

Contrato de Franquicia Dépil Tech

Reunidos:

Por un lado,

La sociedad Dépil Tech, SAS, con un capital social de 15.000 euros, con domicilio social en 196 Avenue de la Californie, California Park, Château de Leliwa, 06200 Niza

Registro Mercantil de Niza n.º 529 850 455, SIREN 529 850 455

Representada por su administrador en ejercicio, el Sr. D. Jean-Baptiste MAUVENU, nacido el 27 de enero de 1983 en Blois, de nacionalidad francesa, domiciliado en dicha calidad en el domicilio anteriormente mencionado y por el Sr. D. Paul Mauvenu, nacido el 10 de marzo de 1987 en Blois, de nacionalidad francesa.

En lo sucesivo, el "FRANQUICIADOR".

Y:

Por otro lado,

Apellido y nombre:

Nacido(a) el: en

Domiciliado(a) en:

Código postal: Ciudad:

El(la) cual actúa en calidad de administrador de la sociedad:

Con un capital social de

Domicilio social:

En lo sucesivo, el "FRANQUICIADO",

Las partes exponen y deciden pactar las siguientes cláusulas:

PREÁMBULO:

El Franquiciador explota una organización que ha adquirido cierta fama en el sector.

Su actividad consiste en explotar centros de luz pulsada para la fotodepilación y el fotorrejuvenecimiento en tiendas franquiciadas bajo el rótulo DÉPIL TECH.

Cabe señalar que la marca DÉPIL TECH, en lo sucesivo, "la marca" del Franquiciador y el logotipo de DÉPIL TECH, se registraron en el Instituto Nacional de Propiedad Industrial con número 11 3 840 979 para el logotipo y 11/3837330 para la marca.

El Franquiciador es susceptible, gracias a su saber-hacer y a su fama, de contribuir al auge de la clientela del Franquiciado, cosa que este último reconoce, y declara haber recibido una lista de franquiciados y de sus lugares de implantación.

Asimismo, a día de firma del presente contrato, el Franquiciado reconoce su desconocimiento de las técnicas de la profesión; y el Franquiciador se compromete, por medio de una formación previa y durante el contrato, tal y como se detalla en la cláusula VIII, a enseñarle dichas técnicas necesarias para explotar su tienda de "fotorrejuvenecimiento" y "fotodepilación".

El Franquiciado declara reconocer el saber-hacer del Franquiciador y, en particular, con respecto a las implantaciones geográficas y a las restricciones demográficas y socio-profesionales.

El Franquiciado reconoce que el Franquiciador le ha entregado en los plazos necesarios, el expediente que contiene la información precontractual, así como la relación de riesgos y obligaciones que impone la implantación de la actividad y que ha disfrutado del tiempo necesario para reflexionar sobre ello y hacer que a este respecto le aconseje una persona de su elección.

El documento de Información Previa se adjunta al presente contrato.

Por consiguiente, el Franquiciado considera que el Franquiciador ha contribuido a facilitarle los máximos elementos para que su implantación resulte un éxito. No obstante, dado que ejerce una actividad jurídicamente autónoma, se declara conforme en asumir bajo su responsabilidad exclusiva el éxito o el fracaso de sus actividades.

POR CONSIGUIENTE, DE ACUERDO CON LO ANTERIORMENTE EXPUESTO, SE ACUERDA LO SIGUIENTE:

El Franquiciador concede al Franquiciado, el cual acepta, la calidad de Franquiciado para la tienda que desea abrir en el municipio de según las condiciones previstas por la cláusula IV.

Las partes desean organizar sus relaciones tal como sigue:

CLÁUSULA I - *Intuitu personae*, cesión y transmisión, explotación personal

1.1 El presente contrato se celebra *intuitu personae*, en particular, en función de las competencias y aptitudes específicas del Franquiciado en el marco de la explotación de la franquicia.

