líder de la distribución profesional europea de telefonía móvil.

La empresa cuenta con más de 2.000 puntos de venta repartidos en 8 países del continente europeo (España, Reino Unido, Irlanda, Francia, Portugal, Alemania, Suecia, Holanda).



PHONE HOUSE EN ESPAÑA

En España, Phone House abrió su primer centro de comunicaciones en diciembre de 1997 en la madrileña calle Conde de Peñalver.

La compañía presidida por Fernando Urrutia, cuenta en la actualidad con más de 500 centros de comunicación, gestionados por más de 2.300 profesionales.

Desde que abrimos por primera vez en Londres en 1989, y en España en 1997, hemos estado trabajando para ofrecer a nuestros clientes el mejor servicio en el siempre revolucionario mundo de la tecnología móvil. Hoy más que nunca, ayudamos a nuestros clientes a encontrar el producto perfecto para ellos y nos aseguramos de que siempre le saquen el máximo partido.

Mantenemos a nuestros clientes en el centro de todo lo que hacemos para ayudarles a ser más felices.



NUESTROS VALORES DE MARCA

IMPARCIALIDAD

Estamos siempre del lado del cliente.

EXPERTOS

Contamos con las mejores personas y les damos la preparación para poder dar el mejor asesoramiento.

SENCILLEZ

Estamos aquí para hacer la tecnología fácil y acercarla a las personas.

PASIÓN

Nos apasiona la tecnología y queremos que nuestros clientes también la vivan.

INNOVACIÓN

La tecnología está siempre en continuo cambio; queremos que sea divertida y accesible.

5 REGLAS DE ORO

La filosofía de Phone House se resume en Las Cinco Reglas de Oro. Todo el personal de la compañía las vive en cualquier experiencia con el cliente, dando a nuestro servicio un valor añadido y de diferenciación.

- 1º Si no cuidamos al cliente, alguien lo hará por nosotros.
- 2º Nada se gana por llevar la razón y perder un cliente.
- 3º No prometas algo que no puedas cumplir.
- 4º Siempre se debe tratar a los clientes, como quisiéramos que nos trataran.
- 5º La reputación de la compañía está en manos de sus empleados



NUESTRO COMPROMISO CON LOS CLIENTES

- Los compromisos con nuestros clientes nos hacen diferentes.
- Respalda nuestros valores y el posicionamiento de marca.

VARIEDAD

LA MAYOR GAMA DE TELÉFONOS,
TABLETS Y OPERADORES

CONSEJO

EXPERTO, SIMPLE E IMPARCIAL
PARA QUE ENCUENTRES LO MEJOR PARA TI

PRECIO

EL MEJOR PRECIO GARANTIZADO

SERVICIO

Y ASISTENCIA DURANTE TODA LA VIDA DE TU TELÉFONO O TABLET

SERVICIOS AL CLIENTE



MEJOR PRECIO GARANTIZADO

Te devolvemos el 110% de la diferencia si lo encuentras más barato.



PLAN REMÓVIL

¡Nadie te da más por tu móvil usado!
Si te ofrecen más, te damos el 110% de la diferencia.



SERVICIO TÉCNICO

Reparamos y gestionamos la reparación de tu móvil
en cualquiera de nuestras tiendas.



GEEK SQUAD

Con nuestros Seguros y Soporte Tecnológico,
tu móvil y tablet siempre estarán protegidos.

CENTROS DE SERVICIOS Y REPARACIONES EXPRESS. Aunque aun no seas cliente Phone House, ponemos a tu disposición el servicio de Reparación Express, para reparar tu móvil o tablet. Actualmente, el 80% de los terminales, son reparados en el acto.



NOSOTROS TE AVISAMOS

Inscríbete en nuestro nuevo servicio gratuito y nos pondremos en contacto contigo cuando esté a punto de finalizar tu permanencia. Seleccionaremos las mejores ofertas y tarifas para ti.

Regístrate en nuestras tiendas o en
www.phonehouse.es/nosotrosteavisamos

LOS EXPERTOS DE PHONE HOUSE

Una de las principales ventajas con las que cuenta Phone House son las personas que hacen realidad esta Compañía.

Contamos con verdaderos expertos en tecnología impartiendo Formaciones presenciales, realizadas por nuestros formadores internos.

Se complementa con la formación on-line a través de nuestro e-learning, con un 95% de realización y 45.000 diplomas obtenidos al año.

- Más de 2300 profesionales para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- El cliente en el centro.
- Recomendación imparcial.

Obtenemos feedback continuo de nuestros clientes analizando el NPS por punto de venta.

Contamos con empleados altamente comprometidos con nuestro proyecto. El 90% están orgullosos de trabajar en Phone House y ¡se divierten trabajando! (El compromiso de nuestros empleados es analizado 2 veces al año).



