

+portales<sup>®</sup>

## Datos de la Franquicia:

Nombre comercial: **+Portales**

Nacionalidad del franquiciador: ESPAÑOLA

Razón social: Grupo Anunces, SL

Oficina central: C/ Los Manzanos, 1 - local  
MIJADAS (CÁCERES)

Director de franquicias: Sergio Borrallo Gómez

Objeto de la franquicia: portales de servicios online

Año de inicio de la actividad: 2006

Países en los que actúa: Mundial

## Datos de contacto:

Departamento de expansión

Teléfono: 902 876 084

email: [expansion@masportales.com](mailto:expansion@masportales.com)

web: [www.masportales.com](http://www.masportales.com)

Dirección de contacto: C/ Los Manzanos, 1 - local  
Miajadas 10100 (Cáceres)



## Datos económicos:

### Tipo de portal: Anuncios clasificados

Canon de entrada + promoción en Google (2 meses)

Canon de entrada: 3.000,00 €

Canon de publicidad: 25,00 €.

### Tipo de portal: Periódico on-line

Canon de entrada + promoción en Google (2 meses)

Canon de entrada: 2.000,00 €

Canon de publicidad: no hay.

## Datos económicos (royalty)

### Tipo de portal: Anuncios clasificados

Comisiones: no hay

Cuota mensual: 150 €

### Tipo de portal: Periódico on-line

Comisiones: no hay

Cuota mensual: 120 €

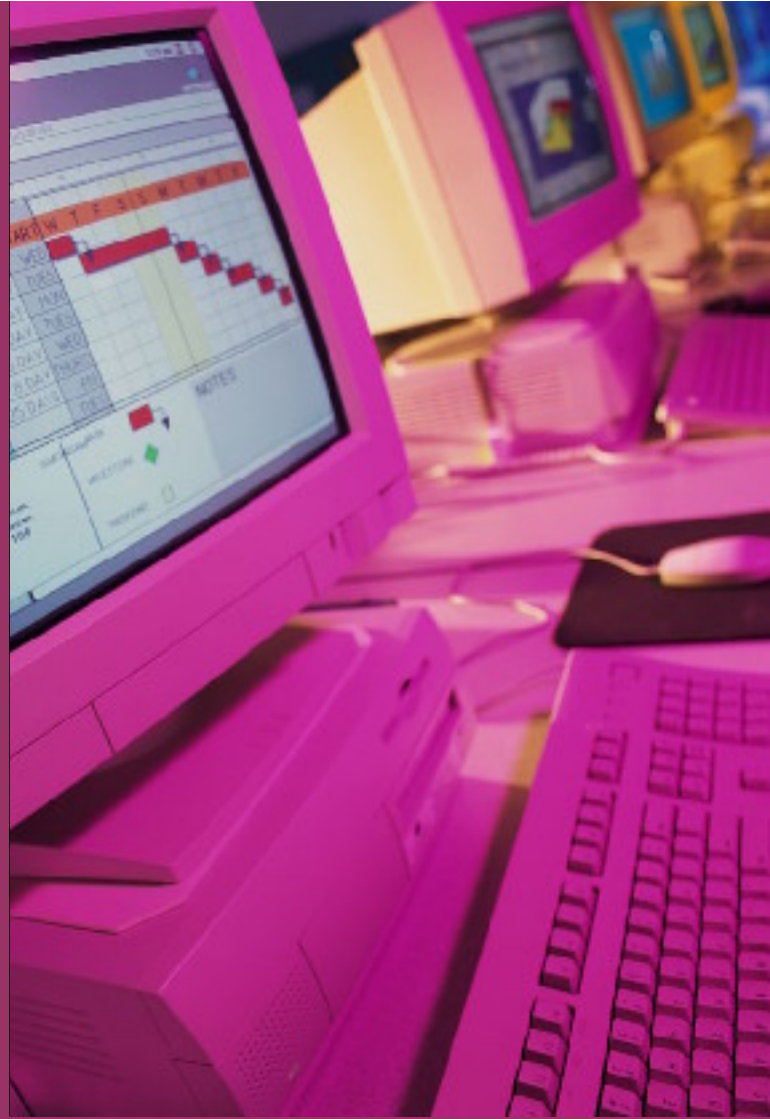


## Las dos líneas de negocio

**+Portales** nace como empresa en el año 2006, inicialmente, se ponen en funcionamiento varios Portales de Anuncios clasificados a nivel provincial, debido a este crecimiento constante se opta por la fórmula de franquicia para desarrollar la expansión a nivel nacional.

