KOL FRANQUICIAS

Cómo se abre una franquicia KOL: los 9 pasos

Del primer contacto a la apertura: qué hacés vos, qué hace KOL y qué conviene tener pensado antes de cada paso.

Guía de los 9 pasos · octubre de 2026

9	48 h	0 %	4 años
pasos: 6 hasta la firma y 3 hasta la apertura	para el primer contacto, como máximo	de regalías y de canon de publicidad	de contrato

El proceso completo, en una mirada

Son 9 pasos: 6 hasta la firma del contrato y 3 hasta la apertura. Si los dos lados están listos, la carta de intención y el contrato pueden firmarse el mismo día del encuentro en Santa Fe.

Hasta la firma pasos 1 a 6

1

Primer contacto

WhatsApp o llamada de 15 minutos; te contactamos en menos de 48 h

2

Primera reunión

Online, para conocernos

3

Visita

Instalaciones y locales, en Santa Fe

4

Carta de intención

Congela el precio y reserva tu zona

5

Bienvenida

Aprobación para pasar al contrato

6

Firma

Contrato de 4 años

Hasta la apertura pasos 7 a 9

7

Local y montaje

Con el proyecto de KOL

8

Capacitación

En un local escuela

9

Apertura

Abrís tu local KOL

Es un proceso dinámico: se habla y se ve con cada caso. Los tiempos son una referencia, no plazos garantizados.

02 Hasta la firma · pasos 1 y 2

Conocernos

1 Primer contacto

Nos escribís por WhatsApp o agendás una llamada de 15 minutos. KOL te contacta en menos de 48 horas para conocerte y ver si tu ciudad y tu perfil encajan. No hay compromiso.

Qué hacés vos

- Nos escribís por WhatsApp o agendás la llamada de 15 minutos
- Nos contás tu ciudad, tu zona de interés y si ya tenés local

Qué hace KOL

- Te contacta en menos de 48 horas
- Te comparte la información de la franquicia y coordina la primera reunión

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

2 Primera reunión

Al menos una primera reunión es online, para conocernos: se habla de tu perfil, de la plaza donde querés abrir y del formato que te conviene.

Qué hacés vos

- Contás tu experiencia, tu tiempo disponible y tu idea de negocio
- Traés tus preguntas: inversión, recupero y operación

Qué hace KOL

- Evalúa perfil, plaza y formato: isla desde 10 m² o estándar desde 25 m²
- Responde tus preguntas con números y te muestra cómo trabaja la red

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 la operación y reservar tu zona

3 Visita a instalaciones

Si avanzan, el encuentro es en persona, en Santa Fe, y se coordina con unos 5 días hábiles para que los dos lleguen preparados. Recorrés las instalaciones y los locales para ver la operación real antes de decidir. KOL tiene 10 locales: 5 propios y 5 franquicias.

Qué hacés vos

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

Qué hace KOL

- Te muestra la operación por dentro
- 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

Si decidís avanzar, firmás la carta de intención. Con ella pagás el derecho inicial y se congela el precio acordado: las condiciones que viste no cambian mientras armás el local.

Qué hacés vos

- Firmás la carta de intención y pagás el derecho inicial
- Confirmás la zona donde querés abrir

Qué hace KOL

- Congela el precio acordado
- Reserva tu zona geográfica

El derecho inicial es de US$ 3.000, pago único. Hay un rango de exclusividad que depende de factores de zona. La carta puede firmarse el mismo día del encuentro en Santa Fe.

04 Hasta la firma · pasos 5 y 6

Aprobar y firmar

5 Bienvenida a la red

KOL revisa tu proyecto, da la aprobación final para pasar al contrato y te da la bienvenida a la red.

Qué hacés vos

- Presentás tu proyecto

Qué hace KOL

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

6 Firma de contrato

El contrato dura 4 años y no tiene regalías sobre ventas ni canon de publicidad. Puede firmarse el mismo día del encuentro en Santa Fe, junto con la carta de intención, para abrir el local en alrededor de una semana. O volvés a tu ciudad, lo pensás con calma y se firma después, en tu zona.

