



## Únete A Nuestro

**Programa De Franquicia**

Haz crecer su negocio, diversifique sus servicios y sea global sin inversión adicional

# El Concept

**itialuS** La franquicia es una red global de proveedores de servicios externos. A través de relaciones comerciales bien establecidas basadas en la experiencia, el conocimiento y el trabajo en equipo, itialuS ofrece las soluciones comerciales perfectas para satisfacer los requisitos locales y globales de sus clientes.



**Su Oficina Local Para Negocios Globales**

Accounting & Corporate Services

# Los Servicios itialuS

itialuS ofrece un servicio de outsourcing para una amplia gama de necesidades comerciales y también proporciona informes de gestión para ayudar a los propietarios de negocios a tomar la decisión correcta en el momento adecuado.



**Contabilidad**



**Reclutamiento**



**Servicio De  
Recursos Humanos**



**Consejo En  
Management**



**Teneduría De  
Libros**



**Nómina**

# Los Servicios itialuS



**Registro Internacional De Empresas**



**Registro Internacional De Marcas**



**Consultoría de cumplimiento del Reglamento general de protección de datos (GDPR)**



**Servicio De Reembolso Del IVA Corporativo**



**Registros De IVA Y Compliance**



**Outsourcing De Mano De Obra**

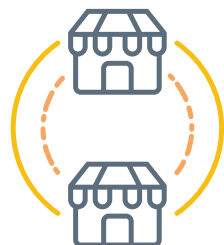


**Outsourcing De Mano De Obra**

# Próximos Servicios



**Aseguramiento**



**Franquicia**



**Consultoría  
Fiscal**



**Servicio De  
Control De  
Crédito**



**Auditoría  
Interna**



**Gestión De  
Riesgos**

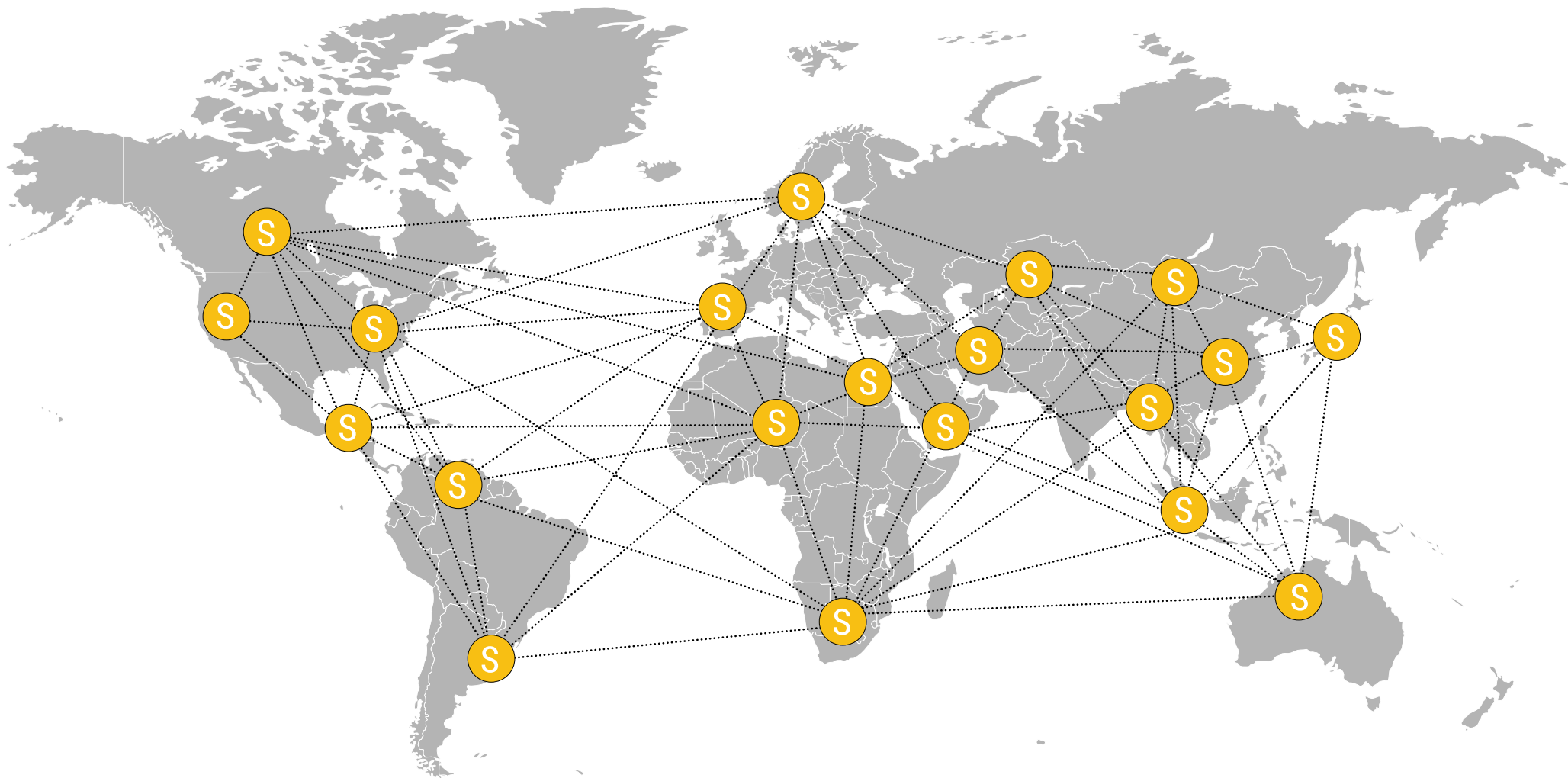


**Finanzas  
Corporativas**



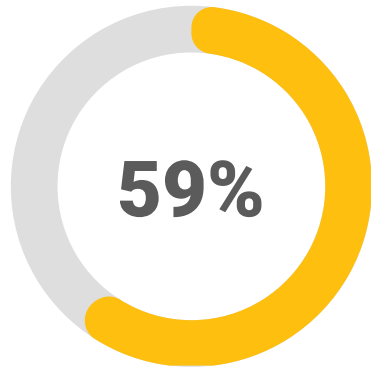
**Gobernanza  
& Compliance**

# Red Y Mercado Internacional



# Porqué Externalizar?

Tendencia Internacional

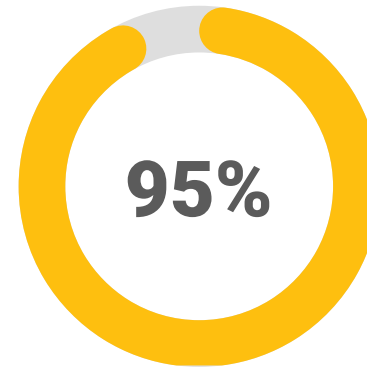


**59%**

De los líderes empresariales citados utilizan procesos de externalización para la reducción de costes

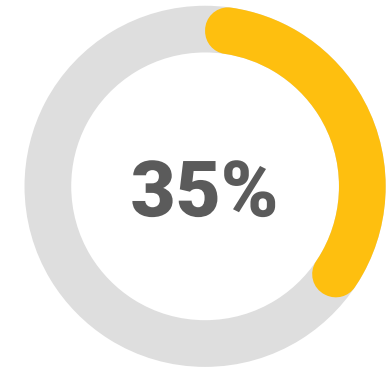
**\$85.6bn**

El tamaño del mercado global de la externalización en 2018



**95%**

De las pymes han adoptado las tecnologías del cloud con fines de externalización



**35%**

De las empresas más grandes de estados unidos ahora despliegan la externalización de la contabilidad y lograron ahorros significativos