Existen dos principales líneas de negocio claramente diferenciadas, **por una parte están los Portales de Anuncios clasificados**, estos Portales recientemente renovados, ofrecen al franquiciado una herramienta innovadora y rentable, de probado rendimiento y con un diseño moderno y funcional.

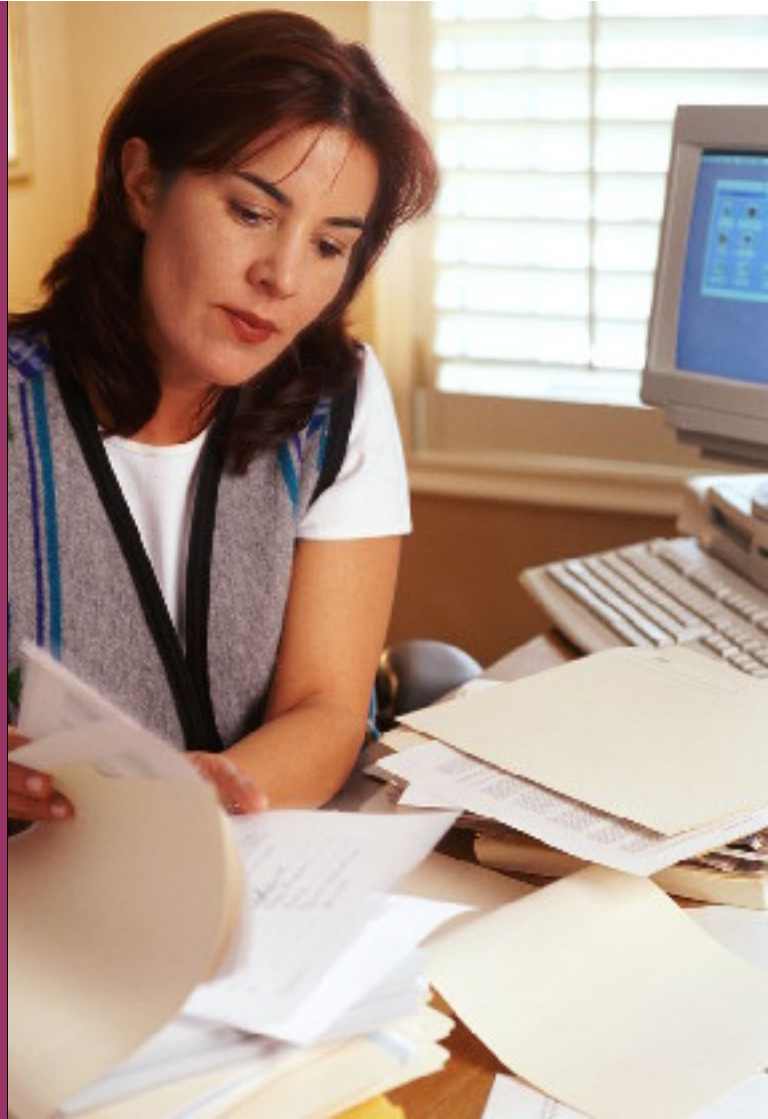
Con relación al usuario, los Portales de Anuncios clasificados ofrecen muchas funcionalidades, pensadas para que el visitante lo utilice de forma habitual, dispone de **buscador de empleo**, **noticias** de su entorno, una completa **guía de empresas** de su provincia, una completa **tienda on-line** con todo tipo de productos, **subastas on-line**, **foros**, **chat** y por supuesto una gran cantidad de **anuncios clasificados** de la provincia y la posibilidad de **promocionar dichos anuncios via SMS**, lo que lo hace aun mucho mas rentable



Respecto al franquiciado, existe un gran abanico de posibilidades para rentabilizar el Portal en un espacio de tiempo razonable, por un lado está el sistema de posicionamiento de anuncios de los usuarios mediante SMS, dicho servicio permite al franquiciado recibir un beneficio fijo por cada mensaje de texto que envía un usuario para promocionar su anuncio o subasta con el fin de que aparezca en la página principal del Portal.