Por consiguiente, el Franquiciado no podrá ceder ni traspasar los derechos y obligaciones resultantes, en todo o en parte, a título gratuito u oneroso, a ninguna persona ni en ningún concepto ni de ningún modo, sin el acuerdo expreso, previo y por escrito del Franquiciador.

En caso contrario, el Franquiciador estará en su derecho de rescindir el presente contrato de forma inmediata y automática, bajo la responsabilidad completa del Franquiciado y sin perjuicio de cualquier otra actuación que pudiera incoar contra el Franquiciado, en concepto de infracción de las presentes estipulaciones.

Dado que estará muy señalado por la consideración de persona franquiciada, el Franquiciado explotará por sí mismo el sistema que se le concede (mediante una persona física franquiciada o un administrador de la persona jurídica franquiciada) o mediante sus encargados. No podrá hacer que lo sustituya otra persona.

1.2 En caso de cambio de control de la sociedad franquiciada mediante la entrada en el capital de esta misma de un competidor de la red o mediante la cesión de más del 40 % de las acciones, el presente contrato se rescindiré de pleno derecho.

En cualquier caso, el Franquiciado informará al Franquiciador sin demora y mediante carta certificada del cambio de control previsto, para que las partes puedan verificar y analizar las consecuencias del mismo y, eventualmente, establecer las medidas a tomar para regularizar un nuevo contrato de franquicia con la sociedad.

1.3 Asimismo, antes de emprender cualquier trámite en este sentido, el Franquiciado se compromete a informar al Franquiciador mediante carta certificada con acuse de recibo de su intención:

- de vender su tienda;
- de traspasarla, en todo o en parte;
- de aportarla a la sociedad;
- de modificar su dirección;
- de modificar el reparto de participaciones sociales.

El Franquiciado notificará de forma obligatoria al Franquiciador tales proyectos de cesiones o modificaciones mediante carta certificada con acuse de recibo. La respuesta del Franquiciador también se notificará mediante carta certificada con acuse de recibo enviada al Franquiciado durante los 30 días siguientes a la recepción de la carta certificada.

No podrá rechazarse dicho acuerdo sin motivo, pero podrá subordinarse a que se cumplan ciertos criterios que puedan asegurar el éxito del Franquiciado.

1.4 En cualquier caso, no podrá firmarse antes de que el Franquiciado reciba la carta de acuerdo del Franquiciador, incluso bajo cláusula suspensiva, ningún acuerdo ni promesa que tenga por objeto cualquiera de las operaciones previstas en la presente cláusula.

1.5 En cualquier caso, se suspenderá la autorización del Franquiciador, sin que la presente lista resulte limitativa:

- en la fecha de pago de cualquier deuda en curso exigible al Franquiciado, tanto por parte del Franquiciador como de los proveedores o acreedores;
- en la fecha de presentación por parte del Franquiciado de todo su expediente de candidatura, que se entregará en el domicilio social del Franquiciador en presencia del sustituto y, que incluirá, en particular, un certificado bancario procedente del o de los bancos del futuro comprador y que justifique que el 100 % de las cantidades correspondientes al precio de cesión efectivamente se encuentran a disposición del vendedor o se encontrarán en la fecha de ejercicio de opción del contrato de arras;
- en la fecha de firma por parte del sustituto de un ejemplar del contrato de franquicia utilizado por el Franquiciador en la fecha del proyecto de cesión;
- en la fecha de pago por parte del sustituto de una cantidad a tanto alzado de 20.000,00 euros impuestos no incluidos;
- en la fecha de participación del sustituto en la(s) formación(ones) dada(s) por el Franquiciador y pagadera(s) según la tarifa en vigor en la fecha de la sesión;
- en la fecha de asistencia del Franquiciado para con su sustituto durante mínimo 15 días a partir del comienzo de su actividad.

Si el Franquiciado ejerciera en sociedad, la persona física responsable de la explotación asegurará obligatoriamente la administración, será titular de, como mínimo, el 50 % de las participaciones sociales y se constituirá avalista con respecto al Franquiciador de todas las obligaciones de la sociedad.

