



SU NEGOCIO
ESTÁ AQUÍ



PUBLIPAN®
SU PUBLICIDAD EN LA MESA DE TODOS, TODOS LOS DÍAS
www.publipan.net

ESTUDIO 5
diseño gráfico
fotocopias 0,05€
repostería

SWOT
academia
diseño gráfico
fotocopias 0,05€
repostería

ArenZana
repostería
tortas
pastas
dulces
panes
bollería

marianruiz
C/ ALICIA
40010 CALAHORRA LA REAL
T. 947 367 14 82

VINIA Cafetería
C/ ALICIA
40010 CALAHORRA LA REAL
T. 947 367 14 82

MAPFRE
Compañía Colaboración
Saneamientos
CALAHORRA

Eusebio Lorente Mena
sanitario veterinario

lo mejor para tu **mejor AMIGO**

PUBLIPAN®
SU PUBLICIDAD EN LA MESA DE **TODOS, TODOS LOS DÍAS**



Un soporte 100% ecológico

Antes de leer este dossier, le agradecemos el interés puesto en nuestra franquicia.

Publipan es una empresa pionera en el sector de la publicidad y la comunicación con una gran experiencia previa. Formada por un equipo de profesionales altamente cualificados, se encuentra en continua evolución para conocer las últimas novedades que aparecen en el sector.

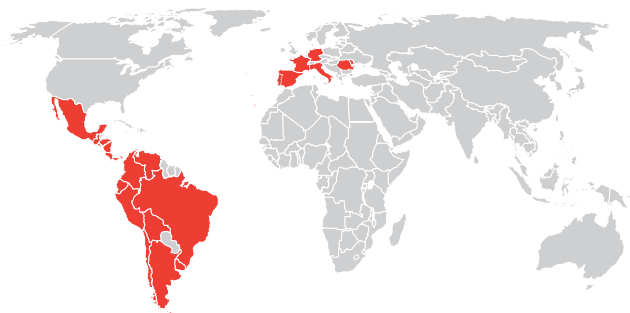
Publipan creó un innovador soporte publicitario, con inagotables posibilidades. Ofrecemos un nuevo concepto de negocio, un nuevo concepto de distribución y, por tanto, somos su elección de negocio más acertada.

Nuestro objetivo es asegurar la cobertura de todo el territorio nacional e internacional con una red de Distribuidores que desarrollen la explotación de Publipan en exclusiva en su zona.

Estamos presentes en gran parte del territorio nacional y en varios países como Portugal, Rumanía, Alemania, Italia, Costa Rica, Ecuador, Brasil, Colombia, Francia, Rep. Moldavia, Panamá, Venezuela, México, Argentina, Perú, Chile, Bolivia, Nicaragua, Honduras, Guatemala, El Salvador y continuamos la expansión.

Le invitamos a que estudie atentamente el dossier adjunto y concierte una visita a nuestra central en Montevideo sin ningún compromiso, donde gustosamente le mostraremos nuestro sistema de trabajo y ampliaremos toda la información que precise.

Atentamente,
Publipan



ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN

2. EL PRODUCTO

- Descripción
- Características técnicas
- Necesidades que se pretenden cubrir
- Novedad y ventajas comparativas

3. LOCAL Y NÚMERO DE TRABAJADORES

4. LOS CLIENTES Y LA COMPETENCIA

- Características de los clientes
- Objetivos comerciales

5. EL PLAN COMERCIAL

- Estrategia de promoción
- Fórmulas de obtención de beneficios

6. MATERIAL QUE OFRECE PUBLIPAN

7. PLAN DE NEGOCIO

8. APÉNDICES

- Listado de materiales
- Precios de venta sugeridos

9. NUESTROS CLIENTES

1. INTRODUCCIÓN

El presente dossier estudia la viabilidad de desarrollo del soporte publicitario consistente en una bolsa para el pan con publicidad.

Publipan consiste simplemente en aprovechar la bolsa de papel en la que habitualmente las panaderías entregan un producto tan básico como el pan como nuevo medio para que los anunciantes plasmen su publicidad, con la garantía de que es una publicidad que se da en mano, que llega diariamente a las casas, tras haber hecho su presencia por las calles.

Cuando pensamos en el acto de comprar el pan, a todos nos viene a la cabeza una panadería de barrio a la que cada mañana un miembro de nuestra familia acude para comprar este alimento de consumo obligatorio en todos los hogares.