En el Portal existe también la posibilidad de que las empresas ofrezcan sus productos vía on-line, para ello existe una vía por la cual el franquiciado cobra a las empresas por este servicio, hay un completo directorio de empresas, y una serie de espacios publicitarios en el Portal destinados a que las empresas inserten su publicidad, a unos precios sin competencia en Internet.

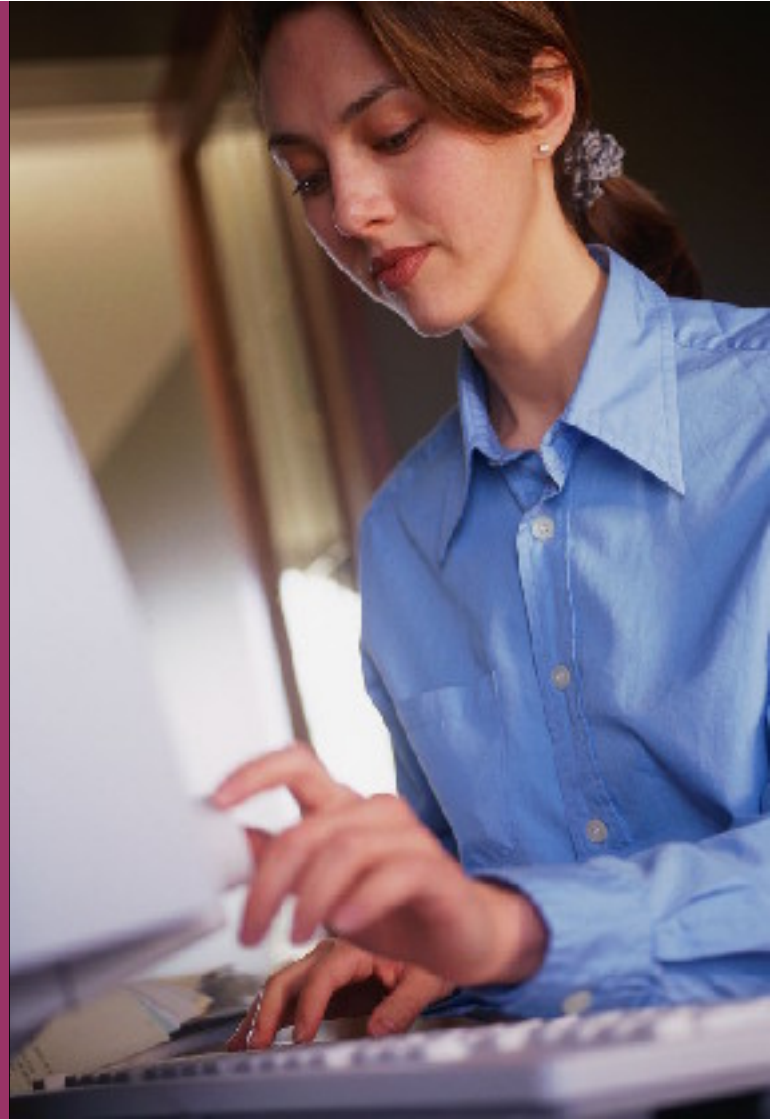
El concepto de negocio de **+Portales** es claro, ponemos en manos del franquiciado la herramienta, un Portal del tipo [www.anunciosalamanca.com](http://www.anunciosalamanca.com) o [www.anunciosevilla.com](http://www.anunciosevilla.com) delimitado por provincias, que explota comercialmente el franquiciado, éste decide los costes de la publicidad y todos los servicios que ofrece, ya que **+Portales** no cobra comisiones por la facturación que tenga el franquiciado.