Se equiparará a una cesión cualquier modificación del capital social que pudiera atender contra dicho umbral de mayoría o cualquier evolución directa o indirecta que modifique el control de la sociedad.

Por lo tanto, dicha modificación se notificará de forma obligatoria al Franquiciador tal como se ha indicado más arriba.

El Franquiciador poseerá un derecho de retracto mediante el cual se le reconocerá la facultad de reemplazar al sustituto durante los 30 días siguientes a la recepción por parte del Franquiciador de un ejemplar del contrato de arras firmado por el vendedor y el comprador. En consecuencia, dicho contrato de arras incluirá una condición suspensiva de 30 días.

En caso de que el Franquiciador ejerciera su derecho de retracto, satisfará el precio ofrecido por el sustituto y cualquier impuesto o gasto relacionado con el mismo.

Excepto disposición contraria, el presente contrato se impondrá a los derechohabientes, consejeros, herederos y cesionarios, así como a cualquier tercero al que se le hubieran cedido o transferido derechos.

Por lo que respecta al Franquiciador, se beneficiará del derecho a ceder la red y, por lo tanto, el presente contrato.

En tal caso, informará al Franquiciado por escrito y en un plazo de 30 días; la cesión prevista no conllevará modificación alguna de las condiciones económicas del presente contrato.

CLÁUSULA II - Vigencia

El presente contrato entrará en vigor el XX/XX/XXXX.

Se celebra con una vigencia de siete años, renovable mediante reconducción tácita.

La eventual resolución será objeto de un acuerdo expreso entre las partes.

El Franquiciado renunciará a indemnización alguna en caso de cese del contrato.

El eventual nuevo contrato podrá modificarse en sus cláusulas y condiciones en función de las evoluciones del saber-hacer del Franquiciador y del mercado.

En caso de que no se renovara el contrato de franquicia, por cualquier motivo, el Franquiciado se compromete:

- a respetar las cláusulas de secreto, de no-competitividad y de no-restablecimiento previstas en el presente contrato;
- a dejar de utilizar la marca y el rótulo y, en consecuencia, a hacerlos desaparecer de sus paneles, de sus apariciones publicitarias en cualquier forma y a devolver todos sus documentos comerciales y administrativos, durante los ocho días siguientes a la ruptura del contrato, tal como se prevé en la cláusula XVI.

De común acuerdo, en caso de que la normativa específica a la actividad objeto del presente contrato de franquicia exigiera que el Franquiciado poseyera cualificaciones profesionales particulares no necesarias durante la firma del presente documento y de que este no estuviera en

condiciones de cumplirlas, el presente contrato se resolverá de pleno derecho, sin indemnizaciones de ningún tipo con respecto a ninguna de las partes.

CLÁUSULA III - Responsabilidad e independencia de las partes

Ambas partes declaran de forma expresa que son y seguirán siendo, durante toda la vigencia del presente contrato, colaboradores comerciales y profesionales independientes y que cada cual asumirá los riesgos de su propia explotación.

En tal concepto, el Franquiciado reconoce que se encuentra en condiciones de hacer frente a las inversiones necesarias para una correcta explotación de la franquicia que se le concede en el presente acto y para una correcta ejecución de las obligaciones que le incumban en concepto del presente contrato.

Dado que el Franquiciado en ningún caso es empleado del Franquiciador, el día de comienzo de la explotación poseerá la calidad de comerciante, certificada mediante su inscripción en el Registro Mercantil de su lugar de explotación e indicará a los consumidores (a sus clientes) su calidad de profesional autónomo.

El Franquiciado se compromete a explotar su tienda bajo su exclusiva responsabilidad y a respetar las obligaciones impuestas por el Franquiciador en el marco del presente contrato.

En caso de que la normativa específica a la actividad objeto del presente contrato de franquicia exigiera que el Franquiciado poseyera cualificaciones profesionales particulares no necesarias para firmar el presente documento, el Franquiciado se compromete a hacer todo cuanto sea necesario para obtener dichas cualificaciones, ya sea por sí mismo o mediante uno de sus encargados que controlara la actividad de manera efectiva y permanente.