ONLINE Y MULTICANAL

El mundo online tiene ya una gran importancia en todo proceso de compra de tecnología y crece de manera exponencial. Según los últimos estudios la mayoría de los consumidores interactúan en las distintas fases del proceso de compra a través de internet, [Datos Google ROPO] Nuestros propios estudios indican que un 45% de los compradores en tienda, han visitado previamente nuestra web.

Phone House lleva desarrollando su actividad online desde hace más de 10 años, trasladando liderazgo en Retail también hacia en el medio online. Nuestro equipo interno, utiliza las distintas herramientas de MK Online (Buscadores, Tráfico orgánico, Display, blogs, foros, etc.), captando y generando tráfico de clientes actuales y potenciales, hacia nuestros propios medios online y manteniendo un fuerte carácter multicanal.



www.phonehouse.es



La web de Phone House, con más de 1.700.000 visitas mes (audit Google Analytics), centra la experiencia de prescripción, servicios y venta multicanal de los clientes, pudiendo realizar procesos transaccionales completos o derivando al cliente hacia la tienda las distintas diferentes fases del proceso de compra o servicios, (Reserva, recogida en tienda, consulta de disponibilidad en tienda, petición de citas etc.)

En las diferentes webs de Phone House además de presentar el catálogo e información más amplio en dispositivos, operadores y accesorios, cuenta con numerosas herramientas que asesoran y ayudan al cliente en sus decisiones de compra o servicios, utilizando todos los medios disponibles (Vídeos corporativos, comparadores, asistentes, guías de configuración, etc.).

SUSCRÍBETE A NUESTRA NEWSLETTER

✓ Consigue descuentos y entérate de todas las novedades

10€ DE DESCUENTO
PARA TUS COMPRAS

RECIBE NUESTRA NEWSLETTER

Tu email

Al apuntarte aceptas nuestra política de privacidad

Gracias a las acciones de nuestra web rediregimos público potencial a tu franquicia aumentando así tu margen.

PHONE HOUSE FOR BUSINESS

En Phone House no sólo tenemos al gran público como cliente objetivo, sino también, a través de Phone House For Business, nos dirigimos a los Autónomos y especialmente a las Empresas.

Somos especialistas en la comercialización de comunicaciones móviles y fijas para empresas. Contamos con el mayor equipo de profesionales a nivel nacional especializado en estos clientes.

Desde hace más de 10 años somos el socio

perfecto para miles de empresas, las cuáles confían en nosotros para la gestión de sus comunicaciones.

Contamos con los principales operadores que garantizan la calidad de los productos y servicios ofertados.

Ofrecemos a nuestros clientes soluciones personalizadas en materia de comunicaciones y servicios adicionales como; financiación, accesorios, seguros, asesoría y equipamiento.



PORQUE CADA NEGOCIO ES DIFERENTE...

Nuestros asesores independientes para autónomos y empresas analizan las necesidades de negocio buscando soluciones personalizadas.



Smartphones, tablets, accesorios, wearables, análisis de factura, adsl, seguros, reparaciones...

Phone House

For Business.



SERVICIOS PHONE HOUSE

Un grupo de expertos
para resolver las
necesidades de tu cliente.



SERVICIOS

Phone House ofrece el rango de Servicios a Cliente más completo del mercado bajo la marca:

Geek Squad, servicios líder en Calidad y Conocimiento Tecnológico. Cuenta con 1.000.000 de clientes que interactúan con nuestros Servicios anualmente siempre en beneficio del cliente final, del Operador, y del Fabricante.

Estructura:

70 Técnicos y Agentes especializados distribuidos por todo el país.

55 Centros de Reparaciones Exprés en tienda.

1 Laboratorio propio de Servicio Técnico Avanzado Central.

Contact Center especializado en Soporte Tecnológico a Clientes.

SEGUROS

Phone House ofrece al cliente el poder asegurar su nuevo dispositivo que haya comprado en una de nuestras tiendas.

Geek Squad ESENCIAL: Ofrece coberturas frente a cualquier daño accidental y derrame de líquidos. También cobertura internacional, accesorios hasta 300€ y equipo de préstamo.

Geek Squad TOTAL: Ofrece cobertura frente a cualquier daño, derrame de líquidos, robo, hurto, uso fraudulento (llamadas y tráfico de datos) hasta 3000€, reemplazo en dos días laborables en caso de sustracción, y soporte tecnológico (en tienda, por remoto y telefónico).

CENTRAL POSVENTA

Laboratorio propio especializado en reparaciones de móviles y tablets.

Gestionamos la reparación de dispositivos comprados o no comprados en Phone House

Servicio Técnico Oficial de:



CENTROS DE SERVICIOS

Centros de Reparación Express: Reparamos el 80% de los teléfonos en el acto.

Centros con Agente Geek Squad: Nuestros Agentes resolverán cualquier duda con tu ordenador, tablet o smartphone, te aconsejarán en la compra y repararán tu PC.

