Dossier franquicias

Franchise dossier

Dossier franchise

muy mucho

muy
mucho

112 tiendas en España, Francia, Andorra, México, Panamá y Portugal

+ de 7.000 referencias

+ de 3.000 novedades anuales constantes

Índice

Nuestra empresa 4

Nuestra filosofía 5

Nuestras tiendas 6

Bases del éxito 8

Expansión 10

Condiciones básicas 11

Nuestra empresa

muy mucho nació como un proyecto familiar durante los años 90 en Barcelona. Sus fundadores de origen europeo encontraron en la cultura mediterránea y cosmopolita los ingredientes ideales para crear un estilo particular de decoración y complementos con matices únicos. Ante el gran éxito del producto **muy mucho** y de sus precios realmente competitivos, la empresa creció rápidamente convirtiéndose en el referente del sector que es hoy en día.

La rotación de productos en las tiendas **muy mucho** es constante. Velas, mobiliario auxiliar, textil de hogar, menaje, cocina, baño, gadgets, artículos de regalo, complementos de moda y bisutería componen un catálogo básico con 7.000 referencias que incluyen aproximadamente más de 3.000 novedades al año.

Our company

muy mucho *was born out of a family project in the 1990s in Barcelona. The European background of its founders found the perfect ingredients in the Mediterranean and cosmopolitan culture to create its own particular style of decorations and complements with a unique touch. The company grew quickly as a result of the great success and truly competitive prices of the* **muy mucho** *brand, becoming the industry leader that it is today.*

Product rotation in **muy mucho** *stores is constant. Candles, small furnishings, home fabrics, tableware, kitchen, bath, gadgets, gift items, fashion accessories and costume jewelry make up a basic catalog of 7,000 items, which includes approximatively more than 3.000 new references per year.*

Notre entreprise

muy mucho *est un projet familial né dans les années 1990 à Barcelone. Ses fondateurs, d'origine européenne, ont trouvé dans la culture méditerranéenne et cosmopolite les ingrédients indispensables à un style particulier de décoration et de compléments aux nuances uniques. Face au grand succès des produits* **muy mucho** *et de ses prix réellement compétitifs, l'entreprise a connu une croissance rapide, devenant la référence du secteur telle qu'on la connaît à l'heure actuelle.*

Dans les magasins **muy mucho**, *la rotation des produits est constante. Bougies, mobilier auxiliaire, linge de maison, services de table, articles de cuisine, articles de salle de bain, gadgets, cadeaux, accessoires de mode et bijouterie fantaisie composent un catalogue général de 7.000 références et qui inclut approximativement plus de 3.000 nouveautés annuelles.*

Nuestra filosofía

Desde **muy mucho** conseguimos llevar a los hogares el concepto de bienestar y de diseño a precios accesibles para todos los bolsillos. Nuestra filosofía se basa en ofrecer una amplia, atractiva y variable gama de productos, totalmente compatibles con la utilidad y el buen gusto.

Las colecciones y los productos **muy mucho** responden a fuertes niveles de exigencia estética que siguen las tendencias actuales y representan un lifestyle en el que los interiores de la casa se caracterizan por ser acogedores, cálidos, tranquilos, y fomentan la creación de ambientes íntimos y confortables. Buscamos igualmente llevar este estilo de vida fuera del ámbito del hogar con accesorios y artículos de moda que ofrece la marca.

La combinación de colores y materiales es clave a la hora de crear el estilo **muy mucho**. Por este motivo diseñamos la mayoría de los productos de nuestra colección. Tonos suaves que aligeran las estancias, líneas simples y cuidadas, son los elementos primordiales en nuestra filosofía.