El acto de comprar el pan sigue siendo algo que se hace a diario y, a pesar del auge de las grandes superficies, a las panaderías todos acudimos alguna vez:

- El pan se sigue comprando en las panaderías.
- El pan es un producto básico, de compra diaria y obligada para la mayoría de las familias.
- El pan se lleva en bolsas desde la panadería a casa.

Por ello, la bolsa de transporte del pan diario es un estupendo y novedoso soporte publicitario.

Con Publipan, conseguimos:

- **Una publicidad atrayente para el público objetivo, captando su atención.**
- **Una publicidad atrayente para los anunciantes**, la novedad de la idea garantiza la diferencia. Estamos acostumbrados a la publicidad en televisión, en internet, en radio, en prensa y, por tanto, este canal diferente llama la atención.

- **Una buena acogida entre las panaderías**, ya que consiguen gratis el envoltorio que usan para sus barras, **asegurándonos así un reparto efectivo de la publicidad**, consiguiendo que llegue cada día a los hogares. Publipan es una idea novedosa que cuenta con los elementos necesarios que aseguran la rentabilidad: **POCA COMPETENCIA Y UNA GRAN DEMANDA.**

El sector de la publicidad necesita nuevos soportes donde plasmar los anuncios. Hoy en día hay una saturación de anuncios en radio, prensa, internet, televisión, que hace que no sean efectivos, ya que el consumidor final está tan acostumbrado a ellos que ya no les presta atención. Por no hablar de los anticuados buzoneos, cuya efectividad murió el día en que las comunidades de vecinos, cansadas de ver tirados folletos por sus buzones y portales, instalaron buzones fuera de ellos para que los anunciantes depositaran allí sus anuncios, incluso en muchos casos, han prohibido la entrada de publicidad no autorizada en sus casas.

Solo hay que fijarse en los portales de nuestras casas y ver como están siempre llenos de publicidad que semanalmente tiran a la basura los encargados de la limpieza. Con lo que la empresa, que se ha gastado importantes cantidades de dinero en imprenta y reparto, no consigue que su publicidad llegue al cliente final.

Publipan está consiguiendo una eclosión a muy corto plazo, ya que supone una actividad económica muy gratificante para el inversor, a la vez que los anunciantes consiguen una publicidad a un coste inferior al de la publicidad que esté realizando, llegando a una cantidad muy superior de público y de forma realmente efectiva e incluso amable.

Publipan consigue de esta forma un gran impacto publicitario.

Con una mínima inversión y un adecuado curso de formación, nuestros Distribuidores se convierten en empresarios, contando con la experiencia de una empresa como Publipan que en todo momento ofrece su apoyo y servicio a sus asociados.

2. LOS PRODUCTOS

Descripción.

Publipan concede una licencia en exclusiva para la explotación de la “bolsa para el pan con publicidad”, de tal forma que el Distribuidor será el único legitimado para la distribución de Publipan en la zona pactada en el contrato de distribución para cada caso.

Características técnicas.

- Diferentes medidas de bolsa: 18x50+6, 11x50+5, 18x32+6, 15x25, etc.
- Tamaño del módulo: 5,5 x 5,5 cms.
- Papel óptico brillo de 35 grs.*
- Impresión con tintas al agua.*
- El papel es blanco y usamos diferentes tintas y diseños cada quincena, así diferenciamos las bolsas con facilidad. Las impresiones se pueden realizar a un color, a dos, a tres o a cuatro, consiguiendo así imprimir bolsas a todo color (cmyk).
- Cierre de la bolsa con sellado mediante colas sin poliamidas*.
- Modelo patentado MU nº200501657.



* Todas las calidades del papel, de las tintas y de las colas utilizadas, cumplen la Normativa Europea para el envasado de los productos alimenticios, y llevan su correspondiente Número de Registro Sanitario.

Por las características de la bolsa, ésta puede abarcar hasta **45 anuncios publicitarios** de medida 5,5 x 5,5 cms. **en las dos caras y dos laterales** en los que se pueden incluir varios anuncios más, ya que al tener dentro la barra de pan estos son perfectamente visibles. En la actualidad, las bolsas que se están explotando utilizan 41 espacios publicitarios en las 2 caras, sin contar los laterales, dejando los 4 espacios sobrantes

para introducir un sudoku y una receta, con lo que conseguimos que el cliente final no tire la bolsa al llegar a casa, sino que la colecciona para guardar las **recetas** (éstas puede ser patrocinadas por un restaurante de fama de la zona, con lo que el beneficio económico no se pierde) o la guarde para cuando tenga un rato hacer el **sudoku**, que también puede ser patrocinado.

