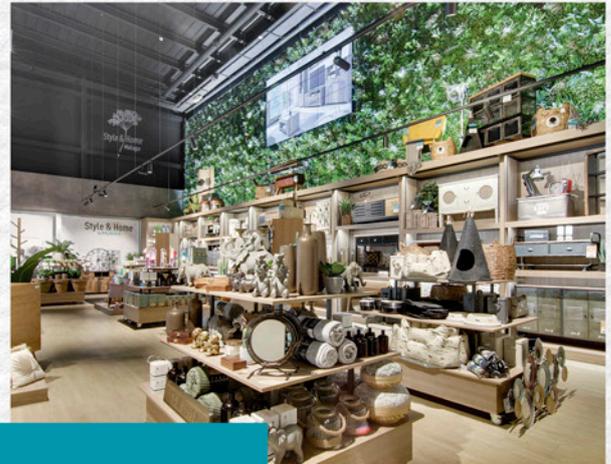


Presume DE NEGOCIO

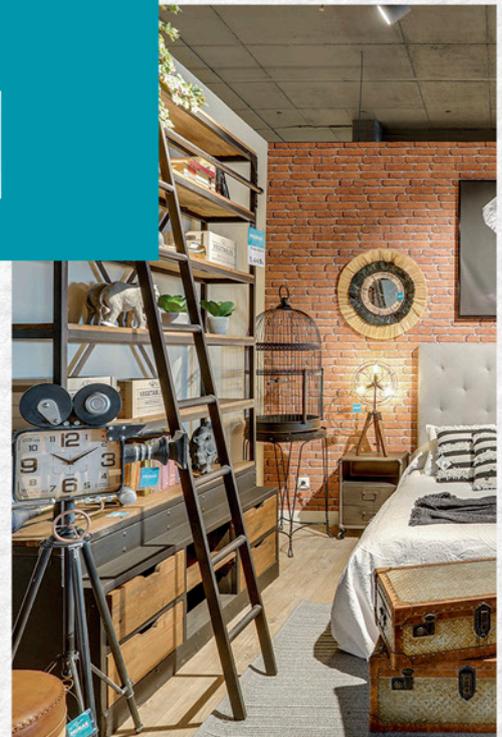
Franquíciate con

MUBAK

el estilo empieza en casa



Marca
el Estilo
de tu
ciudad



MUBAK

el estilo empieza en casa

Después de muchos años de experiencia en el sector del mueble, se hacía imprescindible realizar un análisis y un replanteamiento profundo y estratégico del modelo de negocio, todo ello en base a:

- Crisis económica mundial.
- Crisis del sector en España debido a la burbuja inmobiliaria.
- Entrada y desarrollo de dos nuevos jugadores que cambian las reglas del mercado: IKEA y Conforama. Estos dos operadores facturaron unos 1.900 millones de los 3.000 del sector, por lo que claramente marcan la tendencia y gustos del consumidor actual.
- La influencia de Internet, que ha modificado los patrones de comunicación, consumo, comportamiento...

Durante el año 2016 un equipo de trabajo coordinado por los profesionales de la Central de Franquicias, y apoyados en equipos externos, agencias de marketing y posicionamiento estratégico, profesionales independientes con espíritu crítico y experiencia multisectorial, partners financieros y proveedores de confianza, logran desarrollar el nuevo concepto MUBAK.

El nuevo consumidor del S. XXI ha cambiado, así como su forma de vida y también sus necesidades:

- Hogares con menos metros cuadrados
- Gustos dominantes en el consumidor por productos más sencillos y contemporáneos.
- Estilos más eclécticos, modas y "redecoración" periódica en el hogar.
- Las opciones de compra omnicanal borran las fronteras entre las tiendas del mundo real y el mundo virtual.
- Compradores agnósticos e hiperinformados.
- Los dos drivers principales del mercado son: precio y diseño.