La otra línea de negocio que tiene **+Portales** es el **Portal de Periódico on-line**, este tipo de Portal está enfocado a ser un referente informativo de una población, barrio, club deportivo, ciudad media, etc. En este tipo de portal el franquiciado administra el contenido del mismo, y como es lógico le explota comercialmente con las empresas del entorno, los precios de este tipo de Portal son más bajos que en el tipo anterior, al estar destinado a un entorno con menor población.

Actualmente se está trabajando en la versión 2.0 de este portal, la cual ofrecerá una multitud de servicios extras que harán, sin duda, más rentable dicho negocio.

Para administrar Portales de este tipo no es necesario tener conocimientos avanzados de Informática, o ser un genio de Internet, basta con ser usuario de Internet, tener conocimientos de correo electrónico y lo más importante, tener dotes comerciales, es decir, la labor comercial, el saber vender los espacios del Portal es casi más importante que manejar bien un ordenador, los Portales están diseñados para que sean muy fáciles e intuitivos y son sencillos de utilizar, no es necesario estar mucho tiempo con la administración para llevar el correctamente el Portal.

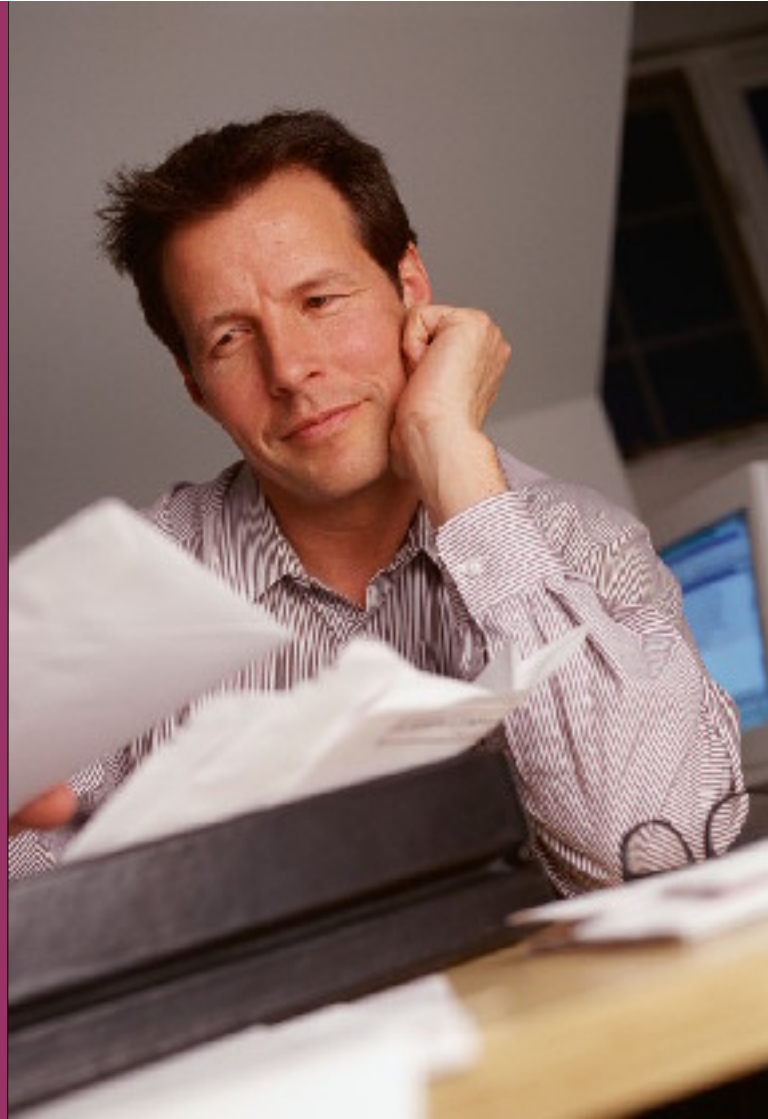


## Publicaciones en Papel

Los franquiciados disponen de una opción bastante interesante para desarrollar económicamente el negocio aún más. Se trata de realizar la **versión impresa del Portal**. La central de **+Portales** se encarga de todo el proceso, realiza la maquetación, la impresión de los periódicos y el transporte hasta la localidad del franquiciado, solo queda la distribución de los ejemplares en los sitios donde más impacto tengan.