También disponemos de bolsas en otros formatos para adaptarnos a otros tamaños de pan.

La bolsa Publipan es **interactiva** con el público objetivo receptor de la publicidad, ya que podemos incluir en ella cupones recortables con descuentos o con sorteos de premios que nos proporcionen los anunciantes. Los clientes los pueden recortar y depositar en urnas que les suministraremos para colocar en las panaderías. Esto nos permite **medir los resultados de las campañas** de nuestros anunciantes, en función de los cupones recogidos, demostrándoles así la efectividad de las mismas.

Otro soporte diferente a Publipan es FARMANUNCIO, que representa la misma idea, solo que se distribuye en farmacias en lugar de en panaderías. Para este soporte se emplean 2 medidas de bolsa: 18x32+6 y 15x25 cms., igualmente ecológicas 100%.



Necesidades que se pretenden cubrir.

El sector de la publicidad necesita nuevos soportes que consigan que los anuncios lleguen de forma efectiva al cliente final. Publipan es ese nuevo soporte con el que se consigue que **“la publicidad entre en casa debajo del brazo”**.

Novedad y ventajas comparativas.

La novedad es evidente, ya que no existe un soporte publicitario similar y que esté siendo tan bien aceptado por los receptores y por los anunciantes, ni que repercuta un beneficio económico alto a los Distribuidores.

La experiencia nos está demostrando que:

- **No hay panadería que se resista a repartir** unas bolsas que les ahorren los costes del envoltorio que anteriormente utilizaban y que sean muy bien acogidas e incluso exigidas por sus clientes.
- **Los consumidores de pan** ven el atractivo de una bolsa en la que tienen un sudoku y una receta gratis e incluso anuncios con cupones recortables para descuentos en las compras en las empresas anunciantes y sorteos, que además es una forma mucho más higiénica de transportar el pan que el papel (sevilletas) que algunas panaderías enrollan a sus panes y es muchísimo más ecológica que las bolsas de plástico que muy pronto van a desaparecer.
- **En cuanto a los anunciantes**, les parece una forma muy eficaz de publicitar su negocio que incluso consigue reducir sus gastos en publicidad. Un anuncio en una salida mensual en una bolsa de una tirada de 30.000 ejemplares que llega a domicilios con una media de 4 personas por familia, consigue ser visto por 120.000 personas. Si lo comparamos con el buzoneo, el coste para la misma cantidad podría multiplicarse hasta por seis y no tendría la misma efectividad.

La comparación con anuncios en radio, revistas o televisión sería aún más ventajosa, pues éstas son bastante más caras y, de igual modo, sin la misma efectividad que Publipan. Resulta muy fácil que el anunciante vea la diferencia del coste de un anuncio en cualquier medio con respecto al coste de un anuncio en Publipan y con una ventaja de llegada al cliente final infinitamente superior.

3. LOCAL Y NÚMERO DE TRABAJADORES

El local.

Para el desarrollo de la distribución Publipan **no es necesario un local**, con los gastos que ello supondría, ya que no se necesita un lugar donde exponer o almacenar productos, **simplemente es necesario un teléfono móvil y un ordenador** conectado a Internet, permitiéndose trabajar desde su mismo domicilio. La labor del Distribuidor tan sólo consiste en una labor comercial de captación de clientes.

Número de trabajadores.

Una persona es suficiente para llevar adelante este proyecto, sólo deberá dedicarse a la labor comercial diaria, para conseguir los clientes. El Distribuidor debe ser una persona que cuente con aptitudes comerciales y de trato con el cliente, ya que, gran parte del éxito de su distribución dependerá precisamente de su capacidad para tratar y fidelizar a los clientes. Nosotros nos encargamos de proporcionarles todas las herramientas necesarias en cuanto a website, programas de gestión y formación para que la gestión de su negocio sea lo más sencilla posible. Ésta es otra de las ventajas importantes de Publipan, **el Distribuidor se convierte en empresario**, con libertad de horarios y sin la carga económica (se evita el riesgo de indemnizaciones y despidos) ni de preocupaciones que supone tener empleados (necesidad de supervisión y control).