Los pilares de este nuevo concepto de negocio son:

- Presentación por Estilos.
- Tapicería - Descanso - Cocinas.
- Mueble auxiliar y complementos.
- Colecciones de temporada: terraza y jardín, Navidad, productos estacionales, etc.
- Digitalización de la tienda: PLV digital, tótems interactivos, monitores de atención al cliente sincronizados con PLV digital, etc.
- Soporte informático totalmente centralizado alojado en la Nube (Cloud).

Ejes fundamentales que proporcionan la garantía de éxito a este modelo de negocio.

“ El nuevo consumidor del S.XI ha cambiado, así como su forma de vida y también sus necesidades. ”

Las tiendas **MUBAK** abren la puerta a los clientes a vivir experiencias en la compra de muebles y decoración. Los nuevos estilos decorativos toman protagonismo, combinando a la perfección con soluciones prácticas. Lo importante, que el consumidor sienta que en **MUBAK** puede tener su casa como siempre ha querido.

“ Únete ya a Mubak y sé el primero en tu zona en sumarte a este innovador concepto de tienda.

El estilo empieza en Mubak. ”

El proyecto **MUBAK** se inicia en 2017 y ya son 8 las tiendas en España. Si quieres sumarte a esta novedosa idea empresarial, estamos totalmente preparados para acompañarte en esta nueva andadura como franquiciado de nuestra marca.

MUBAK

el estilo empieza en casa



Dossier de franquicia

Para estar y permanecer en la vanguardia del sector, hemos encontrado nuevas fórmulas para conectar con las necesidades de los clientes que quieren llenar de vida sus casas. Fruto de este trabajo nace MUBAK. No es solo una nueva marca, no es solo una tienda de muebles... MUBAK es ¡mucho más!

Un nuevo espacio con estilos, decoración, lleno de ideas y de inspiración. Amueblar una casa es algo más que llenarla de muebles: hay que completarla con experiencias, con sensaciones y con estilo.

Esto es, en esencia, MUBAK.



“
Un nuevo
espacio
con estilos,
decoración, lleno
de ideas y de
inspiración.”



MUBAK
el estilo empieza en casa

Mucho más de lo que
esperas en una tienda
de muebles y decoración



TU APUESTA POR MUBAK: TRES FORMATOS DE TIENDA

Las tiendas Mubak se presentan en 3 formatos bien diferenciados, en función de sus dimensiones y ubicación. Tres modelos de tienda que cumplen a la perfección con la misión de Mubak: "Que te encante estar en tu casa"



1

MUBAK, EL ESTILO EMPIEZA EN CASA

Es la que más se asocia al sector del mueble tradicional. Grandes superficies de unos 2.000 m², con muebles, decoración, auxiliares y cocinas. Su originalidad radica en su puesta en escena: muebles funcionales, ideas multi estilo, auxiliares en tendencia y muchas ideas de decoración para cualquier estancia de la casa. En su claim se resume su propuesta de valor: con Mubak, el estilo empieza en casa.

2

WOW STYLE&HOME

Las tiendas Mubak se adaptan al formato de parque comercial, con una superficie que oscila entre los 800 a 1.200 m², modelo al que pertenece la tienda de Málaga ubicada en el Parque Comercial Bahía Azul. Este concepto de tiendas Mubak es el formato ideal para nuevas ubicaciones y para ciudades donde ya hay centros Mubak de grandes dimensiones. De esta forma se da un impulso a la marca dentro de su zona de influencia, por su presencia en zonas de gran volumen comercial y de clientes.



3

MUBAK URBAN

Es el formato más pequeño de Mubak. Tiendas de 500 a 700 m² ubicadas en núcleos urbanos. Sus reducidas dimensiones cambian de nuevo el concepto de exposición, con una pequeña muestra del universo Mubak. Decoración, regalos y auxiliares con estilo están perfectamente representados. Y se apuesta por la digitalización de la tienda para la venta del mueble de gran formato.

CONOCE **WOW** Style & Home

WOW nace para dar respuesta a las necesidades propias de un Parque Comercial de elevado tránsito de clientes. Una tienda de 1.000 m2 con una selección muy cuidada de las colecciones Mubak.