Este servicio se ofrece a los franquiciados una vez han puesto en marcha el Portal, pues es necesario que exista una base ya establecida, esta opción se puede contratar en cualquier momento, ofreciendo toda la información y precios llegado el caso.

Sin duda, otro añadido más a la grán rentabilidad de cualquiera de las dos líneas de negocio que ofrecemos, todos sabemos que la posibilidad de contratar espacios publicitarios en un periodico es casi más sencilla que la de hacerlo en un medio digital, podrás ofrecerle a tu cliente las dos posibilidades.

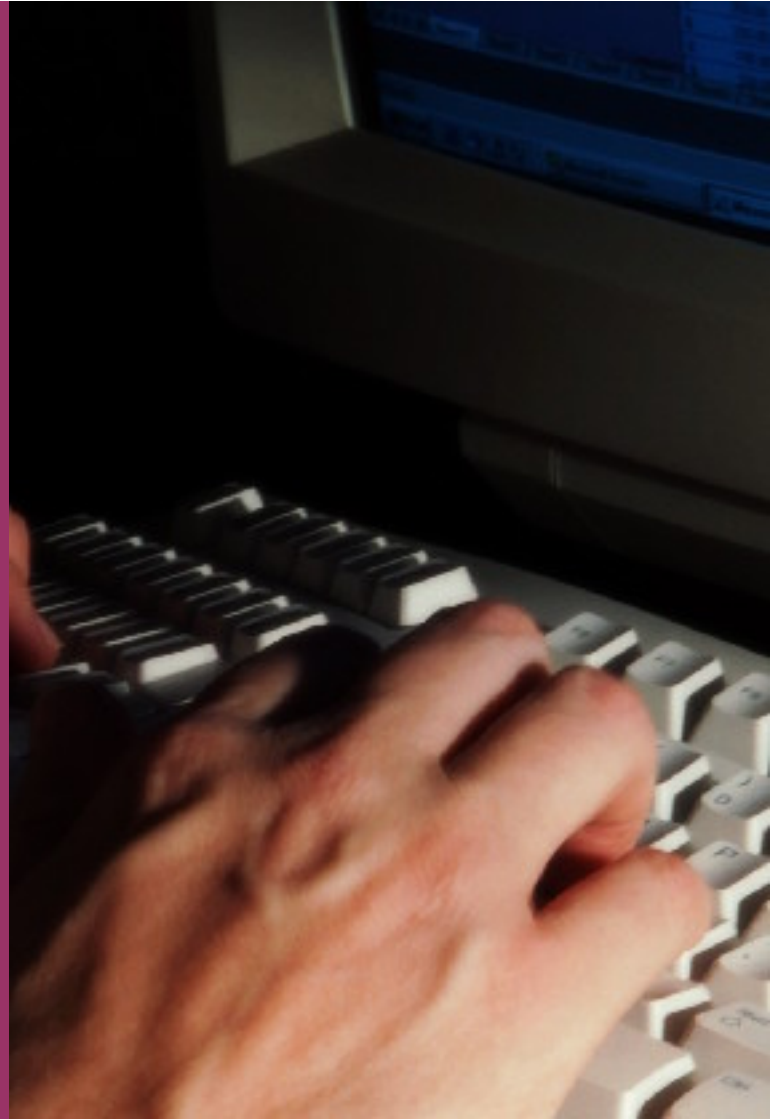


## En qué consiste el negocio

El negocio está muy claro, se trata de ofrecer un Portal atractivo, que sea lo más conocido y visitado posible en nuestra provincia y fuera de ella, y conseguir que las empresas se interesen por contratar publicidad en el, además de vender el resto de funcionalidades que tiene claro está.