Ahora bien, una vez tenga el negocio consolidado, con una cartera de clientes, estos le reportarán unos beneficios importantes mes a mes, vía contrato, que harán que no tenga que ejercer su labor comercial tan intensamente para conseguir más clientes, momento en que podrá **plantearse el ampliar su negocio, abriendo nuevas ediciones de bolsas** en otras zonas o localidades y será, en ese momento decisión suya si necesita o quiere contratar empleados y/o comerciales autónomos comisionados. Por otra parte, trabajar con Publipan supone una oportunidad de negocio desde el inicio de la actividad y una opción interesante de obtener campañas con grandes cuentas, contando con el apoyo, experiencia y coordinación de Publipan central.

4. LOS CLIENTES Y LA COMPETENCIA

La demanda es creciente y en muchos casos indefinida, por lo que el **área geográfica de actuación para captar clientes** puede ser su ciudad, poblaciones limítrofes, su provincia e incluso todo el territorio nacional. Publipan está dirigido a todos los sectores que requieran publicitarse o que usted sea capaz de hacerles ver que necesitan publicidad. No existe un perfil concreto o definido del mejor cliente. Tan importante es tener cien clientes pequeños que hagan un anuncio de un módulo como “diez grandes cuentas” con un consumo elevado.

En múltiples ocasiones los clientes actuales, a través de comentarios, son los que nos aportan nuevos clientes, es lo que se denomina publicidad indirecta.

Se sorprenderá al comprobar como ofreciendo un producto novedoso y ventajoso para el cliente como es Publipan, no será nada complicado que sus clientes se sientan motivados a firmar con usted contratos publicitarios.

Características de los clientes.

Los clientes potenciales son:

- **Pequeñas y medianas empresas:** bares, restaurantes, peluquerías, talleres, gimnasios, centros de formación, tiendas de barrio, centros comerciales, consultas de médicos y dentistas, abogados, etc., nuevas aperturas y traslados de cualquier tipo de empresa e infinidad de negocios que necesitan publicitarse.
- **Grandes cuentas,** ninguna gran empresa renuncia a la publicidad para consolidar su marca.
- **Administración Pública,** no le será complicado contactar con asociaciones de comerciantes, con Ayuntamientos, con Instituciones que quieran promocionar algún acto o evento cultural, promocionar las fiestas de algún municipio, etc.
- **Cines y Teatros** necesitan que su cartelera esté disponible en los mayores medios.
- **Particulares** que deseen ofrecer o reclamen algo, por ejemplo anuncios para ofrecerse para trabajar, para vender su casa, su coche, su moto, etc.

Otra forma de obtener clientes será mediante sinergias comerciales con otros Distribuidores de Publipan. Le surgirán clientes que deseen anunciarse en la zona que otro Distribuidor tenga en exclusiva, usted llegará a acuerdos con esos otros Distribuidores para que en su edición de bolsa anuncien a su cliente.

Objetivos comerciales.

El objetivo de la empresa es conseguir el mayor número de clientes y crearse una cartera de clientes fijos. Para lograr esos objetivos, será necesario planificar y aplicar un buen plan de marketing. En el asesoramiento comercial que imparte Publipan le enseñaremos todas las estrategias publicitarias y comerciales, que en su día, nuestra empresa puso en práctica y que, a través de posteriores experiencias (otras bolsas Publipan abiertas), hemos ido recopilando para usted.

Además podrá contar con:

Asistencia inicial:

- Formación inicial en Montevideo durante 3 días.
- Ayuda inicial a la puesta en marcha de su negocio en su ciudad
- Programa de gestión, intranet y website.
- Material necesario para arrancar el negocio: tarjetas de visita, cartas, sobres, sellos, facturas, etc.

Asistencia continuada:

- Nuestro equipo cuenta con soporte logístico, comercial, de diseño gráfico y administrativo centralizado en la ciudad de Montevideo , con una estructura que nos permite garantizar la disponibilidad continua de servicio a nuestra red de Distribuidores.

Unirse a una red de distribución supone un paso decisivo en el que va a emplear su tiempo y su ilusión. Con Publipan obtendrá formación, soporte y saber hacer que justificarán con creces la pequeña inversión inicial.

