

ENTREVISTA

“Divain Parfums: la única franquicia que devuelve el dinero si no quedas satisfecho”

Alberto González Director de Expansión de Divain Parfums

Probablemente nunca montar una franquicia fue tan fácil. Divain Parfums permite a emprendedores e inversores abrir una por una inversión de poco más de 16.000€, poniendo a disposición del cliente más de 200 referencias de perfumes organizados en un espacio de una isla de tan solo 3m², instalada en un centro comercial. Ni grandes inversiones en local ni aparatosas obras. Divain Parfums representa un nuevo concepto de franquicias en el que todo son ventajas. Nos lo explica el director de expansión de la enseña.

Divain Parfums apenas acaba de nacer... ¿Qué acogida están teniendo sus franquicias?

Muy buena. Llevamos un mes con esta marca y ya contamos con dos franquicias, una en el Centro Comercial Plenilunium de Madrid y otra en el C.C. La Marineda de A Coruña. Y ya tenemos previstas otras tres aperturas en ciudades diferentes.

¿Qué propuesta lleva Divain Parfums al mercado?

Divain Parfums presenta un modelo de negocio enfocado solamente para ser instala-



do en los pasillos de los centros comerciales. Cuenta con un total de 219 referencias distintas de perfumes de produc-

ción propia, con variedad suficiente para satisfacer a todos los públicos y necesidades. Todo ello, además, con unos pre-

cios ajustados y una calidad extraordinaria: son perfumes con un porcentaje de esencia elevado.

Las franquicias Divain Parfums venden un solo producto, en solo formato (frascos de 100ml totalmente cerrados y precintados) y un único precio (16,95€), con márgenes cercanos al 200% sobre el coste. Con ello conseguimos que la decisión de compra del cliente sea muy rápida, cosa que no se consigue cuando debe elegir entre muchos tamaños y precios diferentes.

Entonces ¿Producto y presen-

tación es lo que distingue a Divain Parfums?

Efectivamente. No existe en España ninguna franquicia tan atractiva en formato isla, con una imagen tan minimalista y elegante. El otro valor diferencial es el producto: perfumes de calidad colocados por familias olfativas, lo que hace además que la venta complementaria sea muy sencilla. El tercer punto estratégico es el de un formato, de manera que el cliente solo tiene que decidir qué perfume quiere.

¿Qué tipo de franquiciado buscan? ¿Cuáles son los números?

Inversores con ganas de tener incluso más de un punto de venta y que puedan encargarse de su gestión. Personas a las que nosotros vamos a ayudar en todo, desde la formación a la selección de su equipo, con un seguimiento en tiempo real de las ventas y los indicadores comerciales a



fin de poder tomar medidas correctivas al momento para maximizar su inversión. Una inversión que se cifra en 16.166€ más impuestos. La rentabilidad anual de una isla instalada en un centro comercial con una SBA en torno a los 30.000 m² después de costes, gastos e impuestos será similar a 54.574 €. Las islas Divain son una inversión rentable, que se recupera en menos de un año. Aún así, en el caso de que pasado un tiempo un franquiciado no quisiera continuar, tiene de plazo hasta dos años para que le recompremos su punto de venta.

PARFUMS
DIVAIN
PARIS

www.divainparfums.com