

# Manual BrandCenter



BY MASCOTA FRANQUICIAS, S.L., inscrita en Registro Franquiciadores Ministerio Economía, Industria y Competitividad del Gobierno de España con código de Franquiciador 2016072602082F

BY MASCOTA LA TIENDA DE TU MASCOTA, registro en Oficina Española de Patentes y Marcas 25-11-2015, No 3.570.390.

BY MASCOTA FRANQUICIAS, S.L., sociedad con domicilio en Sant Cugat del Vallés, Avenida Cerdanyola no 79-81 4o 9a (08172, Barcelona), NIF B-66723438, inscrita en Registro Mercantil de Barcelona, al Tomo 45285, Folio 6, Hoja B-482866.

# Manual BrandCenter

¿Qué contiene?

¿Cómo funciona?

Tipo de campañas

Normas BrandCenter

Acciones Recomendadas en exterior

Acciones recomendadas en tienda

Campañas recomendadas para iniciar tienda

## Acceso

<https://bymascota.com/brandcenter-home/>

*\*Solicitar Usuario y contraseña a central*

# BrandCenter

## ¿Qué contiene?



### Material corporativo

Material para que el franquiciado realice merchandising y/o objetos personalizados con empresas externas a By Mascota.

### Campañas genérica

Campañas testeadas que han funcionado en nuestra tienda central y que sirven para todos los franquiciados

### Documentos

Documentos legales

### Manuales

Manuales de recomendaciones para mejorar las ventas.

## ¿Porqué nacen brandcenter?

BrandCenter nace como herramienta para simplificar a la central el proceso de creación de campañas y para aportar a los franquiciados una herramienta agil y cómoda para realizar campañas sin necesidad de sobre cargar la central



# BrandCenter

## ¿Cómo funciona?

El menú principal de brandcenter es un filtro para poder encontrar más rápidamente la campaña que buscas.

En la ficha de cada campaña encontrarás información del contenido general y una ficha por cada pieza.

Cada ficha de pieza contiene muestra de la pieza, especificaciones concretas sobre como imprimir y utilizar y botón de descarga.

### Ficha pieza

Ficha de una pieza. Cada ficha contiene un material concreto a descargar.

The screenshot shows the BrandCenter website interface. At the top, there is a navigation bar with the logo 'By Mascota' and the tagline 'La franquicia n°1 en mascotas'. Below the navigation bar, there is a filter menu for campaigns, with options like 'BC Home', 'Importantes', 'Por meses', 'Por fiestas', 'Por servicios', 'Promos-Oferas', 'Documentos', 'Novedades', and 'Manuales'. The main content area is titled 'Anunciarse en el exterior' and includes a section '¿Que incluye?' with a list of items: 'Cartel vertical, para utilizar en varios formatos...', 'Flyer genérico para anunciar los servicios de cada tienda', and 'Flyers especiales para promocionar cada servicio.'. Below this, there is a section 'Temporada recomendada:' with the text 'Todo el año'. The 'Material para descargar:' section is divided into 'Carteles' and 'Flyers'. The 'Carteles' section shows a 'Cartel Genérico' with a preview image and a list of download buttons for various formats: 003-Hospital, 004-Letra, 006-Rectangular, 007-Modo Recorten, 009-Craminet, 010-Almbrat, 011-Andorra, and 012-6da. The 'Flyers' section shows a 'Flyer Genérico' with a preview image and the same list of download buttons. The website footer includes the same navigation bar as the top.

### Menú Principal

Filtro de campañas.

Explicado extensamente en siguiente página.

### Info

Información del contenido de la página, campañas, temporada recomendada,...

### Muestra

Ejemplo del tipo de cartel.  
\* Puede ser diferente al descargado, comprobar

### Descripción

Información del cartel y del método de impresión a utilizar

### Botón Descarga

Botones de descarga de material genérico o por tienda.

**\* IMPORTANTE:** Comprobar que este correcto todo el material descargado. Nombre, direcciones, ortografía, ... Central no se hace responsable del material impreso con errores.