5. EL PLAN COMERCIAL

Estrategia de promoción

Su principal estrategia de promoción estará encaminada a:

- Visitas informativas directas a jefes de empresa (o a la persona responsable de la publicidad en cada caso).
- Acuerdos con empresas del sector de publicidad de la zona donde desarrolle su proyecto (podrá llegar a acuerdos de venta con ellos a cambio de una comisión).
- Utilizar la experiencia de otras empresas como argumento de venta.
- Estrategia de imagen de la marca Publipan como soporte publicitario eficaz.
- Visitas a Instituciones Públicas y Privadas (podrá conseguir beneficiosos contratos con Ayuntamientos, Centros Comerciales, Asociaciones culturales, Asociaciones deportivas).
- Mailing segmentado con posterior seguimiento.
- Telemarketing para información general y con el objetivo de concertar entrevistas.
- Charlas promocionales explicando las amplísimas posibilidades de Publipan.
- Red comercial encargada de visitar a todo el censo de empresas de la zona.
- Podrá utilizar su bolsa Publipan para hacerse su propia publicidad, poniendo en ella anuncios informativos, para intentar atraer sin esfuerzo tanto a empresas como a particulares.



Fórmulas de obtención de beneficios.

1. **Venta local (bolsa multianunciante).**

Se trata de ofrecer publicitarse en nuestra bolsa de Publipan a pequeñas y medias empresas de nuestra zona de explotación en exclusiva. De este modo, los anunciantes y marcas aparecen en la bolsa en forma de pequeños anuncios, acompañados con otros negocios de la zona.

Ventaja: Se trata de un ingreso rápido. Este tipo de negocios toman una decisión rápida y responden en menos de una semana a nuestra proposición de anunciarse en la bolsa Publipan.

Inconveniente: Hay que trabajar mucho cada día. Los ingresos se conseguirán para plazos mensuales.

2. **Repartos de bolsas de único anunciante de otros franquiciados.**

Publipan permite a sus franquiciados la posibilidad de vender todo el espacio de una bolsa a un único anunciante. En este caso, es la empresa anunciante la que decide en qué zona geográfica y en el número de panaderías que quiere repartir su bolsa publicitaria. En la mayoría de los casos, este reparto incluye zonas de otros franquiciados que no son el franquiciado que ha vendido la campaña y que serán los que se encarguen de distribuir la bolsa. Por lo tanto, quienes hagan reparto de esa bolsa en su zona, obtendrán un ingreso extra por ese servicio.

Los ingresos por reparto de bolsas de otro franquiciado son mucho más elevados en el caso de franquiciados con zona en exclusiva en las principales capitales. Mientras que en el resto del país, los ingresos por esta vía son menos rentables.

A pesar de eso, se trata de un ingreso seguro y bien recibido por los franquiciados. La experiencia de más de cinco años de llevar a cabo esta fórmula de distribución, nos ha demostrado que los ingresos por reparto crecen poco a poco cada mes entre los franquiciados de todo el país.

3. Ventas nacionales (bolsa único anunciante).

Son clientes potenciales de la bolsa de único anunciante grandes clientes que invierten mucho dinero en publicidad tanto en televisión, como en prensa, radio nacional, etc. Estos clientes podemos buscarlos en cualquier zona, no solamente en nuestra zona de distribución en exclusiva. Se trata de ofrecer Publipan a los diversos departamentos de estas empresas o a agencias de publicidad y marketing que se encargan de las campañas de este tipo de anunciantes.

En la actualidad, Publipan se percibe como un medio muy interesante para este tipo de clientes, ya que consigue una distribución muy efectiva y directa de la publicidad y de forma más económica que otras alternativas publicitarias. Por lo que, cada día son más las grandes marcas que se suman a nuestros clientes.

Ventaja: Las campañas de único anunciante reportan un alto beneficio económico. Incluso, en algunos casos, un único cliente puede generar ingresos para cubrir todo el año.

Inconveniente: El proceso para contratar la bolsa con este tipo de clientes es muy lento. Desde el primer contacto con el cliente hasta que se cobra la campaña, una vez finalizada, pueden pasar entre 6 meses y un año, ya que las grandes empresas tardan demasiado en tomar este tipo de decisiones.



