

PARADOR

ATALAYA

1942

— Franquicias —



Quienes somos

Nuestra historia

Cumpliendo casi 80 años, la historia del Parador Atalaya de Chascomús mantiene en valor la tradición de sus famosas medialunas y la obligada parada previa de las vacaciones en la costa.

En plan de renovación y expansión, uno de los primeros pasos fue plantear el desarrollo de una imagen corporativa que acompañe y consolide este proceso. El diseño debía reunir todos los atributos necesarios para reflejar el nuevo concepto comercial, su historia, la importancia y la calidad de la experiencia ATALAYA.

El objetivo fue llegar a un sistema fácilmente aplicable, reconocible y amigable, que servirá para la expansión de futuros emprendimientos y su franquicia.

Potenciales puntos estratégicos

Nuestra estrategia de franquicias de Paradores urbanos y semi urbanos se enfoca en puntos estratégicos que cuentan con características propias como autopistas y/o accesos a grandes centros urbanos, arterias principales en ciudades que conceten puntos y/o destinos de importante densidad poblacional, preferentemente con segmentación ABC1.

Es decir, apuntamos a localizaciones que cuentan con importante caudal de vehículos y peatones y con gran visibilidad.

Los locales a los que se apuntan, deben contar con buena ubicación y presencia de marca, de 220m² a 350m² aproximadamente y con amplios frentes con posibilidad de incorporar un sitting en su vereda.



Nuestra misión

Ser líderes en la elaboración de medialunas, pastelería y productos propios de elaboración artesanal.



Respetando las recetas originales y utilizando las mejores materias primas; todo esto complementado con una propuesta de cafetería de calidad, creando así una combinación perfecta de productos y servicios cuyo fin es garantizar una experiencia gratificante para las personas que nos elijen de generación en generación.

Nuestros valores

Calidad

En cada producto o servicio que lleve nuestra marca.

Compromiso

Con nuestros trabajos, nuestros clientes y la comunidad a la que pertenecemos.

Identidad

Argentina en nuestros productos y servicios.

Pasión

Para llevar adelante nuestros desafíos.

Inteligencia

Para enfrentar los cambios.

Integridad

En nuestras decisiones.

Actitud

De servicio.

Productos de nuestra marca



Medialunas



Pastelería



Alfajores



Conitos de
dulce de leche



Dulce de leche



Mermeladas



Franquicias

Nuestro modelo

Atalaya S.A., empresa líder en posicionamiento de marca y operación de formatos de negocios de alta generación de caja en servicios gastronómicos, propone un esquema de franquicias que permite al inversor participar en nuestra propuesta de servicios asociando capital al know how de la compañía.

Proveemos nuestros productos principales desde fábrica asegurando la calidad en todo el proceso.

Contamos además, con alianzas estratégicas con proveedores de renombre que acompañan nuestra propuesta.

Se busca un franquiciado activo, no necesariamente con experiencia en el rubro, pero sí el compromiso y las ganas de desarrollar el proyecto y crecer junto a nuestra marca.

◀ Foto: Franquicia Pilar



▲ Foto: Franquicia Pacifico

Nuestras franquicias

Actualmente contamos con 17 franquicias abiertas y otras próximas a inauguren distintos puntos de la provincia de Buenos Aires.

- ◀ Ruta 193 km 0.5, Zárate
- ◀ Diagonal 7 esq. 120, La Plata
- ◀ Calle 7 y 43, La Plata
- ◀ Ruta 11 7850, Mar del Tuyú
- ◀ Mariano Castex 488, Canning
- ◀ Mariano Castex 3151, Canning
- ◀ Aeroparque Jorge Newbery, Caba
- ◀ Av Belgrano esq. Barcarce, san Telmo, caba
- ◀ Shopping DOT Baires, Caba
- ◀ Av Elcano 3258, Colegiales, Caba
- ◀ Av. Córdoba esq. Scalabrini Ortiz, Palermo, Caba
- ◀ Av. Córdoba esq. calle San Martín, Centro, Caba
- ◀ Ruta 205 y Esteban Echeverría, Cañuelas
- ◀ Panamericana y Guido, Pilar
- ◀ Av Santa Rosa 1556, Ituzaingó
- ◀ Camino Centenario esq. calle 490, Gonnet
- ◀ Lima 241, Centro, Caba

Proximamente

- ◀ Av. Corrientes esq. Gallo, Abasto, Caba
- ◀ Alto Palermo Shopping
- ◀ Colectora Sur J. C. Pugliese 2256, Tandil



▲ Foto: Franquicia Itzaingo

DATOS DEL PROYECTO

Dimensiones	desde 180 m2 / 250 m2
Locación	alto tránsito peatonal y/o vehicular
Contrato	5 años
Canon de ingreso	15.000 USD
Inversión inicial del proyecto	Promedio USD 1000 por M2
Capacitación	Periódica
Manual operativo	Integral
Empleados (promedio local)	10-12 empleados
Regalías	7% de las ventas netas
Facturación NETA (mensual promedio)	USD 60.000
Rentabilidad (promedio por local)	12-15 % de las ventas netas
Recupero promedio	dentro de los 30 meses

PARADOR
ATALAYA
9412

¡Muchas
Gracias!