El Franquiciado será el único patrono del personal que emplee.

En ningún caso, podrá considerarse responsable al Franquiciador por cualquier falta o daño ocasionado por el personal empleado por el Franquiciado. Asimismo, el Franquiciado asumirá él solo todas sus obligaciones en materia de derecho societario y fiscal con respecto a su personal y en ningún caso se podrá importunar al Franquiciador a este respecto, en ningún concepto, por cualquier actuación que pretenda obtener la reparación de un perjuicio, sea cual sea.

En particular, el Franquiciado se asegurará contra los siguientes riesgos: su responsabilidad con respecto a sus empleados y a terceros, los perjuicios o deterioros de los locales y cualquier otro objeto precisado en el pliego de condiciones en la Aseguradora de referencia. El Franquiciado se asegurará obligatoriamente contra la responsabilidad civil profesional vinculada al uso de la máquina mediante una póliza de seguros recomendada por el Franquiciador.

Además, con el objeto de defender a todos los franquiciados, el Franquiciado se compromete a ponerse en contacto con el abogado que represente a la franquicia para cualquier conflicto que pudiera surgir con terceros en relación con la luz pulsada, para hacer que lo asista en su defensa.

Cláusula IV - Rótulo y localización de la tienda

La tienda en la que el Franquiciado explotará su actividad se situará en el municipio de

El Franquiciador autorizará el local elegido por el Franquiciado antes de su apertura, y también durante la ejecución del contrato, en caso de traslado del lugar de explotación de la franquicia. Durante toda la vigencia del contrato, el Franquiciador se compromete a no establecer a ningún otro franquiciado a menos de 800 m del local del Franquiciado.

No obstante, en la ciudad o en sus alrededores se autorizará la implantación de otro centro en un centro comercial, para cualquier otro Franquiciado o el Franquiciado mismo, si así lo deseara. La exclusividad no incluirá una implantación en centro comercial, que en cualquier momento seguirá siendo posible en la ciudad y sus alrededores. El Franquiciado se compromete a no explotar la marca que se le ha concedido en otro municipio diferente al anteriormente indicado y a respetar la exclusividad concedida al resto de franquiciados del Franquiciador en los municipios que se les hayan concedido.

Si el Franquiciado deseara trasladar su actividad desde el local en curso de explotación hacia otro local situado en la zona autorizada, satisfará al Franquiciador la suma de 10.000,00 euros impuestos no incluidos (diez mil euros) para cubrir los gastos de realización del pliego de condiciones de disposición del nuevo local.

Durante toda la vigencia del presente contrato, el Franquiciador se compromete a mantener en vigor, con gastos a su costa, la marca y el logotipo DÉPIL TECH y, en particular, a realizar cualquier trámite de renovación o cualquier registro adicional.

CLÁUSULA V - Exclusividad de abastecimiento y suministros

El concepto puesto a punto por el Franquiciador precisa el uso de una máquina de fotodepilación y de fotorrejuvenecimiento GALAXY.

La franquicia Dépil Tech seleccionará todos los productos destinados a utilizarse en el establecimiento franquiciado y esta precisará los distribuidores o proveedores recomendados y autorizados.

El Franquiciado se abastecerá en exclusiva con el Franquiciador o los distribuidores/proveedores autorizados por este, tal como se ha indicado más arriba. No obstante, si el Franquiciado considerara oportuno crear una sección de artículos complementarios y que no compitieran con los suministrados por el Franquiciador, lo solicitará previamente al Franquiciador y obtendrá su autorización expresa.

El Franquiciado se compromete a no trasladar a otros puntos de venta diferentes a la tienda objeto del presente contrato, ya le pertenezcan o no, los artículos suministrados por el Franquiciador o por los proveedores que haya autorizado.

El Franquiciador difundirá documentos de prospección comercial y publicitarios con la marca DÉPIL TECH.