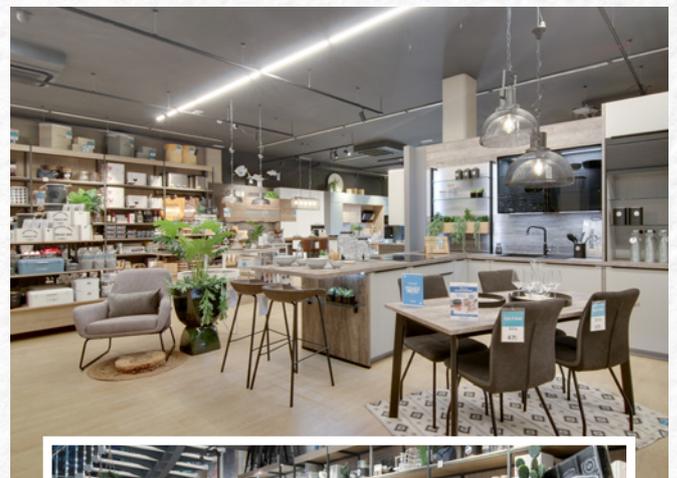
LA PUESTA EN ESCENA ES DIFERENTE: EL MUEBLE AUXILIAR TOMA EL PROTAGONISMO EN LA TIENDA.



LA DECORACIÓN Y LOS REGALOS LLENAN LAS ESTANTERÍAS PARA LA COMPRA DE IMPULSO



MUEBLES AUXILIARES Y SOFÁS CONVIVEN CON LA DECORACIÓN MÁS ACTUAL, CREANDO ESPACIOS ÚNICOS



UNA AMPLIA COLECCIÓN DE COCINAS Y PICKING DE LA SECCIÓN



UNA NUEVA SECCIÓN DE AROMATERAPIA SE DESARROLLA Y POTENCIA PARA MEJORAR LA EXPERIENCIA SENSORIAL DEL CLIENTE



ESPACIOS LLENOS DE INSPIRACIÓN, QUE MARCAN EL ESTILO DE UNA TIENDA DIFERENTE



UNA COMPLETA SECCIÓN DE DESCANSO

CONOCE
WOW
 Style & Home

Y UN GRAN PROTAGONISMO DE LAS ZONAS DE TEMPORADA, CON ESPECIAL HINCAPIÉ EN LA NAVIDAD Y EL ESPACIO TERRAZA-JARDÍN



NUESTRAS VENTAJAS COMPETITIVAS: MUBAK MARCA TENDENCIA

¿Qué es Mubak? Una nueva marca; una tienda de muebles y decoración; un nuevo concepto de interacción con el cliente en su experiencia de compra; una marca 3.0... Mubak es eso y mucho más. Unirse a Mubak es dar un paso más en la venta de muebles y decoración, con gestiones profesionalizadas de todos los procesos de actuación y relación con la central de franquicias. ¡Conócenos!

1

La mejor oferta comercial



El proyecto Mubak dispone de fábrica de muebles e importadora propia. Dos valores que permiten disponer de una mejora notable de los márgenes comerciales en tienda, disponibilidad inmediata de productos, colecciones exclusivas para las tiendas Mubak... Nuevos productos acordes a las exigencias de un mercado cada vez más competitivo.

2

"Know how" aplicado

Estudios de mercado, análisis de la competencia, focus group de consumidores... En definitiva el concepto Mubak se ha elaborado en base a múltiples estudios que se suman al know how adquirido durante los muchos de años de experiencia en el sector de la central de franquicia.

3

Manual de experiencia de marca

En Mubak nada se deja al azar. Todo está calculado, estudiado y se recoge en un Manual de Experiencia de Marca que es la guía para todos nuestros franquiciados. Un manual que está en constante proceso de estudio, mejora y desarrollo.