SOPORTE TECNOLÓGICO

Geek Squad UNO para el móvil, tablet u ordenador que el cliente elija. Este servicio incluye Soporte tecnológico de Lunes a Sábado de 10:00 a 22:00h, asistencia en remoto.

Geek Squad TODO EN UNO para cualquier dispositivo del cliente. Este servicio incluye:

Soporte telefónico, asistencia en remoto y, además, antivirus y servicio de recuperación de datos para el ordenador que elija.



Protección y
Soporte Tecnológico en

Phone House

CATÁLOGO PHONE HOUSE

El Catálogo de Phone House no sólo es la principal fuente de comunicación de la compañía, sino que además supone la herramienta comercial y de ayuda al punto de venta más importante. Su completo contenido lo convierten en la referencia del sector y el mercado, ya que contiene todo el rango de productos que Phone House ofrece a sus clientes.

Se distribuye en los más de 500 puntos de venta Phone House. Se sitúa en la entrada de tienda, accesible y gratuito para toda persona que pase por delante.

Periodicidad: mensual
Tirada: 2.500.000
48 páginas, formato A4
En la elaboración del Catálogo, realizado de forma interna, intervienen distintos departamentos de la compañía, en constante contacto con fabricantes y operadores. De esta manera, se asegura la perfecta comprensión del mismo ofreciendo un producto de valor añadido. Así mismo, contamos con un equipo creativo propio que nos permite dar una respuesta ágil en un mercado tan dinámico.



TIENDAS WIRELESS

BIENVENIDO A UN MUNDO CONECTADO

En 2009 Phone House lanza un nuevo concepto de tienda para adaptarse a un mundo permanentemente conectado.

Se toman la conectividad y movilidad como ejes de un nuevo entorno que marcarán el futuro de nuestra cadena.

Una nueva forma de acercar la tecnología al cliente con la presencia de la mayor gama de productos y operadores unido a un elevadísimo grado de profesionalidad y especialización.

Creamos un lugar con espacio para los últimos dispositivos donde converge la tecnología y aquellos dispositivos específicos de cada categoría.

El cliente vivirá la experiencia real de poder estar conectado y comunicado allá donde esté en constante interacción con la tecnología.