Our philosophy

We have been delivering the concept of well-being and affordable design to homes for a long time. Our philosophy is based on offering a wide, appealing and variable range of products that perfectly combine utility and good taste.

muy mucho *collections and products meet the strong demand for aesthetics that is prevalent in today's trends. Also, the collections represent a lifestyle in which home interiors are characterized by being cozy, warm and soothing, since they encourage the creation of intimate and comfortable settings. Through the accessories and fashion items that the brand offers, we also strive to take this lifestyle beyond home settings.*

The combination of colors and materials is a key when creating **muy mucho** *style. The basic elements of this philosophy are pastel colors that lighten up rooms, and simple and meticulous lines and designs.*

Notre philosophie

Chez **muy mucho**, *nous réussissons à apporter dans les foyers le concept de bien-être et de design à des prix à la portée de tous les portefeuilles. Notre philosophie est d'offrir une large gamme, attractive et évolutive, de produits utiles et de bon goût.*

Les collections et les produits **muy mucho** *répondent aux forts niveaux d'exigence esthétique qui suivent les actuelles tendances et représentent un lifestyle dans lequel les décorations d'intérieurs sont caractérisées pour être accueillants, chauds, tranquilles, et promeuvent la création de climats intimes et confortables. Nous cherchons à porter également ce style de vie au monde de la mode en offrant des accessoires et des articles de mode aux clients de* **muy mucho**.

La combinaison de couleurs et de matériels est clefs à l'heure de créer le style **muy mucho**. *Pour ce motif nous dessinons la majorité des produits de notre collection. Les tons doux qui allègent les séjours, les lignes simples et soignées, sont les éléments primordiaux dans notre philosophie.*

Nuestras tiendas

Nuestras tiendas son espacios idealmente de entre 200 y 300 m² para garantizar la correcta exposición de los artículos y, al mismo tiempo, permitir que las zonas de paso de los clientes durante su recorrido por el local resulten cómodas y amplias, invitando al descubrimiento y la evasión.

Ubicación

Los locales de **muy mucho** están ubicados en enclaves considerados de primera línea comercial, ya sea por encontrarse en las principales arterias de compras urbanas o bien en importantes centros comerciales.

Estudiamos ubicaciones alternativas pero siempre priorizamos aquellas más comerciales y con un alto nivel de tráfico peatonal.

Our stores

Our stores ideally have a surface area of between 200 and 300 m² to ensure the items are properly displayed without clutter while at the same time giving customers ample space to walk through the store, inviting them to discover it and to lose themselves in it.

Location

muy mucho *stores are sited in prime commercial retail areas, either due to their location in main urban shopping thoroughfares or in leading shopping centers or malls.*

We will consider other locations, but we always prioritize shopping areas with a high amount of pedestrian traffic.

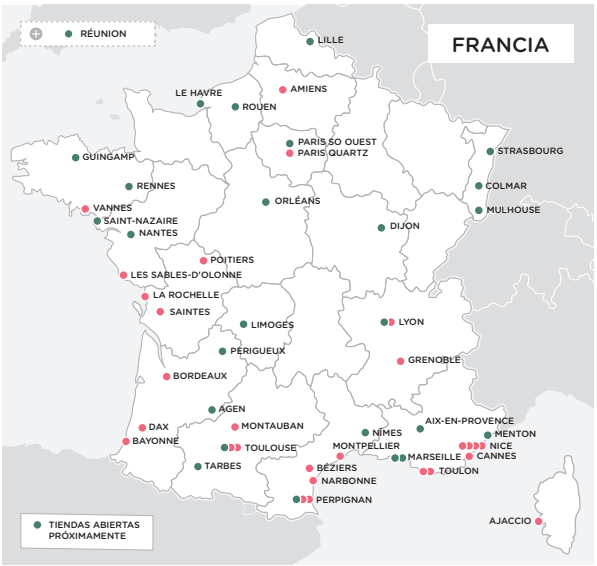
Nos magasins

Nos magasins, d'une surface de 200 à 300 m², sont idéalement conçus pour garantir la bonne exposition des articles et, en même temps, permettre que les zones de passage où flânent les clients soient larges et pratiques, invitant à la découverte et à l'évasion.

