

“Apoyamos al franquiciado durante todo el camino, desde la preapertura y en el día a día de la tienda”

- La directora general del grupo holaMOBI Telefonía Global, María Salas, analiza el último ejercicio y explica por qué los franquiciados han elegido la marca para empezar un nuevo proyecto laboral.
- El grupo holaMOBI Telefonía Global se renueva y lanza la marca holaFIBRA, especializada en fibra óptica, y la franquicia de Fix, centro de reparaciones móviles.

14 de marzo de 2017. El grupo holaMOBI Telefonía Global dio sus primeros pasos en 2013 y ya cuenta con más de cien tiendas en toda España. La franquicia de telecomunicaciones finalizó 2016 con un balance positivo de su trayectoria tras la incorporación de nuevas líneas de negocio que permiten ofrecer un servicio global en el sector de la telefonía.

¿Qué balance puede hacer de 2016?

En este ejercicio hemos vivido muchos cambios y mejoras con el fin de diversificar nuestras líneas de negocio y acceder a nuevas cuotas del mercado de las telecomunicaciones. Hemos presentado nuevas marcas como **holaFIBRA** y las franquicias de **Fix**, además de seguir trabajando las mejoras y consolidación de nuestras dos cadenas de referencia holaMOBI y MovilRedPublic. Con holaFIBRA ponemos en marcha una nueva franquicia para comercializar la fibra en exclusiva en una zona concreta, es decir, instalamos la fibra donde no hay conexión de internet de fibra junto a una oferta increíble de producto convergente, con teléfono fijo, televisión y fútbol, todo por sólo 39 euros. Con las franquicias de Fix queremos expandirnos en el sector de las reparaciones de telefonía, tabletas e informática, tan en auge en la actualidad. En general, estamos muy satisfechos de los avances que estamos haciendo y tenemos grandes expectativas para 2017.

¿Qué ventajas tiene ser franquiciado de una tienda holaMOBI?

holaMOBI es, sin duda, un concepto innovador de tienda multioperador y multiservicio, especializado en la distribución de las tarifas de los operadores móviles virtuales (OMV) y tarifas low cost como Simyo, Tuenti, Más móvil, Pepephone, República Móvil, Movistar,

Orange y Vodafone. Nuestra filosofía siempre se ha basado en el ahorro del cliente y el asesoramiento global. Además, en holaMOBI trabajamos una amplia gama de líneas de negocio, desde la venta de gadgets y accesorios hasta financiación, seguros, terminales de segunda mano y nuevos, entre los que destacan: bq, Zte Huawei, Alcatel, Wiko, Sony, Samsung, LG, Meizu, etc. Esto implica que el franquiciado puede ofrecer un servicio completo al cliente, lo que potencia la fidelización de éste y garantiza el éxito del funcionamiento de la tienda.

Asimismo, contamos con un exclusivo sistema de gestión, **gesMOBI**, una plataforma online en la que los franquiciados tienen toda la información y herramientas para realizar la venta de todos los servicios y productos. A eso se suma que disponemos de muchas facilidades de financiación personalizadas para el franquiciado y hasta el sistema **holaMOBI DEPOSIT** con el que facilitamos más de 10.000 euros en terminales y tablets a nuestros franquiciados sin la necesidad de prepago ni aval. Sólo se paga cuando se vende, con posibilidad de devolución de lo no vendido. También disponemos de una marca propia de seguros para móvil, tablet y ordenadores, **holaMOBI PROTECT**.

Otro punto importante es que contamos con líneas de negocio similares en gestión pero totalmente especializadas, para aquellos que se decanten por las **reparaciones móviles como es el caso de Fix** o la **comercialización de fibra óptica en pequeñas y medianas localidades como holaFIBRA**.

¿Es el sector de las telecomunicaciones un sector en alza en el que invertir?

Sin duda. El sector de la telefonía y, en general, el de las telecomunicaciones es muy interesante desde el punto de vista de la rentabilidad y los datos demuestran que es un negocio estable frente a otros sectores cuyas marcas han sido efímeras y han desaparecido rápidamente tras un boom. Además las franquicias de autoempleo son la opción perfecta para hacer una inversión moderada. Este es el caso de holaMOBI, donde también contamos con opciones de financiación personalizadas desde 270 euros al mes.

¿Cómo es el franquiciado ideal de holaMOBI?

Fundamentalmente buscamos una persona de carácter emprendedor y proactiva. Es importante que le motive y guste el sector y también el modelo de negocio. Concretamente en holaMOBI, en lo que a formación se refiere, nosotros nos encargamos de que el franquiciado adquiera los conocimientos necesarios; además, desarrollamos un programa de formación avalado por la Universidad de Málaga, con titulación oficial. El franquiciado nunca está solo: tenemos un equipo en la central de más de 20 personas para dar todo el soporte que necesiten tanto en la pre-apertura como en el mantenimiento de la tienda.

Una de las últimas novedades es doctorMOBI, ¿en qué consiste?

Además de adquirir el 50% de la franquicia de FIX, especializada en reparaciones, decidimos completar nuestros servicios al franquiciado con la incorporación de este mismo servicio en las tiendas holaMOBI y bajo el nombre de doctorMOBI by Fix. Se trata de un **centro de reparaciones integrado dentro de las tiendas** y enfocado a las reparaciones de dispositivos móviles en el acto. Destaca por la rapidez del servicio, precios muy asequibles y la cualificación de los profesionales.

Asimismo, han desarrollado el proyecto Enmobimiento, ¿en qué consiste?

Se trata de una acción de responsabilidad social corporativa, integrada en el proyecto TicSalud, con el objetivo de implantar una cultura del bienestar saludable y ayudar a los franquiciados y los clientes de las tiendas a prevenir molestias físicas y también el estrés derivado del mal uso de las nuevas tecnologías.

¿Retos de futuro?

Seguir creciendo, pero principalmente consolidarnos en el mercado nacional y dar a conocer las nuevas marcas que hemos desarrollado. No obstante, dentro de una estrategia a largo plazo, pretendemos dar el salto al panorama internacional.

Acerca de holaMOBI Telefonía Global

El grupo holaMOBI se basa en un concepto innovador de tienda multioperador y multiservicio, especializado en operadores móviles virtuales (OMV) y tarifas low cost como Simyo, Tuenti, Más móvil, Pepephone, República Móvil, Oceans, Movistar, Orange y Vodafone, siempre apostando por el ahorro del cliente y el asesoramiento global. Los clientes no tienen permanencia y pueden disfrutar de sus teléfonos sin ataduras. Junto a este servicio, holaMOBI trabaja una amplia gama de líneas de negocio, desde la venta de gadgets y accesorios hasta financiación, seguros, reparaciones, terminales de segunda mano y nuevos, entre los que destacan: bq, Zte Huawei, Alcatel, Wiko, Sony, Hisense, Samsung, Elephone, LG, Meizu, etc.

En poco más de tres años se han convertido en la cadena de referencia en Operadores Móviles Virtuales, y en la tercera en el modelo de tiendas multioperador por detrás de Phone House y Telecor.

Para más información:

prensa@holamobi.com

Tlf. 615 103 395