FRANQUICIAS

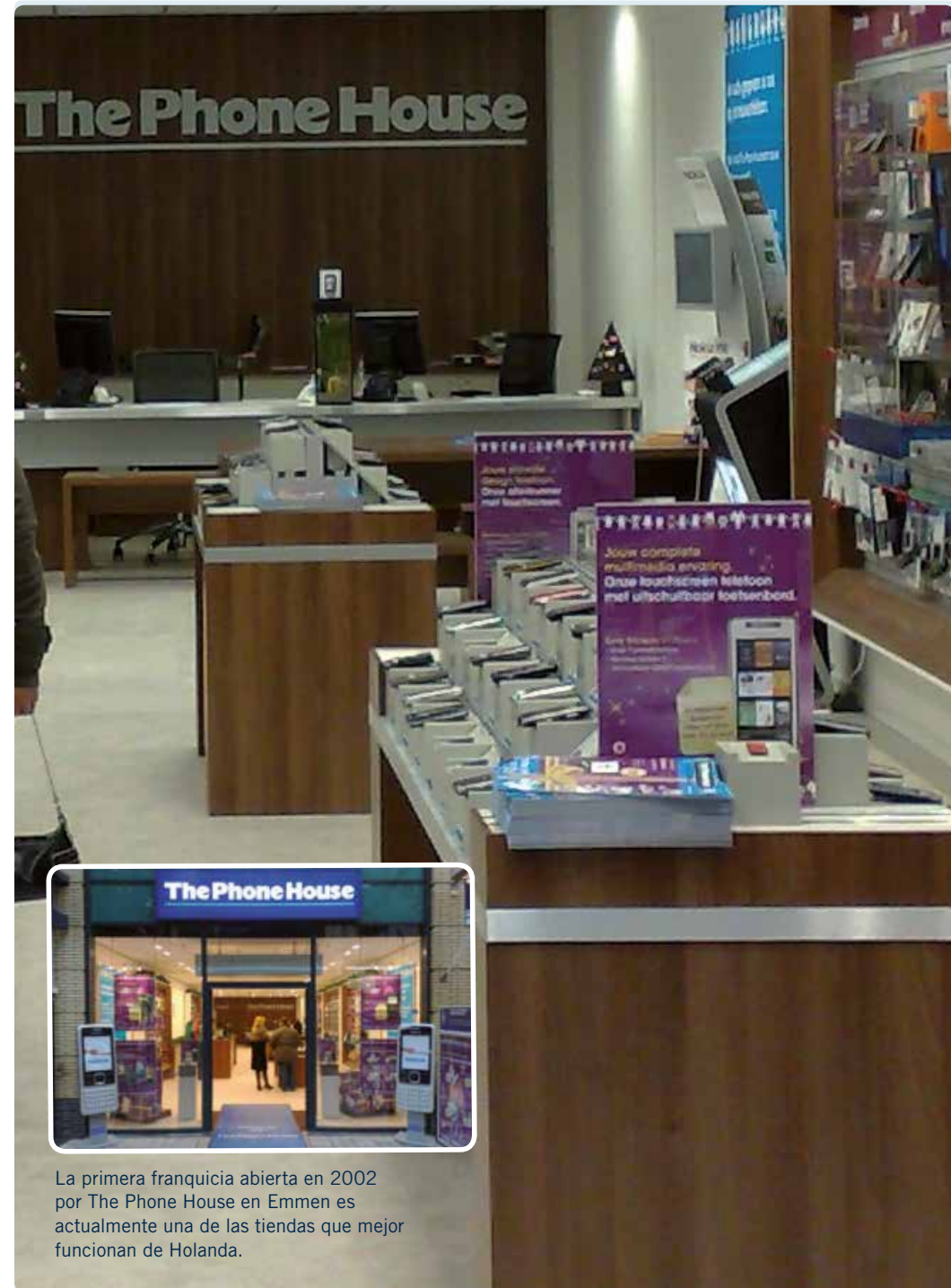
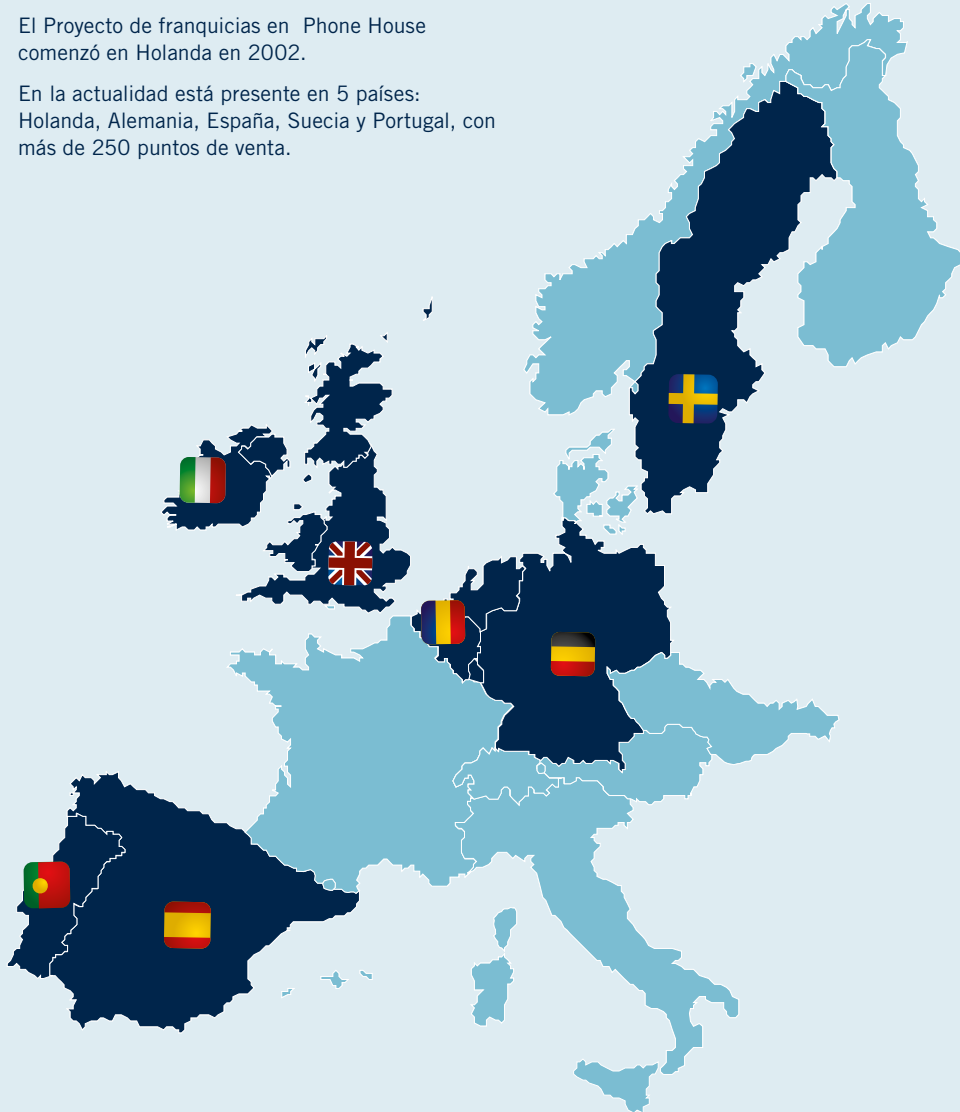
.....

12 AÑOS DE ÉXITO

FRANQUICIAS EN EUROPA

El Proyecto de franquicias en Phone House comenzó en Holanda en 2002.