4

Proveedores exclusivos de Mubak

Mubak tiene una apuesta clara por el valor diferencial en la gama de producto. Colecciones multiestilo con un toque muy personal. Y pensando en la diferenciación, Mubak tiene acuerdos preferenciales y exclusivos con proveedores nacionales e internacionales. Las tiendas Mubak marcan tendencia en cada una de sus soluciones para la casa.



5

Central de compras y servicios

Mubak tiene su propia central de compras y servicios para dar soporte a todas las tiendas franquiciadas. En relación al producto, coordinamos compras unificadas, acuerdos preferenciales de compra, selección de productos, etc. Y aportamos gestión profesional en todos los servicios añadidos: informática, publicidad, codificación, entidades financieras, etc.

6

Medición de la experiencia del cliente



La valoración sobre la experiencia de compra de un cliente no se basa en suposiciones ni impresiones. En Mubak medimos los grados de satisfacción en función de variables objetivas proporcionadas por el propio cliente. Nuestro software de medición nos permite disponer de esos datos, comparar y tomar decisiones basadas en las conclusiones obtenidas.

7

Software propio en la nube

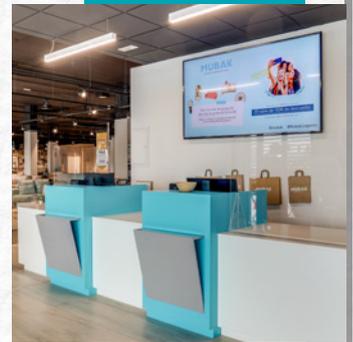
Gestión comercial, estadísticas de venta, análisis de resultados, codificación... En Mubak dispones de un software propio alojado en la nube para el día a día de tu tienda. Y todo con el apoyo y coordinación de la central de franquicias.



8

Gestión digital de la publicidad en el punto de venta

La cartelería digital en el punto de venta se gestiona desde la central de franquicias. Mediante una aplicación de contenidos se coordina la publicidad de cada tienda, permitiendo atender además a necesidades específicas.



9

Renovación total de las tiendas

Las tiendas Mubak se identifican nada más entrar. La puesta en escena, la cartelería comercial, la iluminación, los suelos... Todo en conjunto dan forma al diseño de los puntos de venta Mubak. Unirte a Mubak supone dar a tu exposición una apariencia única, imaginativa, divertida y, por supuesto, muy comercial.



Nuestro valor estrella: apostar por la transparencia

En Mubak tenemos una premisa básica: la transparencia. Transparencia en todas nuestras interacciones con clientes, proveedores, staff de tienda, franquiciados... etc. Transparencia no es solo información adecuada en el momento adecuado, es información de valor cuando nadie la espera. Así generaremos confianza en la marca.

10

Gestión del CRM



Los clientes practican a diario la multicanalidad. Y es por eso que Mubak es una marca OMNICANAL. Para profundizar y llevar a cabo esta propuesta contamos con una empresa de gran prestigio en el sector para la gestión de nuestro CRM. Una comunicación online que repercute en el grado de satisfacción del cliente offline.

SERVICIOS AL FRANQUICIADO

Todo el saber hacer de estos años se suma a un profundo estudio del mercado para lanzar esta nueva marca. La sociedad que asume la gestión y desarrollo de la franquicia **MUBAK**, se compone de un equipo multidisciplinar de profesionales de diferentes áreas: expansión, producto, marketing, adecuación e implantación de tiendas, etc.



1 BÚSQUEDA DE TERRENOS

Apoyo en la búsqueda de terrenos y/o instalaciones si no se dispone de ellas. Asesoramiento sobre la idoneidad del local y selección del emplazamiento.

2 ADECUACIÓN DE INSTALACIONES

Coordinación con los arquitectos que desarrollan localmente las obras para la adecuación a la imagen corporativa. Instrucciones sobre merchandising y escaparatismo.

3 RECURSOS HUMANOS

Selección y formación del personal. Tanto formación inicial como cursos periódicos de reciclaje. También incluye la formación al franquiciado.

4 ASESORAMIENTO ESPECÍFICO

Orientación en la concertación de seguros. Asesoramiento en materia de ayudas financieras, en la gestión de venta y administrativa. Orientación en el lanzamiento e inauguración del establecimiento.