Qué hacés vos

- Leés el contrato con tiempo y lo firmás
- Conocés las condiciones de cada parte antes de firmar

Qué hace 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.

Nada se firma a ciegas: primero nos conocemos, después ves la operación real y recién ahí decidís.

05 Hasta la apertura · pasos 7 a 9

Armar el local, capacitarte y abrir

7 Local y montaje

Desde la firma empieza el montaje. Se define el local, se proyecta y se monta. Si no tenés local, se busca con KOL el más adecuado para el proyecto.

Qué hacés vos

- Conseguís el local, o lo buscás con KOL
- Te ocupás de la obra y el mobiliario, con el proyecto de KOL

Qué hace KOL

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

8 Capacitación

Antes de abrir te capacitás en un local escuela de la cadena. Se sugieren 30 días, y la duración se charla con cada franquiciado.

Qué hacés vos

- Te capacitás en un local escuela
- Practicás ventas, caja, pedidos y stock

Qué hace KOL

- Te capacita en el local escuela
- Te enseña el sistema: ventas, caja, pedidos, stock, gastos y estadísticas

Llevá pensado: quién va a atender el local: alcanza con una persona, o el dueño y uno más.

9 Apertura

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

Qué hacés vos

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

Qué hace KOL

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

Los números del camino

Derecho inicial	US$ 3.000, pago único, con la carta de intención
Regalías y canon de publicidad	0 % y 0 %
Inversión total estimada, formato isla	Desde US$ 23.000
Inversión total estimada, formato estándar	US$ 35.300
Superficie mínima	10 m² (isla) y 25 m² (estándar)
Plaza mínima	40.000 habitantes
Recupero estimado	18 a 24 meses, con casos de recupero en 12 meses
Contrato	4 años
Capacitación	En un local escuela: se sugieren 30 días
Personal del local	Una persona, o el dueño y uno más

Necesitás

- Una ciudad de 40.000 habitantes o más, en una zona disponible
- Un local de 10 o 25 m², o buscarlo con KOL
- El capital de la inversión
- Tiempo para gestionar el negocio y alguien a cargo del local

No hace falta

- Pagar regalías ni canon de publicidad
- Armar tu propio sistema de gestión: lo pone KOL
- Armar tu propio stock inicial: está incluido en la inversión

Dónde podés abrir: hay zonas disponibles en todo el país. Hay un rango de exclusividad que depende de factores de zona. ¿Tu ciudad no figura? Indicala por WhatsApp o en la llamada y KOL la evalúa.

Valores en dólares, sujetos a actualización. Hay un rango de exclusividad que depende de factores de zona. El recupero es una estimación: depende del margen de cada local.

07 Para tu primera reunión

Preguntas para llevar

Anotalas y traelas: en la reunión las vemos una por una, con números.

- [ ] ¿Mi ciudad y la zona que elegí están disponibles?
- [ ] ¿Qué formato me conviene, isla o estándar, y cuál es la inversión total en mi caso?
- [ ] ¿Cómo se reserva la zona y qué la mantiene?
- [ ] ¿Cómo funcionan la compra de mercadería y la reposición?
- [ ] ¿Cómo es un día en un local y cuánto tiempo necesito dedicarle?
- [ ] ¿Cómo me acompaña KOL después de abrir?

El primer paso: una llamada de 15 minutos

Elegí el día y la franja horaria, y KOL te llama o te escribe por WhatsApp. Sin costo y sin compromiso: es para conocernos antes de la reunión.

Agendá la llamada
kolaccesorios.com/franquicia/antes-de-firmar

Escribinos por WhatsApp
+54 9 3426 30-7624

Consultá por tu ciudad
kolaccesorios.com/franquicia

Agendar una llamada de 15 minutos

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.