En la actualidad está presente en 5 países: Holanda, Alemania, España, Suecia y Portugal, con más de 250 puntos de venta.



La primera franquicia abierta en 2002 por The Phone House en Emmen es actualmente una de las tiendas que mejor funcionan de Holanda.

FRANQUICIAS EN ESPAÑA

En Octubre del 2003 abrió sus puertas la primera franquicia en España.
A partir de ahí comenzó la expansión por toda la geografía española:



Ciudad Rodrigo (Salamanca)
Torrent (Valencia)
Plasencia (Cáceres)
Inca (Mallorca)
Ronda (Málaga)
Úbeda (Jaén)
Colmenar Viejo (Madrid)
Bejar (Salamanca)
Teruel (Teruel)

Onteniente (Valencia)
Burjasot (Valencia)
Medina del Campo (Valladolid)
Lebrija (Sevilla)
Puente Genil (Córdoba)
Figueres (Girona)
Altea (Alicante)
Hellín (Albacete)
Loja (Granada)

Caravaca de la Cruz (Murcia)
Rubí (Barcelona)
Val D' Uxió (Castellón)
Cullera (Valencia)
Pozoblanco (Córdoba)
Coria del río (Sevilla)
Huerca Overa (Almería)
Ecija (Sevilla)
El Viso del Alcor (Sevilla)

Cerdanyola Del Valles (Barcelona)
Vilafranca del Peneds (Barcelona)
Calpe (Alicante)
Santa Pola (Alicante)
Almendrajejo (Badajoz)
Ubrique (Cádiz)
Benidorm (Alicante)
Molins de Rei (Barcelona)
Illescas (Toledo)
Manacor (Mallorca)
Zafra (Badajoz)
Cáceres (Cáceres)
Alcañiz (Teruel)
L'Elia (Valencia)
Alcantarilla (Murcia)
Estepona (Málaga)
Villagarcía de Arousa (Pontevedra)
Burriana (Castellón)
Guardamar del Segura (Alicante)
Benavente (Zamora)
Puerto Sagunto (Valencia)
Villanueva de la Serena (Badajoz)
Chiclana de la Frontera (Cádiz)
Martos (Jaén)
Vera (Almería)
Jerez de los Caballeros (Badajoz)
Pilas (Sevilla)
Lucena (Córdoba)
Bermeo (Vizcaya)
Morón de la Frontera (Sevilla)
Don Benito (Badajoz)
La Rinconada (Sevilla)
Lepe (Huelva)
Sanlúcar la Mayor (Sevilla)
Ibiza (Eivissa)
Nerja (Málaga)
Cambriels (Tarragona)
Navalmoral de la Mata (Cáceres)
Torrijos (Toledo)
Huesca (Huesca)
Baena (Córdoba)
Alcalá la Real (Jaén)
Cieza (Murcia)
Almansa (Albacete)
Mejorada del Campo (Madrid)
Requena (Valencia)
Castro-Urdiales (Cantabria)
Oliva (Valencia)
Ribeira (A Coruña)
Xátiva (Valencia)
Sueca (Valencia)
Albox (Almería)
Lora del Río (Sevilla)
El Vendrell (Tarragona)
Guadix (Granada)
Alcazar de San Juan (Ciudad Real)
Villarrobledo (Albacete)

Cartama Estación (Málaga)
Ibi (Alicante)
Ciutadella (Menorca)
Novelda (Alicante)
Olot (Girona)
Blanes (Girona)
Miranda de Ebro (Burgos)
Yecla (Murcia)
Conil de la Frontera (Cádiz)
Torredembarra (Tarragona)
Palma de Mallorca (Balears)
Palma de Mallorca (Balears)
Valdepeñas (Ciudad Real)
La Roda (Albacete)
Galapagar (Madrid)
Osuna (Sevilla)
Javea (Alicante)
Marchena (Sevilla)
San Juan (Alicante)
Laguna de Duero (Valladolid)
Palma del Río (Córdoba)
Almuñecar (Granada)
Montijo (Badajoz)
Azuqueca de Henares (Guadalajara)
Carballo (A Coruña)
San Antonio (Ibiza Balears)
Valdemoro (Madrid)
Utiel (Valencia)
Coria (Cáceres)
Sabadell (Barcelona)
Parla (Madrid)
Onda (Castellón)
Montilla (Córdoba)
Maspalomas, S.B. de Tirajana (Las Palmas)
Mollerussa (Lleida)
Los Cristianos (Tenerife)
Golmayo (Soria)
Puertollano (Ciudad Real)
Baza (Granada)
Santa Marta de Tormes (Salamanca)
Mérida (Badajoz)
Las Palmas de Gran Canaria (Las Palmas)
Santa Cruz de la Palma, SC Tenerife (Tenerife)
Alfajar (Valencia)
Elche (Alicante)
Toro (Zamora)
Olivenza (Badajoz)
Lugo (Lugo)
A Estrada (Pontevedra)
Noia (A Coruña)
Lloret de Mar (Girona)
Manzanares (Ciudad Real)
Algeciras (Cádiz)
Pto Mazarrón (Murcia)

