



KOL FRANQUICIAS

Cómo se abre una franquicia KOL: los 9 pasos en detalle

Qué pasa en cada etapa, qué hacés vos, qué hace KOL y qué conviene tener listo antes de avanzar.

Guía del proceso de apertura · octubre de 2026

9

pasos hasta la
apertura

4 años

de contrato

0 %

de regalías sobre
ventas

30 días

de capacitación

El proceso completo, en una mirada

Son 9 pasos: 6 hasta la firma del contrato y 3 hasta la apertura. En el paso 4, la carta de intención congela el valor acordado y reserva tu zona antes del desembolso principal.

Hasta la firma pasos 1 a 6

1

Primer contacto

Formulario y dossier

2

Primera reunión

Perfil, plaza y formato

3

Visita

Sucursales activas

4

Carta de intención

Congela el valor y reserva la zona

5

Comité

Aprobación final

6

Firma

Contrato de 4 años

Hasta la apertura pasos 7 a 9

7

Local

Proyecto y montaje

8

Capacitación

30 días en local escuela

9

Apertura

Soporte presencial y continuo

Los números que vas a ver en el camino

US\$ 3.000

derecho inicial, pago único

0 %

regalías y canon de publicidad

Desde US\$ 23.000

inversión total estimada, formato isla

US\$ 35.300

inversión total estimada, formato estándar

10 m² / 25 m²

superficie mínima de isla y estándar

40.000

habitantes mínimos de la plaza

18–24 meses

recupero estimado, con casos de recupero en 12 meses, sobre un contrato de 4 años

30 días

de capacitación en un local escuela

Valores en dólares, sujetos a actualización. La exclusividad de zona es condicionada y se formaliza en la carta de intención. El recupero es una estimación: depende del margen de cada local.

Conocernos y empezar a conversar

1 Primer contacto

Dejás tus datos en el formulario y KOL se comunica con vos. No requiere reunión ni compromiso: sirve para saber si tu ciudad y tu perfil encajan antes de invertir tiempo.

Vos

- Completás el formulario con tu ciudad, tu zona de interés y si ya tenés local
- Leés la información de la franquicia

KOL

- Recibe tu consulta y te contacta
- Te comparte la información de la franquicia

 **Llevá pensado** en qué ciudad querés abrir, si tenés local propio y con cuánto capital contás.

2 Primera reunión

Primera conversación para conocerte y analizar el proyecto: tu perfil e idea de negocio, la plaza donde querés abrir y el formato comercial que te conviene.

Vos

- Contás tu experiencia, tu tiempo disponible y tu idea de negocio
- Planteás tus dudas sobre inversión y recupero

KOL

- Evalúa perfil, plaza y formato: isla desde 10 m² o estándar desde 25 m²
- Analiza con vos escenarios de venta y costos

El perfil que busca KOL: ganas de crecer y ADN comercial, tiempo para gestionar el negocio, afinidad con el rubro o interés por aprender, residencia en la zona, responsabilidad con la marca y capital para montar la franquicia.

Ver cómo funciona y formalizar tu interés

3 Visita a instalaciones

Recorrés las sucursales activas para ver la operación real antes de decidir. KOL opera hoy 10 locales, 5 propios y 5 franquicias, en Santa Fe, Santo Tomé y Córdoba capital.

Vos

- Visitás uno o más locales
- Mirás cómo se atiende, cómo se exhibe la mercadería y cómo se trabaja con el sistema de gestión

KOL

- Te muestra la operación
- Responde lo que quieras saber del día a día de un local

 **Llevá pensado** qué querés comparar con tu idea de local: tamaño, flujo de gente y equipo.

4 Carta de intención

Formalizás tu interés. La carta congela el valor acordado y reserva tu zona geográfica antes del desembolso principal, de modo que las condiciones que viste no cambian mientras avanzás.