Implantation

Les magasins **muy mucho** *sont implantés dans des zones à fort potentiel commercial, soit parce qu'ils se trouvent sur les principales artères urbaines commerçantes ou dans d'importants centres commerciaux.*

Nous étudions d'autres localisations, mais nous donnons toujours la priorité aux zones les plus commerçantes, où la circulation piétonne est importante.



muy mucho cuenta ya con más de 120 tiendas repartidas en España, Francia, México, Panamá, Portugal y Andorra, con previsión de expansión a 3 nuevos mercados en 2019.

muy mucho *has over 120 stores in Spain, France, Mexico, Panama, Portugal and Andorra, and an expansion plan to 3 new markets in 2019.*

muy mucho *a déjà plus de 120 magasins répartis en Espagne, France, Mexique, Panama, Portugal et Andorre, avec anticipation d'expansion à 3 nouveaux marchés en 2019.*

74 ESPAÑA 30 FRANCIA 1 ANDORRA 1 PORTUGAL 5 MÉXICO 2 PANAMÁ

Bases del éxito

Un concepto totalmente diferenciador, una imagen atractiva, un ambiente agradable que anima a pasear sin prisa por la tienda, y una gran cantidad de novedades permanentes a precios muy competitivos son, sin duda, la base de nuestro éxito.

Apoyo completo desde la sede central de muy mucho al franquiciado:

Para la implantación de tiendas:

- Ayuda a las necesidades del business plan
- Soporte y asesoramiento para la creación de la estructura de negocio (gastos medios, personal, suministros, compras...)
- Ayuda a la búsqueda y negociación del local
- Validación de una parte del personal
- Seguimiento de obras y posibilidad de un sistema “llave en mano”
- Soporte técnico para permisos y proyectos (plan de distribución)

Para la gestión de las tiendas:

- Formación del personal y dirección de la tienda
- Apoyo y asistencia continuada de visual merchandising
- Gestión corporativa del marketing global y local incluyendo marketing sensorial
- Compras y reaprovisionamiento
- Procesos de explotación
- Sistema de evaluación de los principales indicadores del negocio: afluencia, captación, conversión, ticket medio, cesta media
- Análisis de desviaciones y planes de acciones

Keys to success

A completely different concept, an appealing image, a pleasant ambiance that beckons customers to stroll through the store, and a large number of new items with very competitive prices are, without a doubt, the keys to our success.

Full support from the **muy mucho** *headquarters to franchisees:*

To set up the stores:

- *Support to the business plan's needs*
- *Support and advice to create the business structure (average expenses, personnel, supplies, sales, etc.)*
- *Help to the search for premises and negotiate price*
- *Selection to a part of the personnel*
- *Monitoring of construction. Possibility of a turnkey system*
- *Technical support with permits and projects (layout)*

To run the stores:

- *Store management training*
- *Constant visual merchandising support*
- *Corporate management of global marketing, including sensory marketing*
- *Purchasing and restocking*
- *Operating processes*
- *System for evaluating key business indicators: customer traffic and acquisition, conversion, average sale*
- *Analysis of deviations and action plans*

Bases du succès

Un concept totalement innovant, une image attractive, un cadre agréable qui donne envie de déambuler tranquillement dans le magasin, et une grande quantité de nouveautés permanentes à des prix très compétitifs : voilà sans doute la base de notre réussite.

Soutien total du siège central de **muy mucho** *envers les franchisés*

Pour l'implantation de magasins :

- *Aide aux besoins du business plan*
- *Soutien et conseil pour la création de la structure d'affaires (dépenses moyennes, personnel, approvisionnements, achats, etc.)*
- *Aide à la recherche et négociation du local*
- *Validation d'une partie du personnel*
- *Aide au suivi des travaux et possibilité de système de clé en main*
- *Support technique pour les permis et projets (plan de distribution)*

Pour la gestion des magasins :

- *Formation de la direction du magasin*
- *Formation et assistance continue au visual merchandising*
- *Gestion institutionnelle du marketing global et local qui inclut le marketing sensoriel*
- *Achats et réapprovisionnement*
- *Processus d'exploitation*
- *Système d'évaluation des principaux indicateurs de l'activité : affluence, captation, conversion, ticket moyen, panier moyen*
- *Analyse des écarts et plans d'action*

Expansión

muy mucho se encuentra actualmente en un momento de gran expansión tanto a nivel nacional como internacional con tiendas en España, Francia, Andorra, México, Panamá y Portugal.