Madrid (Madrid)
Santa Eulalia del Río (Ibiza)
Manises (Valencia)
Jerez de la Frontera (Cádiz)
Caella (Barcelona)
Arcos de la Frontera (Cádiz)
Martorell (Barcelona)
Cuellar (Segovia)
Ciudad Real (Ciudad Real)
Almonte (Huelva)
Mollet del Valles (Barcelona)
Algemesi (Valencia)
Quintanar de la Orden (Toledo)
Picassent (Valencia)
Fuengirola (Málaga)
Bertamirans (A Coruña)
Marin (Pontevedra)
Antequera (Málaga)
Los Palacios y Villafranca (Sevilla)
Aranda de Duero (Burgos)
Estepa (Sevilla)
Alaquas (Valencia)
Los Llanos de Aridane (Santa Cruz de Tenerife)
Cabra (Córdoba)
Calafell (Tarragona)
Mula (Murcia)
Ávila (Ávila)
Sotillo de la Adrada (Ávila)
Cádiz (Cádiz)
Bullas (Murcia)
Puerto Lumbrales (Murcia)
Arroyo de la Miel (Benalmádena - Málaga)
Jaca (Huesca)
Arenys de Mar (Barcelona)
Vitoria (Álava)
Liria (Valencia)
Peñarroya (Córdoba)
Burgos (Burgos)
Villafranca de los Barros (Badajoz)
Villareal (Castellón)
Carmona (Sevilla)
Sotogrande (Cádiz)
la Felguera (Asturias)
Monforte de Lemos (Lugo)

ASÍ EVOLUCIONAMOS...



Octubre 2003
Se abre la primera franquicia de TPH en Ciudad Real. A partir de ahí comenzó la expansión hasta llegar a las actuales.



Abril 2008
Se empezaron a vender los primeros Portátiles apostando por una vía de negocio alternativa



Noviembre 2008
Se abre la primera franquicia New Concept en Torrent II con su consecuente cambio de imagen con líneas más modernas y espacios más diáfanos.



Diciembre 2008
Se lanza la primera revista de soluciones de negocio ayudando a las franquicias a mejorar la venta de empresas y autónomos incrementando con ello su rentabilidad.



Julio 2009
Se empezaron a vender los primeros Smartphones. Bienvenido al mundo conectado.



Julio 2010
Se abre la primera franquicia Cherry Concept en Ubrrique, desde ese momento hasta ahora las franquicias han ido remodelándose para así mejorar su imagen



Septiembre 2011
Se inaugura la franquicia nº 100 en Guadix (Granada).



Mayo 2013
Se abre la primera franquicia Wireless en Plasencia (Cáceres)

...¡Y ASÍ SOMOS!



VENTAJAS Y CARACTERÍSTICAS DE ABRIR UNA TIENDA PHONE HOUSE

1. KNOW HOW DE PHONE HOUSE

Está representado por un conjunto de conocimientos comerciales, de gestión informática y administrativa, suficientemente coordinados con el objeto de explotación de tiendas para vender las líneas de productos.

Antes de la apertura y durante toda la vida de la franquicia, Phone House asesora a su franquiciado desde todos los puntos de vista con la finalidad de obtener el máximo beneficio para ambos.

2. COMPETITIVIDAD EN LOS MERCADOS

Una de las grandes ventajas de las que se puede beneficiar el que monta una franquicia de Phone House, es pertenece a un grupo Multinacional con gran poder de negociación en los distintos mercados donde tiene presencia la marca y de esta manera poder ofrecer a sus clientes lo último en tecnología a un precio altamente competitivo.

3. ASESORAMIENTO EN UBICACIÓN E IMAGEN DE MARCA

El local deberá encontrarse en calle o zona comercial de gran tráfico.

Las localidades a las que nos dirigimos deben tener una población mínima entre 10.000 y 60.000 habitantes.

La superficie requerida para la sala de venta son 40m², almacén aparte.

Una vez seleccionado el lugar de implantación, el departamento técnico de Phone House, elabora y proporciona el proyecto que habrá de seguir para el montaje de la tienda. Los elementos de imagen como logotipos, colores,

mobiliario, etc.) permiten identificarnos y diferenciarnos en el mercado como tiendas Phone House.

4. FORMACION INICIAL

Antes de la apertura, el franquiciado y su personal reciben un curso de formación obligatoria de

Una semana en las oficinas centrales de Madrid y otra semana de prácticas en franquicias.

Se establece 2 personas por franquicia, incluido el franquiciado.

Durante el curso realizado en Madrid, se reciben las enseñanzas para aprender y conocer la metodología de ventas, productos, software de gestión, tarifas, etc...

El precio del curso de inicio está incluido en el canon de entrada, salvo la manutención y el alojamiento que correrá a cargo del franquiciado.