# BrandCenter

## Tipo de campañas

Brandcenter dispone de múltiples campañas que cada mes estamos actualizando e incorporando nuevas. La manera más eficaz de conocerlas todas es acceder a cada una e ir visualizándolas para saber de su existencia cuando las necesitemos. Por otro lado en central creamos un menú principal para agilizar las búsquedas. Este menú puede variar debido al constante crecimiento de la plataforma





# BrandCenter

# Normas BrandCenter

---

## Todos los carteles son genéricos

Los carteles y material por norma general son genéricos para todas las tiendas (no están personalizados para cada franquiciado). Esto es para reducir el espacio en el servidor ya que cada cartel suele ocupar de 20MB hasta 1GB.

## Recomendación vs Obligación

Desde central no obligamos al franquiciado a realizar nuestras campañas pero si que las recomendamos si desean obtener una facturación parecida a la de nuestra tienda piloto en Hospitalet del Llobregat. Nuestras campañas han estado probadas allí y bien realizadas aumentan tanto la facturación como lo que es más importante, la cantidad de clientes registrados.

**El franquiciado** siempre puede optar por otras campañas que no sean las recomendadas teniendo en cuenta que él **es el responsable de su tienda**.

## Solicitar material nuevo

Realizar material personalizado tendrá un coste en horas de diseño (a parte del coste de impresión si se solicita).

Este coste se puede reducir si la campaña solicitada por el franquiciado es una campaña en la que unanimidad de los franquiciados la quieren.





# Acciones Recomendadas

# Campañas Exterior

## Publi contacto cliente

**MUY**  
Efectiva

Es la publicidad recomendada por By Mascota ya que es la que más clientes nos ha reportado en tienda.

Consiste en entablar conversación con los viandantes no sólo para anunciar nuestra tienda o promociones sino también para dar los buenos días y estar en contacto con futuros clientes.

Es ideal que lo hagan los propios empleados ya que el cliente agradece expertos y da familiaridad. Hay que **transmitir alegría y dinamismo**.

Para los más vergonzosos pueden ayudarse de flayer para entrar en contacto. También hay acciones extra como **disfrazarse de mascota** o **nuestra bicicleta** para aumentar el acercamiento del viandante.

### Recomendación:

Empleados y/o encargados salir al día una hora. En puerta de tienda o cercanías.

### Datos en Hospitalet:

+ 120 clientes semanal  
primeras campañas con bici

## Reparto Publicidad

**POCO**  
Efectiva

Es publicidad en calle sin entrar en contacto con el cliente.

Consiste en el reparto de flayer en mano, buzoneo de publicidad y/o otros métodos de entrega sin entrar en contacto con el cliente y sin buscar caer en simpatía.

También entraría en este pack la publicidad en revistas, cines, autobuses, radio, webs, ...

Este tipo de publicidad tiene un % de retorno bajo por la experiencia que hemos tenido probando diferentes tipos de campaña.

No lo recomiendo, personalmente he tirado muchos panfletos publicitarios a la basura sin mirarlos, y no recuerdo nunca haber ido a una tienda por haber visto el anuncio en un cartel, autobús o revista de la calle. Aparte lo hemos probado.

### % Retorno aproximado:

0,02% Retorno  
Aprox.cada 10.000 visualizaciones viene 2

## Publi en otros comercios

**POCO**  
Efectiva

Es la publicidad que podemos colocar en comercios cercanos a nuestra tienda.

Consiste en acordar con negocios y comercios cercanos que os dejen poner publicidad en su establecimiento, carteles o flayers.

Tiene poco retorno pero el gasto de realizarlo es mínimo (el coste del cartel) y es duradero. Como central lo recomiendo.

También es muy interesante con las casas de adopciones o protectoras. La casa de adopción debería incluir vuestra publicidad en su local y vosotros a cambio publicaríais animales de adopción de su casa en vuestras redes sociales y/ mueble solidario.

### Retorno/Coste

Publicidad con Coste bajo  
El retorno no lo hemos calculado

# Acciones Recomendadas

# Campañas en tienda

## Contacto cliente

Es importante lo que el cliente siente en nuestras tiendas.

El cliente debe sentirse asesorado y arropados tanto por responsables de tienda como peluqueros y/o veterinarios.

Dar lo buenos días y solicitar si necesitan ayuda siempre que entren, sin perseguirles por toda la tienda, sólo si nos necesitan.