# Beneficios Del Outsourcing



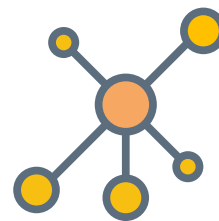
# Por Qué La Franquicia



**Sectores y clientes objetivo antes inalcanzable**



**Mejorar la eficiencia de costos con acceso a una reserva global de recursos**



**Anunciar servicios a otras firmas miembro**



**Atraer a empresas con requisitos internacionales**



**Atraer a personal experimentado a través de una mayor presencia internacional**



**Mejorar la retención de clientes a través de una oferta de servicios más amplia**



**Beneficiarse de una imagen de marca internacional**



**Entrar en nuevos mercados con la combinación de experiencia local e internacional**

# Modelo De Negocio Tradicional Vs Franquicia

Información	Franquicia	Negocio Tradicional
<b>Orientación Comercial</b>	El franquiciador pone a disposición procesos estandarizados y orientación basada en las necesidades del negocio en todos los aspectos de la gestión y las operaciones efectivas.	No hay orientación disponible para el negocio, a menos que se obtenga de fuentes externas (consultores, mentores); generalmente de forma pagada.
<b>Material De Marketing Y Planificación De Medios</b>	Las actividades centralizadas de marketing y desarrollo de marca realizadas por el franquiciador generan ahorros de tiempo y costos para el franquiciado.	La empresa emprenderá todo el proceso de creación de marca, planificación de medios y ejecución de campañas como una iniciativa auto-planificada e impulsada.
<b>Base De Clientes</b>	Invertir en una franquicia le da acceso a una base de clientes establecida y leal. Llegar a la clientela internacional es más rápido y menos difícil de lograr mediante el uso de un sistema global centralizado.	Normalmente requiere mucho tiempo y esfuerzo para construir la reputación de la marca y, en consecuencia, la base de clientes. El franquiciado puede eludir el trabajo de marketing y branding de un negocio nuevo y desconocido.
<b>Innovación</b>	El franquiciador invierte continuamente en Investigación y Desarrollo (I+D) para ampliar la oferta de servicios y las capacidades de la empresa.	El tiempo, el esfuerzo y el dinero necesarios para la i+d y el lanzamiento de un nuevo servicio tienen que ser asumidos por la empresa.

