

En qué consiste

La franquicia +Portales basa su modelo de negocio en dos líneas principales, dos tipos diferentes de Portales, por un lado se encuentran los Portales de Anuncios Clasificados, la estructura de este tipo de Portales se compone de varias funcionalidades destinadas a ofrecer al usuario un servicio integral de información, una completa plataforma de anuncios clasificados gratuitos, un centro comercial virtual de su comunidad, un buscador de empleo, foros, una guía de empresas actualizada de la provincia, chat etc.

Con este tipo de portal, +Portales pone a disposición del franquiciado una completa herramienta con varias vías de ingresos, un portal con una administración sencilla, intuitiva, y de fácil comprensión, no siendo necesario tener grandes conocimientos de informática, las vías de ingresos para el franquiciado son las siguientes:

- La promoción de los anuncios clasificados que los usuarios del portal insertan, la inserción de anuncios clasificados para los usuarios es gratuita, pero también, si un usuario quiere que su anuncio sea destacado y colocado en la primera página del Portal, debe de enviar un "SMS" con el número de referencia de su anuncio o subasta a un nº corto, el beneficio de este servicio, que es variable, es íntegramente para el franquiciado

- La venta On-line, la venta a través del Portal de las empresas que deseen acogerse a este servicio es otra vía de ingresos para los franquiciados, cuando una empresa decide vender sus productos a través de nuestro Portal, el franquiciado cobra una pequeña cuota mensual, o anual por dicho servicio, el importe de este servicio, al igual que el resto, lo decide el franquiciado de cada provincia, pudiendo ofrecer paquetes o realizando descuentos según considere oportuno.

- La publicidad en el Portal, este servicio, es una de las principales vías de ingresos, el Portal dispone de multitud de espacios publicitarios, (banner), de varios tamaños y en todas las localizaciones del Portal, pudiendo ofrecer el franquiciado publicidad a las empresas u organismos a un precio sin competencia, precisamente ese es el principal reclamo para las empresas, pudiendo ofrecer espacios desde 15 o 20€; siendo este un precio bastante atractivo para multitud de empresas.

- A su vez, el Portal tiene bastantes más armas para captar clientes, al ser el franquiciado el que decide los costes de todos los servicios, puede administrar como desee todo el Portal, pudiendo ofrecer a las empresas multitud de posibilidades, desde ofrecer publirreportajes hasta cerrar un acuerdo con venta on-line, directorio de empresa, banner etc.

En este tipo de Portal, la administración de todos los servicios, tanto para los usuarios como para las empresas, no supone un gran esfuerzo para el franquiciado, desde +Portales pensamos que la labor comercial es casi más importante que la labor técnica, llevar la administración no requiere más de un par de horas diarias, ya que el Portal es prácticamente en su totalidad autónomo, dejando el máximo tiempo posible al franquiciado para la relación con los clientes.

La otra línea de negocio que se explota es un tipo de Portal de "periódico on-line", este tipo de portales ofrecen principalmente servicios de información más personalizada, estos portales, están recomendados para poblaciones o ciudades más pequeñas, asociaciones deportivas, o culturales o cualquier ente que quiera disponer de un completo servicio informativo para su entorno.

En estos portales hay además de varios apartados y secciones para información general o tematizada, un directorio de empresas, foro, chat, encuestas, comentarios de usuarios etc. Es un buen negocio para alguien que tenga alguna dote de periodista y quiera administrar un portal de este tipo de forma sencilla, sin complicaciones.

Las vías de ingresos para este tipo de portales son los espacios publicitarios del portal, al estar destinado o enfocado a un tipo de rango de población más específico y por consiguiente más pequeño, es un medio más personalizado y el usuario que lo visitan lo hacen para informarse de los pormenores de su población o ciudad, política, deportes, cultura, conciertos, cines, sociedad, con lo que se consigue una fidelización del usuario bastante eficaz, cosa que a las empresas, restaurantes, ayuntamientos, cines etc. Les suele resultar bastante atractivo, al igual que en el anterior modelo de Portal, los precios los decide el franquiciado.