5 COLECCIÓN DE PRODUCTOS

Tenemos acuerdos con una amplia cartera proveedores con las condiciones de compra más ventajosas del sector. Disponemos de una gran colección de productos analizados y testados. Mantenemos las colecciones de producto actualizadas y renovadas continuamente. Las tiendas son asesoradas sobre la colección de producto.

6 PUBLICIDAD Y MARKETING

La Central realiza la creatividad de las campañas, no teniendo estas costes para los franquiciados. Las tiendas disponen de un detallado calendario de acciones publicitarias para todo el año, potenciando el flujo de clientes. Incluye gestión comercial, publicidad y promoción de ventas.

7 SOPORTE INFORMÁTICO

El software informático, alojado en la nube, es suministrado por la Central, así como su instalación y formación del equipo para su uso. Se facilita el acceso a los equipos informáticos para los procesos de información (hardware), las aplicaciones informáticas (software) y catálogos interactivos.

8 SEGUIMIENTO CONSTANTE

Se transmite todo el saber hacer a través de seguimiento por parte de los distintos departamentos, así como de visitas de apoyo constantes por parte de profesionales especializados.

9 SISTEMAS DE FINANCIACIÓN

Contamos con acuerdos con Banco Cetelem y Pepper Finance para el crédito a los clientes en las tiendas, con productos especializados, promociones constantes y apoyo en las tiendas de ambas entidades, superando el 90% de aprobación de las financiaciones.

10 EL VALOR DE LA MARCA

Las tiendas que se unan a nuestra cadena van a operar bajo la marca **MUBAK**. La empresa franquiciadora, es propietaria de esta marca en exclusiva para su cesión mediante contrato de franquicia.

MUBAK

el estilo empieza en casa

LA ESTRATEGIA PUBLICITARIA



La Central de franquicias realizará acciones continuadas a través de campañas publicitarias que van a generar una gran afluencia de clientes a las tiendas MUBAK. El plan publicitario

anual incluye campañas y acciones promocionales que, con una duración variable, activan las tiendas. Cada una de estas campañas incorpora diferentes elementos.

1- Folleto, revista, díptico. La publicidad ONLINE toma su protagonismo para dar a conocer las ofertas y promociones de MUBAK. Se trabajarán diferentes soportes adecuados a cada campaña o tipo de promoción.

2- Cuñas de radio. La Central asume la creatividad y producción de las mismas; cada franquiciado asume los costes de su emisión.

3- Spot. Para su inserción en medios convencionales y también para su difusión en plataformas online.

4- Cartelería y etiquetaje en los puntos de venta con soportes digitales y elementos interactivos en diferentes formatos, combinando elementos genéricos con material específico de cada campaña. Este es sin duda un punto fuerte de

MUBAK: la comunicación comercial dentro de la propia tienda.

5- Web corporativa. La web de MUBAK recoge la esencia de esta marca, mostrando las colecciones de productos y la identidad de las tiendas MUBAK. Un escaparate abierto al mundo con todo su esplendor.

6- Blog y redes sociales. En la estrategia de comunicación online el blog de MUBAK y las redes sociales cumplen un importante papel dinamizador.

7- Email Marketing y gestión de un CRM de clientes. Trabajo exhaustivo de nuestras bases de datos de clientes, con herramientas que nos permitan mantener con ellos una comunicación personalizada y eficaz.