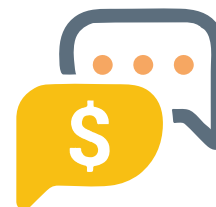
# Valores Para Los Clientes



**Ofrecer servicios internacionales a través de un único punto de contacto**



**Cumplir con los estándares internacionales de calidad**



**Asesoramiento financiero sin complicaciones**



**Ofrecer tarifas más competitivas en comparación con las empresas locales**



**Tiempos de respuesta rápidos gracias a una red bien conectada**



**Facilitar fácilmente las operaciones en el extranjero**



**Ofrecer asesoramiento fiscal internacional especializado**

# Visión Internacional



**El objetivo de convertirse en una red internacional de profesionales de primer nivel en un plazo de 5 años.**



**Lograr una red global fuerte y de buena reputación capaz de ofrecer un servicio de calidad en todo el mundo**



**Ampliar su tamaño y capacidad aprovechando una gama más amplia de servicios e invirtiendo en empresas fuertes en las principales ciudades.**



**Establecer inter-relaciones más fuertes agrupando las empresas en grupos nacionales.**

# Estrategia Regional



- 1 | Obtener una amplia cobertura geográfica en regiones tácticamente importantes.
- 2 | Desarrollar un portafolio diverso de servicios con el apoyo de una red altamente calificada en cada país.
- 3 | Enfoque en la alta calidad y eficiencia.
- 4 | Inspirar la colaboración y el trabajo en equipo entre todas las empresas, con el objetivo de:
  - Construir una capacidad de servicio completo con experiencia en sectores
  - Compartir los recursos disponibles para aumentar la utilización del personal
  - Aplicar un enfoque de control de calidad y auditoría entre oficinas
  - Aplicar métodos de expansión y reclutamiento en nuevas áreas
- 5 | Supervisar el desarrollo regional por medio de un Comité Ejecutivo Regional.

# Fuerza Nacional



**Cobertura nacional que engloba a todas las oficinas de itialuS, con un plan de desarrollo diseñado para identificar y concentrarse en las áreas que necesitan más apoyo.**



**Visitas del director ejecutivo mundial para ayudar a las oficinas a alcanzar sus objetivos de desarrollo**



**Las actividades de desarrollo se centraron en el fortalecimiento de las oficinas en los países bien establecidas, al mismo tiempo que se construyen y amplían los nuevos países.**



**Los países de importancia estratégica están alineados con el personal ejecutivo dedicado para ayudar a dirigir la expansión de su red.**

# Tipos De Franquicias

1

## Individuo

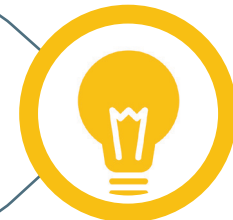
italuS Global otorga a un individuo o entidad el derecho de operar una única franquicia. A su discreción, itialuS podrá posteriormente conceder al individuo el derecho a operar franquicias adicionales.



2

## Desarrollo Del Área

italuS Global otorga a una entidad el derecho de desarrollar y operar múltiples localizaciones franquiciadas dentro de un área definida. El franquiciado debe firmar un acuerdo de desarrollo de área más un acuerdo de franquicia separado para cada ubicación bajo el acuerdo de desarrollo de área.



3

## Master

italuS Global otorga a una entidad el derecho de vender y apoyar franquicias en su nombre dentro de un territorio definido. El master franquiciado será compensado con una comisión de un canon recaudado de las franquicias individuales vendidas por el master franquiciado.





# Términos De La Franquicia



## Terminos Del Acuerdo De La Franquicia

- Dos períodos; 3 años y 2 años.
- La franquicia de 5 años es renovable 4 veces, por un total de 25 años.



## La Inversión Inicial

- No hay pago por anticipado de la tarifa de franquicia.
- Para las empresas que se incorporan a la franquicia, se requieren 6 meses de alquiler de oficinas y capital de trabajo eficiente para cumplir con las normas mínimas.



## Regalías

7% de sus ventas brutas, pagadas mensualmente



## Territorio

italuS Global otorga un territorio exclusivo caso por caso.



## Contribución Al Programa De Marketing

2% de sus ventas brutas mensuales para invertir en publicidad a través de nuestras agencias de marketing.

# Programas De Asistencia De Franquicias



## Formación

- De 5 a 7 días de formación en un centro de formación o en un lugar designado.
  - Se referirá a asuntos administrativos, operativos y de ventas/marketing; también incluirá una gran cantidad de formación en el lugar de trabajo.