El Franquiciador informará al Franquiciado sobre cualquier modificación duradera que tuviera que aportar a dichos documentos existentes el día de firma del presente documento o sobre la sustitución definitiva de un documento de prospección o de un pack publicitario por otro.

Con el objetivo de mantener una comunicación uniforme y de cumplir con los derechos relativos al uso de documentos de marketing y comunicación con marca Dépil Tech, el Franquiciado se compromete a utilizar sólo los documentos de prospección y los documentos y las herramientas de marketing y comunicación facilitados y facturados por el domicilio social de Dépil Tech que colabora con sociedades autorizadas por Dépil Tech.

En consecuencia, se compromete a no imprimir él mismo sus documentos de prospección y sus packs publicitarios o cualquier otro documento que presente la imagen de Dépil Tech.

El Franquiciado estará obligado a encargar un número de packs anuales propuestos por Dépil Tech y el resto de packs o soportes Dépil Tech en función del número de clientes y clientes potenciales de su centro (tarjetas de visita, soportes de apadrinamiento, consentimientos, *flyers*, fichas de cliente, etiquetas en bobinas, tarjetas, bonos de regalo, etc.).

Dichos documentos serán objeto de una factura específica de Dépil Tech, emitida en función de las tarifas de sus colaboradores autorizados en vigor el día de pedido y enviada por la sociedad y, a continuación, directamente satisfecha por el Franquiciado a esta última.

El Franquiciado se encargará personalmente de los pedidos y pagos de todos los suministros anteriormente mencionados de los proveedores autorizados por el Franquiciador.

No se considerará responsable al Franquiciador por los impagos y fallos/pedidos erróneos de sus Franquiciados o por las disconformidades, vicios ocultos, falta de entrega o retraso en la entrega o por la ausencia de *stock* de dichos suministros.

No se considerará responsable al Franquiciador por el menor incumplimiento del Franquiciado o del proveedor/distribuidor por lo que respecta a la celebración, la ejecución, la resolución o el cese del contrato celebrado entre el Franquiciado y el proveedor/distribuidor.

En caso de dificultad, el Franquiciado informará inmediatamente de ello al Franquiciador.

CLÁUSULA VI - Exclusividad de la actividad

El Franquiciado se compromete a dedicarse a su explotación franquiciada y a no interesarse por la actividad de empresas susceptibles de competir con el Franquiciador en los territorios que se le hayan concedido o por actividades complementarias susceptibles de eclipsar su actividad principal.

Así pues, el Franquiciado (así como el administrador de la sociedad franquiciada), durante toda la vigencia del presente contrato, se compromete de forma expresa a no emprender ninguna actividad susceptible de competir, directa o indirectamente, con dicha red y de perjudicarle en Francia o en el extranjero. Normalmente por competencia indirecta se entiende la acción competitiva que realice una persona jurídica o física diferente al Franquiciado, al utilizar los conocimientos, la asistencia o los medios financieros del Franquiciado.

En particular, se considerará competencia, sin que la presente enumeración resulte limitativa:

- cualquier participación directa o indirecta en la explotación de la tienda de fotodepilación y fotorrejuvenecimiento;
- cualquier afiliación o colaboración con cualquier otra red que desarrolle la misma actividad;
- cualquier comunicación a terceros de documentos, manuales o ratios relativos a la gestión de la red.

CLÁUSULA VII - Puesta disposición de los signos distintivos de la red, utilización de los mismos y explotación conforme a las normas de la red

El Franquiciador pondrá a disposición del Franquiciado:

- LA MARCA DÉPIL TECH;
- EL LOGOTIPO DÉPIL TECH;
- EL RÓTULO.

Para señalar su tienda y en toda su publicidad, el Franquiciado utilizará las palabras que componen la denominación de la red y las características distintivas del sistema, según la combinación, la disposición y el modo en los que figuren en el manual de formación y que podrán verificarse en las tiendas piloto, de modo que el público pueda reconocer con facilidad la tienda del Franquiciado como un elemento de la red. La marca se utilizará en el papel de cartas, las sábanas y el material publicitario según la combinación, la disposición y el modo en los que figuren en el manual de formación.