Todas las actualizaciones que se consideren necesarias se proporcionarán a través de cursos presenciales, online y/o publicaciones oportunas.

5. SUPERVISION CONTINUA

Además de los conocimientos comerciales impartidos durante el curso de formación, el equipo Phone House realiza visitas periódicas a las franquicias para analizar conjuntamente la marcha de éstas y concretar acciones para mejorar su rendimiento. El objetivo es trabajar de la mano para conseguir el éxito de nuestro proyecto en común.



INVERSIÓN Y GASTOS NECESARIOS

1. INVERSIÓN ESTIMADA

Canon de entrada

Incluye:

- Mobiliario: en cesión
- Rótulo y letras corporativas: en cesión
- Equipos informáticos: en cesión

No incluye:

- Stock inicial
- Obra Civil (el acondicionamiento del local así como la solicitud de licencias de obra y apertura serán por cuenta del franquiciado, Esta debe seguir las directrices marcadas por la memoria de calidades suministrada por el franquiciador).

Aval Bancario

Se requiere un aval o depósito como mínimo por la duración del contrato más 120 días.



AVAL BANCARIO

EL BANCO _____ con C.I.F. _____ y domicilio a los efectos de este aval en _____, representado por D. _____

AVALA

Con carácter solidario e incondicional a la Sociedad _____, provista de C.I.F. _____ ante la entidad mercantil THE PHONE HOUSE SPAIN, S.L.U hasta un importe máximo de xxxxxxxx (xxxxx.- €) en concepto de garantía por el pago de las compras o depósitos de mercancías efectuados a THE PHONE HOUSE SPAIN, S.L.U., así como cualesquiera otras que el avalado pudiese adeudar a THE PHONE HOUSE SPAIN, S.L.U., en virtud de las relaciones contractuales existentes entre ambas entidades mercantiles.

El presente aval se otorga de forma solidaria con renuncia a los beneficios de orden, excusión y división y tendrá un período de validez hasta 120 días después del fin de la vigencia de las antedichas relaciones contractuales; por ello, si transcurridos 120 días naturales desde la fecha de finalización de las misma sin que por parte de THE PHONE HOUSE SPAIN, S.L.U se haya producido reclamación al Banco, éste quedará liberado de toda responsabilidad, sin que para tal liberación sea preceptiva la devolución de este documento.

El pago deberá hacerse tan pronto como el avalista sea requerido por THE PHONE HOUSE SPAIN, S.L.U, al primer requerimiento, de modo inmediato y sin que sea admisible excusa alguna, incluida la oposición del avalado o de terceros a cualquier causa a la ejecución del aval.

El presente aval ha sido inscrito en esta misma fecha en el Registro Especial de Avals con el número _____

En Madrid a _ de _____ de xxxx.



2. CUENTA DE EXPLOTACIÓN DEL NEGOCIO

Los resultados de la cuenta de explotación del negocio dependen de 4 factores fundamentales:

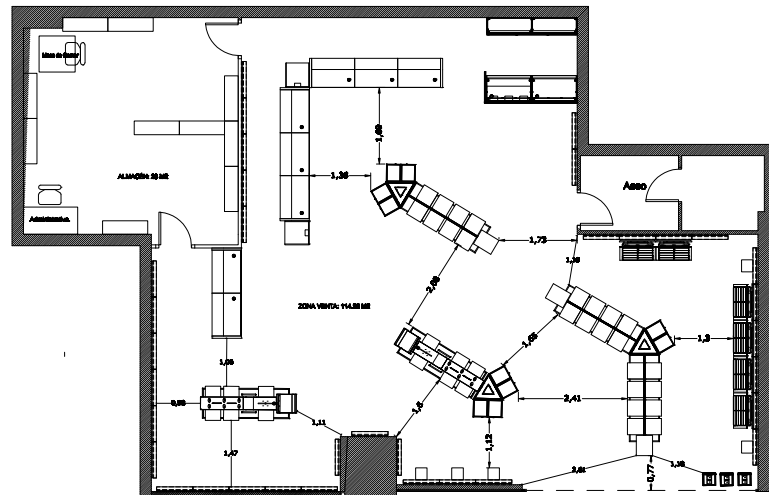
- Tipo de producto vendido y volumen (oferta comercial)
- Renta del local
- Personal (Número de empleados, tipo de jornada)
- Gastos varios (luz, teléfono, gestión, material de oficina...)

Phone House puede hacer con usted un estudio en base a los datos de cada caso concreto. En ningún caso los datos facilitados se considerarán vinculativos.

3. ROYALTY

El Royalty se establece de la siguiente manera:

- Una parte fija mensual.
- Un % variable mensual.



CONTRATO DE FRANQUICIA

1. DURACIÓN Y RENOVACIÓN

El contrato tendrá una duración de 3 años a contar desde su firma.