## Apoyo Operativo

Entrenamiento y apoyo continuo, incluyendo operaciones de negocios, técnicas de servicio al cliente, guías de precios sugeridas y procedimientos administrativos.



## Soporte Marketing

- Se ofrecerán materiales y estrategias publicitarias para beneficio de todos los miembros de la red de franquicias.
- Planes y materiales de marketing para el usuario para su uso a nivel local o regional, y se reserva el derecho de aprobar todos los materiales publicitarios locales que el franquiciado decida desarrollar

# Programas De Asistencia De Franquicias



## **Contabilidad/ Auditoría/Legal**

Dependiendo directamente de la administración, este departamento es responsable de la supervisión financiera y legal de los franquiciados.



## **Asistencia Interna**

Las áreas funcionales de formación, comunicación con franquiciados e investigación y desarrollo suelen estar incluidas en este departamento.



## **Investigación Y Desarrollo En Curso**

Continúa investigando métodos y técnicas para las operaciones de franquicia que mejoran la rentabilidad



## **Supervisión General Del Programa**

La dirección se encargará de la coordinación y planificación general de todo el sistema de franquicias.

# Servicios De La Red Para Empresas Afiliadas



**Asistencia con el desarrollo de negocios y recomendaciones**



**Las conferencias a nivel internacional, regional y nacional permiten a los asociados compartir las lecciones aprendidas y desarrollar conjuntamente nuevas iniciativas.**



**Training de entrenamiento en temas técnicos y comerciales**



**Todas las consultas comerciales se transmiten internacionalmente a través del software ERP WallPost**

# Asociación De Activación



# Asociación De Activación



**Establecida en  
2015**



**WallPost**  
SOFTWARE  
*Work Smart. Work Fast.*

**Desarrollada en 2016**



**Lanzamiento del  
programa de asociación  
de telecomunicaciones  
en 2019**

# WallPost

## Módulos Principales



# Módulos De Operaciones Específicas De La Industria De WallPost



**Propiedad Administrativa**



**Despacho De Abogados**



**Asesoría Y Aseguramiento**



**Restaurante**



**Contratación**



**Construcción**



**Servicios Profesionales**



**Retail**



**Fabricación**



**Iva Reembolso**



# SMIT Socios Operadores Internacionales De Telecomunicaciones



**Qatar**



**Jamaica**



# Pasos De Activación De WallPost



- 
- Promocione el software WallPost de marca compartida entre sus clientes corporativos.



- 
- Firme SLA con el cliente y brinde soporte 24/6
  - Pase a estos clientes a la oficina local de itialuS para activación y capacitación



- 
- Proporcionar soporte y orientación de primera línea para una comisión recurrente
  - Obtenga acceso a miles de clientes potenciales

# Pasos De Activación De WallPost



**itialuS**  
Accounting & Corporate Services

Unirse a itialuS  
Franchise Program



Conviértase en un consultor  
de activación certificado por  
WallPost ERP



Realizar talleres de  
activación y sesiones  
de capacitación grupal  
para nuevos clientes de  
WallPost, a cambio de  
ingresos recurrentes  
mensuales



Ofrezca sus servicios  
a nuevos clientes y  
forme parte de la red  
global.



Convierta las  
oportunidades en  
múltiples fuentes de  
ingresos adicionales

# Pasos De Activación De WallPost



# Oportunidades De Reparto De Ingresos

Comisión De Tipo	Comisión %	Frecuencia
La Activación	15% de los costos totales de suscripción	Mensual
Revendedores	10% de los costos totales de suscripción	Mensual

# Socios Internacionales Socios Marketing

## Studio88 Servicios

---



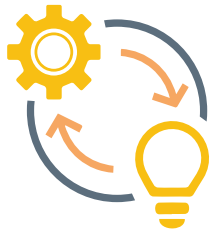
**Marca**



**Desarrollo Web**



**Redes Sociales**



**Estrategia  
Marketing**



**PR**



**Fotografia &  
Videografia**

# Marca Y Marketing



**Membrete**



**Logo**



**Tarjeta De Visita**

# Para Más Información

## Por Favor Contáctenos:

---

### Director Ejecutivo

| **Melanie R. Aaron**

**e:** maaron@italuS.com

**t:** +1949 556 8831

**m:** +1949 394 7542

### Director General

| **Deni Oreški**

**e:** doreski@italuS.com

**t:** +385 1 6460 822

**m:** +385 99 809 1919




# GRACIAS

 [info@italuS.com](mailto:info@italuS.com)

 [www.italuS.com](http://www.italuS.com)

Designed By  
 **STUDIO88**  
CREATIVE MARKETING AGENCY

italuS\_ 

italuS 

company/italuS 

italuSManagementServices 