Disposición del punto de venta:

Con el objeto de respetar la imagen común de todos los puntos de venta de la red de franquicia, estudiada por el Franquiciador y de la que se compromete a que se beneficie el Franquiciado, la tienda se organizará y dispondrá en perfecta conformidad con las prescripciones del pliego de condiciones y de sus transformaciones adjunto al presente contrato y con las instrucciones del jefe de obra de la franquicia.

Aprobación previa de la comunicación:

Durante la vigencia del presente contrato, el Franquiciado defenderá la imagen de la red con todos los medios a su disposición. Con gastos a su costa, podrá hacer publicidad adicional para la tienda, además de la publicidad ya realizada por el Franquiciador, pero dicha publicidad se someterá previamente al Franquiciador y recibirá su aprobación escrita. Si los proyectos que se le presenten no le parecieran compatibles con la imagen de la red, el Franquiciador podrá oponerse a cualquier medio, procedimiento, método o técnica publicitarios propuestos por el Franquiciado.

Cumplimiento de los manuales operativos y de formación y de los procedimientos de calidad:

El Franquiciado se compromete a cumplir los manuales de formación y el pliego de condiciones. Estos últimos constituirán un documento que establece de forma contractual los modos operativos que el Franquiciado se compromete a seguir y que el Franquiciador se compromete a modificar cada vez que resulte necesario para actualizar el sistema de explotación de la franquicia.

Debido a su pertenencia a la red de franquicia, cuyas tiendas se caracterizan obligatoriamente por el rótulo cuya exclusividad de uso posee el Franquiciado, según las disposiciones de la cláusula IV, y a la importancia de una comunidad conjunta para presentar a los clientes un mismo estándar de calidad, lo que de este modo crea en todas las tiendas franquiciadas una imagen comercial idéntica a la fórmula experimentada y puesta a punto en las tiendas piloto, el Franquiciado estará obligado a cumplir las normas enumeradas en los manuales de formación.

Los horarios de apertura del centro serán, como mínimo, de 10 a 13 horas y de 13 a 19 horas de martes a sábado.

CLÁUSULA VIII - Transmisión del saber-hacer, formación y asistencia

El Franquiciador dispone de un saber-hacer del protocolo de fotodepilación y de fotorrejuvenecimiento, los métodos de venta y los apadrinamientos.

Se compromete a transmitir al Franquiciado sus conocimientos y los métodos prácticos que ha puesto a punto y experimentados, por medio del manual de formación.

La entrega de dichos documentos irá acompañada:

- por una formación inicial de 20 días laborables (cuatro semanas) en el domicilio social de la franquicia, relativa a todos los aspectos del concepto franquiciado;
- por una asistencia al Franquiciado durante la apertura de su tienda (asistencia telefónica y visitas periódicas del Franquiciador);
- por formaciones complementarias, continuas o de reciclaje durante la ejecución del contrato.

El Franquiciado se compromete a inscribirse en la formación inicial y en cualquier otra formación solicitada por el Franquiciador a cualquier persona destinada a trabajar en su centro para que siga la formación obligatoria. No podrá trabajar en un centro de la franquicia ninguna persona no formada por el Franquiciador y que no haya recibido la formación inicial. El Franquiciado será responsable de sus empleados y de las personas que trabajen en su centro y será responsabilidad suya asegurarse de que cada persona ha recibido formación. Si el Franquiciado no cumpliera con esta obligación, el Franquiciador podrá resolver el presente contrato, con gastos a costa del Franquiciado, en las condiciones especificadas por la cláusula XV.