El contrato se prorrogará tácita y sucesivamente por un periodo de 2 años la primera renovación y por periodos de 1 año las sucesivas, si, en los tres meses anteriores a la fecha de terminación inicial o de cualquiera de sus prórrogas, cualquiera de las partes no ha notificado a la otra parte mediante el envío de carta certificada con acuse de recibo su voluntad de resolución.

2. CONDICIONES DE RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

Será causa de resolución anticipada el incumplimiento grave por cualquiera de las partes de sus obligaciones contractuales, conforme al artículo 1124 del Código Civil.

3. LIMITACIÓN DE LA LIBRE DISPONIBILIDAD DEL NEGOCIO

Dado que el contrato se celebra “intuitu personae”, el franquiciado no podrá ceder ni transmitir el contrato de la franquicia sin acuerdo previo y escrito del franquiciador. Se establece un derecho de adquisición preferente del negocio a favor del franquiciador en el caso de cierre definitivo del negocio o de traspaso de un tercero para dedicarlo a otra actividad o con otro Franquiciador, regulándose las condiciones de ejercicio a tal derecho.

4. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES

4.1.OBLIGACIONES DEL FRANQUICIADOR

- Formación inicial y continuada.
- Transmisión de Know How.
- Asistencia en la instalación de la tienda.
- Asistencia en Marketing.
- Control y seguimiento operativo.

- Asistencia comercial y apoyo permanente.

4.2.OBLIGACIONES DEL FRANQUICIADO

- Formación inicial y continuada
- Instalación, acondicionamiento y explotación del establecimiento.
- Respeto de imagen de la marca Phone House
- Cumplimiento de las obligaciones contractuales, laborales, de seguridad social, fiscales y urbanísticas, así como obtener las autorizaciones administrativas necesarias.

- Mantener abierta la tienda según las normas y horarios de la compañía.

- Explotar la franquicia exclusivamente en la tienda excepto con autorización para venta de autónomos y PYMES y no exponer, ni comercializar en ella, productos distintos a los del franquiciador.

- Comprar un stock inicial y conservar permanentemente un stock mínimo para su funcionamiento. Este stock variará en función de la época del año y de las ventas de cada tienda. Será obligatorio disponer del stock más vendido en la compañía.

- Compromiso de venta de todos los productos y servicios de la compañía.

- Mantener la confidencialidad sobre métodos, tecnología, know how, procedimientos técnicos y otras informaciones sobre la red de franquicias.

- Pagar el canon de entrada, royalty mensual y las liquidaciones en los plazos establecidos en el contrato.

- Actuar en su propio nombre y bajo su exclusiva responsabilidad en sus relaciones con su personal, su clientela y terceros.

- Compromiso de no explotar ningún servicio o producto que implique competencia directa de Phone House.

4.3. DERECHOS DEL FRANQUICIADOR

- Derechos de información, comprobación de contratos y documentos justificativos de la capacidad y regularidad del negocio.
- Controlar mediante las visitas a la tienda, la aplicación de las normas y el respeto a la imagen de marca.
- Suspender el suministro de productos en caso de Cualquier tipo de impago.

4.4. DERECHOS DEL FRANQUICIADO

- Derecho de explotación de las marcas denominativas o gráficas, nombres comerciales, rótulos del establecimiento logotipos o signos distintivos, en la forma establecida en el contrato.
- Derecho de asistencia técnica por parte del franquiciador en el inicio y durante el desarrollo de la actividad.
- Derecho de exclusividad territorial establecida en contrato. La tienda se dedicará exclusivamente a la venta de los productos suministrados por el franquiciador. Los productos sólo se comercializarán dentro de la tienda, excepto con autorización para venta de autónomos y PYMES.



Siguientes pasos

Una vez aprobada la solicitud, estos son los pasos a seguir:

1. Pago Reserva población (a descontar del canon de entrada) y firma del precontrato de franquicia.
2. Facilitar un plano del local (certificado por un arquitecto o aparejador) para realizar el diseño de la tienda.
3. Constitución de una empresa S.L, S.L.L o S.L.U. cuya Actividad debe ser:
PROMOCION Y VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES Y PARA LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y ACCESORIOS A LOS MISMOS, ASÍ COMO PROMOCIÓN Y VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS DE INFORMÁTICA, VIDEOJUEGOS Y SUS ACCESORIOS.
4. Pago del resto de Canon de Franquicia.
5. Solicitud aval Bancario (según plantilla en dossier).
6. Facilitar la siguiente documentación al Franquiciador para formalizar el contrato y los anexos:
 - Escrituras registradas
 - CIF
 - DNI del administrador/es
 - Recibo domiciliado a nombre de la empresa o en su defecto la documentación de la constitución de la cuenta bancaria
 - Seguro del local que cubra contenido y continente
 - Contrato de arrendamiento de local
 - Recibo pago del local
 - Nota simple del registro (local libre de cargas)
 - Detalle de Actividad de la empresa