Dentro del plan de crecimiento previsto para los próximos meses, se están negociando acuerdos para la expansión en Reino Unido, Italia, Colombia, Dubái, Emiratos Árabes, Arabia Saudí y Japón.

Actualmente, nuestras cifras son:

- Total de puntos de venta: 112
- Puntos de venta en España: 74
- Puntos de venta en Francia: 30
- Otros puntos de venta fuera de España: 8
- Nuevas aperturas en 2018: 30
- Previsión de aperturas en 2019: 40

Expansion

muy mucho *is currently experiencing a great expansion both in Spain and abroad, with stores in Spain; France, Andorra, Mexico, Panama and Portugal.*

As part of the growth plan scheduled for coming months, we are in negotiation to expand into the United Kingdom, Italy, Colombia, Dubai, the United Arab Emirates, Saudi Arabia and Japan.

We currently have:

- *Total sales outlets: 112*
- *Sales outlets in Spain: 74*
- *Sales outlets in France: 30*
- *Others sales outlets outside Spain: 8*
- *New store openings in 2018: 30*
- *Stores scheduled to open in 2019: 40*

Croissance

muy mucho *se trouve actuellement en pleine croissance, tant sur le marché national qu'à l'international, avec des magasins en France, en Espagne, en Andorre, au Mexique, au Panama et au Portugal.*

Dans le plan de croissance prévu pour les prochains mois, des négotations sont en cours pour l'implantation de l'enseigne au Royaume-Uni, en Italie, en Colombie, à Dubaï, aux Émirats Arabes Unis, en Arabie Saoudite et au Japon.

Actuellement, les chiffres sont les suivants :

- *Nombre total de points de vente : 112*
- *Points de vente en Espagne : 74*
- *Points de vente en France : 30*
- *Autres points de vente hors Espagne : 8*
- *Nouvelles ouvertures en 2018 : 30*
- *Prévision d'ouvertures en 2019 : 40*

Conditions de base*

Canon de entrada	15.000 €
Inversión media**	140.000 €
Mercancía	40/60.000 €
Ubicaciones	Ejes comerciales o centro comerciales de ciudades de >50.000 hab.
Superficie de locales	200-300 m²

* *Todos los datos e informes presentes en este documento son meramente orientativos y aproximados y deben ser personalizados en cada caso y circunstancia. En ningún caso este documento puede ser interpretado con carácter contractual o como acuerdo comercial.*

** *La inversión media depende de la superficie y del estado del local, el coste de la construcción y de la adaptación del local.*

*Basics conditions**

Franchise Fee	*€ 15,000*
*Average investment***	*€ 140,000*
Merchandise	*€ 40,000-60,000*
Locations	*Retail districts or shopping centers in cities with over 50,000 inhabitants*
Surface area of premises	*200-300 m²*

* *All of the figures and data in this document are approximate and would have to be tailored to each case and circumstance. Under no conditions can this document and dossier be interpreted as a contract or commercial agreement.*

** *Average investment depends on the shop's area and condition, construction cost and layout adaptation.*

*Conditions de base**

Droits d'entrée	*15.000 €*
*Investissement moyen***	*140.000 €*
Marchandise	*40/60.000 €*
Implantation	*Artères commerciales ou centres commerciaux dans villes de plus de 50.000 hab.*
Surface des établissements	*200-300 m²*

* *Toutes les données et informations présentées dans ce document sont données à titre indicatif et approximatif et doivent être personnalisées selon chaque cas et situation. Ce document et dossier ne doivent en aucun cas être interprété comme un contrat ou un accord commercial.*

** *Investissement moyen suivant le surface et l'état du local, coût de construction et adaptation du local.*

muy mucho

Para más información puede contactarnos en:
For further information you can contact us at:
Pour toute demande d'information, vous pouvez nous contacter au:

franquicias@muyimport.com
+34 932 890 410

muy import SL - NIF B-62165659
C/ Enric Prat de la Riba, 6 - P.I. Fonollar
08830 Sant Boi de Llobregat
Barcelona - Spain