Además, todo el personal que trabaje en un centro seguirá obligatoriamente la formación continua propuesta por el Franquiciado. Cada persona que trabaje en un centro recibirá de forma obligatoria, seis meses después de la apertura del mismo, la primera sesión de formación continua y, a continuación, con una frecuencia de una sesión al año. Los módulos de formación continua se impartirán en el domicilio social de la franquicia y las respectivas fechas se comunicarán al Franquiciado, que estará obligado a inscribir a su personal. El Franquiciado asumirá los gastos de viaje y alojamiento.

El Franquiciador prestará al Franquiciado, siempre que el presente contrato continúe en vigor, los siguientes servicios:

A: Servicios generales:

A.1:

Proteger los diseños básicos de las licencias y marcas, así como la fama positiva de la marca DÉPIL TECH y, a tales efectos, emprender cualquier acción comercial u otra que el Franquiciador considere necesaria.

A.2:

Establecer una política general de publicidad.

A.3:

Representar a la red y al Franquiciado ante el Gobierno, los sindicatos, las asociaciones profesionales nacionales, así como ante los sindicatos internacionales, las asociaciones profesionales y los organismos internacionales, etc.

B: Servicios especiales:

B.1

Facilitar cualquier manual operativo adicional.

B.2

Ayudar, en la medida de lo posible, a organizar los diferentes departamentos del Franquiciado y, a continuación, proporcionarle cualquier consejo necesario; ya sea mediante carta ordinaria o correo electrónico, o mediante entrevistas directas y todo ello para sus negocios comerciales, sus preguntas relativas a la venta y la organización interna y, en general, para cualquier otra cuestión de interés común; ayudarle a implantar cualquier nueva rama de explotación que precise el desarrollo del mercado.

B.3

Aconsejar cualquier campaña publicitaria, eventualmente facilitar contra su pago el material de tales campañas, a escala de la región concedida.

B.4

En la medida de lo posible, promover directamente las actividades del Franquiciado mediante la inclusión de su nombre en campañas publicitarias nacionales, o indirectamente mediante estas mismas campañas.

Para facilitar la instalación del Franquiciado, el Franquiciador se compromete, con el objeto de mejorar las condiciones de comercialización de los productos y servicios objeto del presente contrato, a aportar al Franquiciado su asistencia y sus servicios en los siguientes ámbitos:

- el estudio de la implantación de la tienda;
- la instalación, la organización y la disposición del local;
- una asistencia técnica.

No obstante, no se impondrá al Franquiciador ninguna obligación de resultados, y este sólo aportará su asesoría al Franquiciado para explotar su tienda del mejor modo posible.

Además, el Franquiciador se compromete a asistir al Franquiciado durante la ejecución del contrato en los siguientes ámbitos:

- formación inicial del Franquiciado y de los miembros de su personal;
- investigación y desarrollo;
- promoción de ventas;
- gestión y administración.

El Franquiciador se ocupará del sector innovación/creatividad de su red con el objetivo de hacer evolucionar el concepto franquiciado, de modo que podrían imponerse y comunicarse más adelante al Franquiciado ajustes e innovaciones y ser objeto de formación y asistencia complementarias.

El Franquiciador asistirá al Franquiciado al organizar seminarios o reuniones locales o regionales, obligatorias para los Franquiciados, durante las cuales se estudiarán casos específicos y se evocarán los problemas prácticos a los que se enfrentan los franquiciados, así como las técnicas de venta y de apadrinamiento.

El Franquiciador establecerá las fechas, los lugares y los contenidos de las reuniones.

El Franquiciador organizará, a solicitud del Franquiciado o en caso de que resulte necesario, formaciones de perfeccionamiento que facturará según la tarifa en vigor en la fecha de dicha formación, y el Franquiciado asumirá los gastos de desplazamiento y alojamiento.

CLÁUSULA IX - Explotación mínima - Cese de actividad

Durante toda la vigencia del presente contrato, el Franquiciado se compromete a explotar, lo mejor que pueda, el sistema concedido y a realizar cualquier acción y trámite necesario para su promoción y comercialización, en las mejores condiciones.