Vos

- Firmás la carta de intención
- Confirmás la zona donde querés abrir

KOL

- Congela el valor acordado
- Reserva tu zona geográfica

Sobre la exclusividad: es condicionada y se formaliza en este paso. El derecho inicial es de US\$ 3.000, pago único.

5 Comité de bienvenida

Es la aprobación final. Con la carta firmada, el comité de KOL revisa tu proyecto y da el visto bueno para pasar al contrato.

Vos

- Te presentás ante el comité con tu proyecto

KOL

- Da la aprobación final
- Te da la bienvenida a la red

Firmar y definir el local

6 Firma de contrato

Se firma el contrato de franquicia. Dura 4 años y no tiene regalías sobre ventas ni canon de publicidad: el derecho inicial es el único pago al franquiciante.

Vos

- Revisás y firmás el contrato
- Conocés las condiciones de cada parte antes de firmar

KOL

- Formaliza el contrato por 4 años
- Confirma 0 % de regalías y 0 % de canon de publicidad

 **Llevá pensado** leer el contrato con tiempo y, si querés, consultarlo con tu asesor legal o tu contador.

7 Local y habilitación

Se define el local, se proyecta y se monta. Si no tenés local, se busca el más adecuado para alcanzar los objetivos del proyecto.

Vos

- Conseguís el local, o lo buscás con KOL, y tramitás las habilitaciones municipales
- Afrontás la obra y el mobiliario

KOL

- Diseña el proyecto del local: distribución, sectores, materiales y presupuesto aproximado
- Acompaña el montaje y la cartelería

Mobiliario y obra: desde US\$ 5.000. **Stock inicial:** aproximadamente US\$ 15.000, que es mercadería para vender. Según el caso, sumá habilitaciones, sellados, llave de comercio y comisión inmobiliaria.

De la capacitación a la puerta abierta

8 Capacitación

30 días en un local escuela de la cadena, antes de abrir. Aprendés el día a día del negocio y el manejo del sistema de gestión propio de KOL.

Vos

- Te capacitás durante 30 días
- Practicás ventas, caja, pedidos y stock

KOL

- Te capacita en un local escuela
- Te enseña el sistema: ventas, caja, pedidos a la casa central, stock, gastos y estadísticas

 **Llevá pensado** quién será el encargado del local. Al inicio alcanza con una persona, o el dueño y uno más.

9 Apertura

Abrís tu local KOL con soporte presencial y continuo. Después, el equipo de KOL queda a disposición en temas administrativos, de marketing y de logística.

Vos

- Abrís y operás el local
- Pedís mercadería y reposición desde el sistema

KOL

- Te acompaña en la apertura y después
- Hace la publicidad de marca, sin costo para vos

Lanzamiento y publicidad de tu local es un gasto único de apertura, no un pago mensual.

Preguntas para llevar

Una lista corta para aprovechar la primera conversación. Tachá las que ya resolviste y sumá las tuyas.

- ☐ ¿Mi ciudad cumple los 40.000 habitantes mínimos y qué zonas hay disponibles?
- ☐ ¿Qué formato me conviene, isla o estándar, y cuál es la inversión total en mi caso?
- ☐ ¿Qué incluye exactamente el derecho inicial de US\$ 3.000?
- ☐ ¿Cómo se condiciona la exclusividad de zona?
- ☐ ¿Qué parte de la obra y qué habilitaciones corren por mi cuenta?
- ☐ ¿Cómo es un día en un local y cuánto tiempo necesito dedicarle?
- ☐ ¿Qué soporte tengo después de la apertura y con qué frecuencia?

El primer paso es el formulario

Indicá la ciudad donde querés abrir y coordinamos la primera reunión, donde vemos tu perfil, la plaza y el formato.

kolaccesorios.com/franquicia

Consultar por una franquicia

Este documento resume el proceso de incorporación a la red KOL y no es una oferta ni una promesa de resultados. Los valores son estimaciones en dólares, sujetos a actualización; la rentabilidad depende de cada local.