6. MATERIAL QUE PUBLIPAN OFRECE

Nuestro sistema de distribución está creciendo rápidamente y se está consolidando como una fórmula de éxito. La razón de este éxito hay que buscarla en que la distribución responde perfectamente a las necesidades de la empresa actual. Permite al Distribuidor unirse a un grupo fuerte y así aprovecharse de las ventajas de escala de nuestra marca, de nuestra publicidad a nivel nacional, de nuestro apoyo, consejos, saber hacer y nuestros avances, lo que en un mercado cada vez más competitivo le permitirá hacerse un hueco, garantizándole mayores posibilidades de éxito en su aventura empresarial que si se aventurara a realizar por sí solo.

Nosotros le acompañaremos en los retos de futuro:

- Orientación al cliente para conocer y comprender sus necesidades.
- Agilidad para adaptarse a los cambios y anticiparse a la demanda.
- Enfoque de marketing: merchandising, marketing directo, fidelización de clientes, etc.
- Orientados a la calidad y mejora constante juntos, con un talante dialogante para buscar el mutuo beneficio.

Publipan® pone a su disposición:

- **Página Web.**
- **Programa de gestión.**
- **Intranet propia.**
- **Servicio de diseño**, para que el Distribuidor sólo tenga que recoger de su cliente el diseño, tarjeta o idea del anuncio que quiera desarrollar y nosotros nos encargaremos de enviárselo perfectamente diseñado y puesto en forma de contrato para que sólo tenga que ir a firmarlo con el cliente, despreocupándose de tener que contratar a un empleado diseñador.
- **Coordinación de grandes campañas.** Nos encargamos de coordinar todos los detalles de las campañas nacionales, que nuestros distribuidores venden.

- **Fabricación** quincenal de la cantidad de bolsas que necesite, incluyendo en el precio los costes de la impresión, los clichés, la maquetación de los diseños en la bolsa y el transporte hasta su ciudad.
- **Curso de formación** en nuestras instalaciones de Montevideo con alojamiento en hotel y manutención (no incluye transporte).
- **Ayuda a la puesta en marcha** de su negocio en su localidad, para lo que un profesional de nuestro Departamento de Expansión le acompañará durante dos días en los que se realizará una Rueda de Prensa y se visitarán las Agencias de Publicidad y clientes de importancia, como Centros Comerciales y Ayuntamientos.
- La central de Publipan tendrá a disposición de todos nuestros clientes un **teléfono de Atención al Cliente**, donde podrá resolver cualquier duda.
- **Materiales** especificados en el Apéndice.

Adicionalmente a los servicios que prestamos, y como comprobarán en el curso de formación, Publipan está en constante evolución, buscando e investigando nuevas oportunidades de negocio para nuestros Distribuidores. Periódicamente ampliamos y mejoramos las líneas de producto para que nuestros distribuidores diversifiquen su negocio y así creen una empresa estable y rentable, manteniendo una relación de futuro con la central de Publipan.

7. PLAN DE NEGOCIO

A continuación, desarrollamos el Plan de negocio para la distribución de Publipan durante el primer y segundo año de actividad. Deberá tener en cuenta que **planteamos amortizar la inversión inicial** (canon, lote de curso de formación, material y acompañamiento) **en el primer año**. Si prefiere puede amortizarlo en varios años con lo que el beneficio mensual del primer año se verá aumentado.

El Plan financiero está calculado para **lotes de bolsas de 30.000 ejemplares impresos a todo color, con cambios de diseño en todas las quincenas del año**. Tendrá opciones más económicas de impresión a 2 colores, de repetición de diseño, de realizar lotes de bolsa no sólo de 30.000 unidades, sino que también ofrecemos lotes desde 15.000 unidades hasta **ventas nacionales** de cantidades que cubran las necesidades de sus clientes. Por tanto, no debe centrarse sólo en la información de este plan de negocio.

Publipan ofrece muchas más posibilidades de negocio, que le explicaremos en el curso de formación. Publipan está ya implantado en todo el territorio nacional y en parte del internacional, por lo que su negocio no se basará solo en la zona que adquiera en exclusiva sino que va mucho más allá, pregúntenos cómo y comprobará la rentabilidad adicional que puede obtener de su bolsa quincenal en su zona.



9. NUESTROS CLIENTES



Regus WTC III

Dr. Luis Alberto de Herrera 1248, Montevideo, 11300 Uruguay

Tel.: 2623 6608 · carolay@publipan.net · www.publipan.net