COMUNICACIÓN 360°





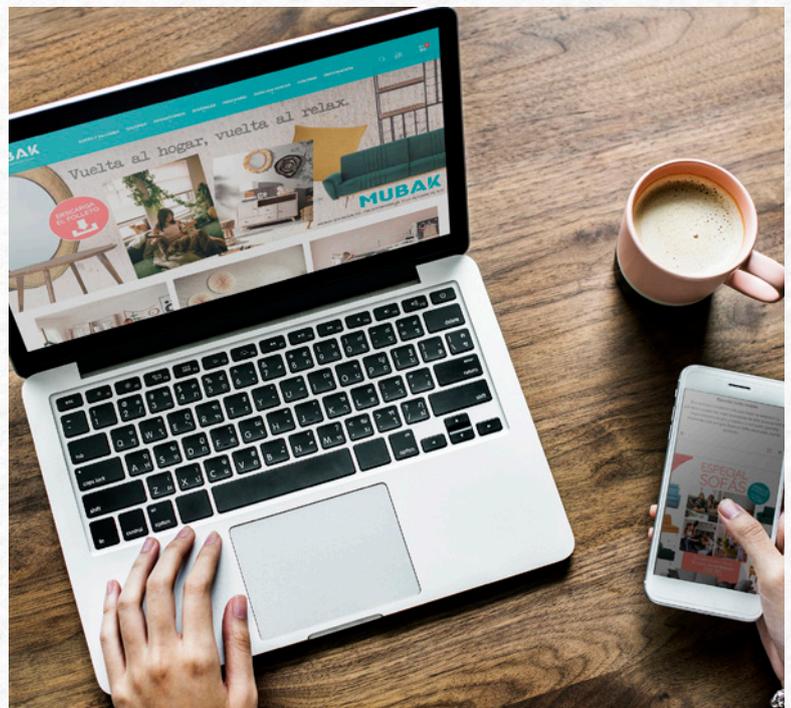
EXPERIENCIA ONLINE, COMPRA EN TIENDA

En las tiendas **MUBAK** el marketing digital se despliega en todas sus posibilidades con el objetivo prioritario de derivar clientes hacia las tiendas. La línea marcada es clara: experiencia online, compra en tienda.

Para lograr este objetivo vamos a sacar partido a todas las herramientas que nos ofrece el marketing digital:

- WEB CORPORATIVA
- REDES SOCIALES
- BLOGGERS E INFLUENCERS
- NEWSLETTER
- REPUTACIÓN DIGITAL
- GOOGLE MY BUSINESS
- LANDING PAGE...

Una estrategia global de acciones en Internet que consiguen que MUBAK entre a formar parte rápidamente entre las opciones de compra de los consumidores. Una estrategia que corre paralela al trabajo en tienda: dinamización de los puntos de venta y desarrollo de la experiencia única en el proceso de compra.



La web de **MUBAK** es adaptativa para todo tipo de dispositivos. Nuestra premisa: siempre presentes ante las necesidades del cliente.



1

UNA EXPERIENCIA ONLINE COMPLETA

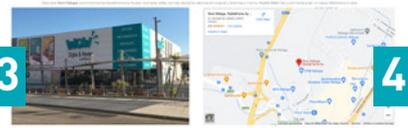
Cada ficha de tienda ofrece una experiencia completa al usuario, con todo lo que necesita antes de realizar su visita a la tienda.



2

1 Difusión de la promoción principal de la tienda, primera llamada de atracción a los clientes.

6 Comunicación sobre secciones específicas de la tienda (ej. cocinas) con enlace a su propia landing.



3

4

2 Visor interactivo del folleto principal en vigor. Somos ecofriendly: huimos del papel.



5



6

3 Imagen de la tienda y principales datos de contacto. Es así de sencillo localizarnos para los clientes.



4 Mapa de Google Maps integrado en la web. Facilitamos a los clientes su desplazamiento hasta la tienda.



7

5 Difusión de otras promociones de la tienda, con posibilidad de descarga del folleto y visores interactivos.

7 Visita inmersiva a la tienda con una presentación en realidad virtual (Matterport) de gran calidad.



En una sola página los clientes pueden conocer rápidamente nuestras tiendas, las promociones en vigor, pedir una cita previa... ¡No falta un detalle!

MUBAK

el estilo empieza en casa

FRANQUICIADOR

FRANQUICIA MUBAK S.L.

Avenida República Argentina 24, planta 2. 41011 Sevilla.

CIF: B-90415464.

CONTACTO: franquicias@mubak.com