La política que nosotros aconsejamos es que se ofrezca un producto atractivo para las empresas, ¿cómo se consigue esto?, la mejor manera es, como es lógico, ofreciendo precios de los servicios a un precio que las empresas les resulte fácil de asumir, es preferible tener 50 empresas cobrando 25 € a cada una que a dos cobrando 500€ a cada una, de esta manera se consigue una gran cartera de clientes contentos.

Los precios como es lógico varían en función de la posición donde se encuentren en el Portal, la página principal es más costosa que una categoría, pero la política es esa, ofrecer precios que cualquier empresa por pequeña que sea pueda asumir sin problemas, para ello está el portal claramente enfocado de forma provincial. Una aplicación de este tipo a nivel nacional tendría



unos precios realmente desorbitados para la mayoría de las empresas.

Realmente con unos precios normales de publicidad como puede ser por ejemplo un espacio (Banner) en la portada, puede tener un precio medio de 100 o 150€ por espacio, teniendo en cuenta que solo en la portada hay 9 espacios, solo con la contratación de estos 9 espacios tendremos ya un beneficio de 1.350€, eso sin contar con el gran Banner central aleatorio que hay en todas las páginas, y así con todas las categorías, sub-categorías, y resto de páginas del Portal, **+Portales** como franquicia, no cobra ninguna comisión por facturación, el beneficio es íntegro para el franquiciado, solo se abona el Royalty mensual de 150€ en el caso del Portal de Anuncios clasificados o de 100€ en el caso del periódico on-line.

Como podéis comprobar, nuestro principal objetivo es hacer lo más rentable posible el negocio al franquiciado, para ello siempre tendrá nuestro apoyo incondicional y nuestra ayuda para iniciar la andadura, ofreciendo siempre un punto de apoyo en los aspectos más relevantes del este negocio y una formación acorde a este servicio, presencial o no, tal y como lo requiera el futuro franquiciado.



## F.A.Q.S (Preguntas más frecuentes)

### ¿A quién va destinada la franquicia +Portales?

La franquicia no tiene un destinatario definido, cualquier persona con unos conocimientos básicos de informática puede administrar la franquicia perfectamente aún no disponiendo de mucho tiempo libre pues es sumamente compatible con cualquier actividad.

Se valora más un perfil claramente comercial, puesto que la labor comercial que hay que ejercer para el desarrollo del Portal es el pilar sobre el que hay que basar el negocio, una vez puesto en marcha, y los usuarios de cada provincia comienzan a utilizarlo de manera habitual, comienza la labor del franquiciado para conseguir los clientes (anunciantes), para que contraten la publicidad con nosotros.

### ¿Es complicado administrar un portal de este tipo?

En absoluto, disponiendo de un poco de tiempo libre para la administración del portal es sumamente sencillo de administrar pues dispone de una operativa



muy sencilla e intuitiva, lógicamente dedicándole más tiempo podemos multiplicar su rentabilidad publicitándolo, para hacer más conocido el portal en nuestra provincia.

Hemos destinado muchos recursos y esfuerzo en realizar una administración sencilla e intuitiva para que el administrador encuentre sencilla la administración del Portal, para que pueda dedicar más tiempo a el resto de gestiones comerciales que son en definitiva las que hacen rentable el Portal.

### ¿Puedo yo administrar más de un portal?

Si , las franquicias son perfectamente compatibles entre sí, pudiendo administrar una misma persona uno o varios portales tanto de anuncios como de servicios, naturalmente respetando la exclusividad en cada provincia o población en el caso de los periódicos on-line.

Actualmente **+Portales** ofrece ventajosas condiciones económicas para los franquiciados que deseen adquirir otra franquicia, beneficiándose de importantes descuentos en las condiciones económicas.