### Importante:

#### Si hay una promoción anunciarla

Por muchos carteles que tengamos anunciar verbalmente lo que tenemos en promoción. Si el cliente es habitual repetírsela cuando vuelva a venir. No es malo ser constante

## Venta Cruzada

Los **responsables de tienda** debe, a parte de vender productos en tienda, recomendar los servicios que tenemos, Peluquería y Veterinaria. Fardar de lo excelente y espectacular que es vuestro peluquero y veterinaria.

Del mismo modo **peluquero y veterinario** deben ser comerciales y recomendar productos de tienda que sean interesantes de vender o otros servicios.

*Ejemplo: El peluquero puede recomendar al cliente hacer una revisión de oídos con nuestro veterinario.*

Si peluquero y/o veterinario no hacen nada que atiendan y/o entren en contacto con los clientes. Al cliente le gusta que le atiendan y asesoren profesionales, y en el caso del veterinario les ayuda a confiar en ellos, ya que suele haber desconfianza inicialmente.

## Dinamismo y acción

Es importante que el cliente nos vean activos. El pasotismo se paga caro a la larga. A todos cuando vamos a tomar el café o al supermercado esperamos que nos atiendan rápido y con amabilidad. A parte cuando vemos alguien vagueando somos crueles y juzgamos severamente.

Lo que transmites es lo que hacen que vuelva la gente. Ser simpáticos sin sobrepasarse y respetuosos.

### Normas que seguimos en central

**No fumar en cercanías del establecimiento**

**Si no hay nada que hacer, se entra en contacto con clientes en tienda, sino en contacto con clientes en calle, sino se limpia la tienda.**  
*No transmitir vagueza.*

*No jugar con el móvil, ni ver películas, ni perder el tiempo en horario de trabajo. Es trabajo.*

*Hablar con los clientes, no entre empleados si hay gente en tienda. Los corraletes no son agradables.*

**Ser agradable con el cliente sin llegar a entablar una amistad.**



# Campañas recomendadas para **Iniciar tienda**

Es importante tener un concepto básico de inicio, Las campañas sirven para que la gente venga a nuestra tienda.  
Por otro lado, el trato y el servicio que los ofrezcamos sirven para que la gente vuelva.

Nosotros realizamos campañas según lo que queremos potenciar o puede atraer y en tienda derivamos a donde queremos.

## **EJEMPLO:**

*Lanzamos una promo con flyer de 4+1 en Peluquería porque la peluquería va mal.  
El cliente viene por esto pero si es nuevo le enseñamos nuestra espectacular tienda y le hablamos de nuestro fantástico veterinario,  
finalmente le invitamos a la peluquería.*

### Campañas recomendadas para **Tienda+Peluquería** **Campaña 4+1 en Peluquería.**

Ofrecemos una promoción interesante en peluquería para rellenar nuestra agenda de clientes y ficharlos como clientes, esto nos sirve para que vengan a nuestra tienda

#### **Link BrandCenter**

<https://bymascota.com/brandcenter/41-corte-pelo/>  
<https://bymascota.com/brandcenter/4-1-banos/>

### Campañas recomendadas para **Tienda** **Bicicleta+Flyer.**

Paseamos durante 2 semanas con nuestra bicicleta By Mascota, entrando en contacto con la gente del barrio y ofreciendo un flyer promocional con regalo para que vengan a tienda.

#### **Manual Campaña**

<https://bymascota.com/wp-content/uploads/2017/dossiers/dossier-campaña-bicicleta.pdf>

#### **Link BrandCenter flyers**

<https://bymascota.com/brandcenter/carteles-exterior/>



BrandCenter

# Dudas y consultas

Si tenéis dudas, sugerencias o consultas,  
no dudeis en llamarme a la central

Estaré encantado de atenderos

Atentamente,

**Dani Blanco**

Dirección de Imagen By Mascota



BY MASCOTA FRANQUICIAS, S.L., inscrita en Registro Franquiciadores Ministerio Economía, Industria y Competitividad del Gobierno de España con código de Franquiciador 2016072602082F

BY MASCOTA LA TIENDA DE TU MASCOTA, registro en Oficina Española de Patentes y Marcas 25-11-2015, No 3.570.390.

BY MASCOTA FRANQUICIAS, S.L., sociedad con domicilio en Sant Cugat del Vallés, Avenida Cerdanyola no 79-81 4o 9a (08172, Barcelona), NIF B-66723438, inscrita en Registro Mercantil de Barcelona, al Tomo 45285, Folio 6, Hoja B-482866.