

“Condis ofrece un acompañamiento integral a los franquiciados para garantizar la rentabilidad de su negocio”

JOSÉ MANUEL CASTELLANO DIRECTOR DE OPERACIONES Y EXPANSIÓN FRANQUICIAS DE CONDIS



En 1982, Condis abrió su primera franquicia en Barcelona. Tras más de 40 años de experiencia franquiciando, ha ido profesionalizando este modelo hasta ser uno de los líderes del ranking español de franquicias por volumen de facturación.

Se trata de una fórmula de negocio que representa más del 75% de los supermercados del grupo en superficie de venta y cerca del 50% del volumen de negocio, lo que permite mantener una presencia territorial muy amplia y próxima al ciudadano.

¿Dónde radica el éxito del modelo de franquicias de Condis?

Nuestra franquicia es una franquicia integral que replica el modelo de gestión de la tienda propia. Se trata de un modelo probado de

éxito y que, en continua mejora, permite a nuestro franquiciado dedicarse completamente a la gestión de la venta, a sus clientes y a su equipo de profesionales. Condis se ocupa de ofrecerle un acompañamiento integral para garantizar la rentabilidad de su inversión inicial con rapidez y seguridad. Nuestro modelo de franquicia ha evolucionado con precios competitivos para dar respuesta a las necesidades de los consumidores y la evolución del comercio local.

Un público de proximidad...

Así es. Condis busca ser para el cliente el súper de confianza de siempre, un lugar equilibrado y próximo cuya oferta incluye productos en primera marcas de gran consumo y una cuidada selección de frescos, algo que nos diferencia de otras enseñas.

La marca es el primer operador de Cataluña por número de establecimientos y el segundo por sala de venta

Condis cerró 2023 con 688 supermercados, casi el 75% de los cuales son franquiciados

¿La apuesta de futuro de Condis se inclina hacia las franquicias?

En realidad, creemos en los dos formatos. Seguimos invirtiendo en las tiendas propias y apostando por un modelo de mayor tamaño que incorpore servicios de valor añadido como el parking, la entrega a domicilio... El objetivo siempre es aumentar la facturación global de la compañía, que puede venir dada por una u otra unidad de negocio.

¿Qué alicientes ofrecen las franquicias Condis a quien quiera abrir una de ellas?

La confianza depositada por nuestros franquiciados ha hecho que los últimos tres años hayan sido de crecimiento acelerado para nosotros. Los franquiciados valoran nuestra experiencia en el sector, los buenos resultados que obtienen y el hecho de verse apoyados y acompañados por una marca de prestigio para que su conocimiento del mercado local y de proximidad se traduzca en beneficios para su inversión.

¿Cuáles son los retos de Condis para 2024?

Entre los principales proyectos o palancas competitivas de Condis figura nuestra apuesta por la experiencia de compra, la profesionalidad de nuestros colaboradores y el producto de gran calidad. Dado el contexto actual de alta volatilidad, desde el sector de franquicia debemos afrontar el impacto de múltiples variables como la inflación, mayores costes energéticos, dificultades en la cadena de suministro o la sequía. Todos ellos son retos equiparables al de otras actividades fuera del sector de franquicias y que requieren de una gran capacidad de flexibilidad y adaptación.