## ¿Quién decide los costes de los espacios publicitarios?

Todos los precios de los espacios publicitarios que tiene el portal (exceptuando los dos banner superiores que son propiedad de **+Portales**) son decididos por los administradores de los mismos, pudiéndose modificar según criterio del administrador cuando sea preciso.

Naturalmente **+Portales** orienta al franquiciado inicialmente de los precios estimados que puede dar a los posibles clientes, por lógica, en los comienzos de la andadura profesional los precios deben de ser contenidos, a fin de que las empresas u organismos comiencen a confiar en nuestro proyecto.

## ¿Cómo pongo la publicidad en el portal?

Como hemos comentado anteriormente los portales son autónomos, pero en el caso de la publicidad los clientes que contraten publicidad deben de proporcionarnos el anuncio ya maquetado con las medidas que nosotros les demos, vienen especificadas en la parte de administración del portal, en el caso de que no sea así, y no se tengan conocimientos de diseño y maquetación, la central de **+Portales** puede



hacer ese trabajo al franquiciado, siempre con unos precios lo más competitivos posibles, a fin de que el franquiciado pueda asumir dichos costes sin problema. Una vez diseñado el banner, subirlo al Portal es sumamente sencillo desde la parte de administración.

## ¿Cómo puedo dar a conocer el portal en mi provincia?

Los nuevos franquiciados, en primer lugar tienen que promocionar el portal por su provincia lo más ampliamente posible, para ello existen varias formas de promoción; En primer lugar hay que hacer saber a la gente que en su provincia hay un servicio de este tipo, para ello nada mejor que la prensa escrita provincial, revistas de barrios, periódicos locales, octavillas, etc....

También es efectivo la radio, televisión local, así como carteles, vallas, y cualquier tipo de promoción que sea posible, en un segundo plano es interesante el promocionar el portal en buscadores de Internet como GOOGLE, YAHOO, etc.... para dar a conocer el portal en la red, pues una gran parte de los usuarios del servicio dispone de acceso a la red, estas campañas de posicionamiento pueden contratarse a través de la central.



Otra interesante opción es el canjeo de publicidad entre profesionales, tales como el que ponemos un banner de una emisora de radio y ellos a cambio nos promocionan en su emisora, o llegar a acuerdos con empresas de distribución de nuestra comunidad para insertar publicidad de nuestro portal en sus vehículos a cambio de promocionarles su negocio o empresa en nuestro portal.

## ¿Cuánto cuesta la franquicia sin sorpresas?

La franquicia **+Portales** es la más económica del mercado, pues solo se abona el canon de entrada de 3.000 € y después 150 € mensuales, nada más, sin extras, ni royalties de publicidad, ni nada parecido, solo y exclusivamente 150€ al mes, lógicamente los costes de la promoción corren por cuenta del nuevo franquiciado.

**+Portales** no cobra al franquiciado ninguna comisión por facturación, el Royalty mensual es el único pago al que debe de hacer mensualmente el franquiciado.



## ¿Cuánto tarda en ponerse en marcha una franquicia?

La franquicia puede estar plenamente operativa en un plazo de unos quince días hábiles una vez firmado el contrato de franquicia. Después dependiendo de la promoción que se le dé al Portal podemos empezar a ver resultados a partir del tercer o cuarto mes. El negocio como tal comienza a estar consolidado a partir del primer año de vida.

## ¿Existe alguna vía de financiación para adquirir la franquicia?

Sí, **+Portales** dispone de una financiación para hacer más fácil la adquisición de licencias, en el caso de los portales de anuncios, se trata de financiar el canon de entrada durante los 4 primeros meses sin intereses, dividiendo el Canon de entrada en cuatro pagos, además se realiza el posicionamiento gratuito durante los dos primeros meses en Google.



## **+Portales**

Central: C/ Los Manzanos, 1 - local

Miajadas 10100

Cáceres

Tlf. 902 876 084

Fax: 927 347 717

Dep. de expansión

[expansion@masportales.com](mailto:expansion@masportales.com)



**+portales<sup>®</sup>**