El Franquiciado se compromete a realizar, al año y durante toda la vigencia del presente contrato, en concepto de la explotación del sistema franquiciado, un volumen de negocio mínimo de 50.000 euros impuestos no incluidos al año.

Si no alcanzara dicha cuota mínima, el Franquiciador podrá resolver el presente contrato, con gastos a costa del Franquiciado, en las condiciones especificadas en la cláusula XV.

Además, el Franquiciado se compromete a poner todo en marcha y, en particular, a dedicar el máximo tiempo a conseguir desarrollar su actividad del mejor modo posible. En caso de cese de actividad o de inactividad voluntaria por su parte, se acuerda de forma expresa que dichas paradas, incluidos todos los periodos, no excederán los dos meses al año.

En cualquier caso, el Franquiciado se compromete a comunicar al Franquiciador su decisión mediante carta certificada la cual, obligatoriamente, estará motivada e indicará la fecha de reanudación prevista.

Se avisará al Franquiciador de la reanudación de las actividades o de la ampliación de la parada mediante el envío de una nueva carta certificada con acuse de recibo.

El incumplimiento de las disposiciones de la presente cláusula conllevará la resolución del pleno derecho del presente contrato (véase modalidades en la cláusula XV).

CLÁUSULA X - Gestión informática

Con el objetivo de permitir que el Franquiciador conozca y siga a la perfección su implantación y la evolución y el tipo de cualquier explotación de la marca, así como de aumentar y facilitar los vínculos entre los franquiciados, incluso pertenecientes a regiones diferentes, el Franquiciador utilizará un *software* informático en el que estarán registrados todos los Franquiciados.

Mediante la firma del presente contrato, el Franquiciado adquirirá un derecho de consulta del archivo nacional y una obligación de actualización de su propio archivo.

El Franquiciado se compromete a introducir en el archivo central informático y bajo su entera responsabilidad a todos sus clientes sin excepción alguna.

En ningún caso se considerará responsable al Franquiciador en caso de que el Franquiciado registrara datos inexactos o no justificados relativos a sus clientes.

Asimismo, el Franquiciador informará al Franquiciado de la implantación de cualquier nuevo sistema de gestión del archivo nacional o regional de franquiciados (telemático, informático o cualquier otro) que sustituya al primer sistema informático que hubiera implantado.

Para que no se penalice a los franquiciados, en caso de que se produjeran dichas modificaciones, el Franquiciado estará obligado a cumplir los plazos impuestos por el Franquiciador para integrar él mismo este nuevo sistema.

El *software*, así como el conjunto de fuentes y datos, seguirán siendo propiedad del Franquiciador y el Franquiciado no podrá utilizarlos ni distorsionarlos. El Franquiciado podrá consultar y utilizar todos los datos introducidos por todos los franquiciados, para cualquier fin necesario.

El Franquiciador realizará, a su entera decisión y bajo su responsabilidad, las mejoras de funcionalidades del *software*, los añadidos de nuevas funcionalidades o cualquier actualización del mismo. El Franquiciador comunicará al Franquiciado dichas actualizaciones, mejoras y añadidos. El Franquiciado estará obligado a aceptarlos y a utilizarlos con el objetivo de asegurar una homogeneidad y uniformidad de la herramienta y de su uso en toda la red. Los gastos de desarrollo se repartirán entre toda la red, lo que implicará la participación en dichos gastos para cada uno de los Franquiciados que formen parte de la red. El Franquiciado no podrá negarse a participar ni a utilizar las nuevas adaptaciones, mejoras y añadidos.

CLÁUSULA XI - Canon proporcional

El Franquiciado satisfará:

En la fecha de firma del presente documento, un derecho de entrada no recuperable de 22.000,00 euros impuestos no incluidos (veintidós mil euros impuestos no incluidos).

Y durante toda la vigencia del presente contrato, los dos cánones siguientes:

1. Un canon mensual en concepto de explotación de la franquicia concedida, de la comercialización de los productos y de la prestación de los servicios, tal como se definen en las anteriores cláusulas I y V. El cálculo del importe del canon mensual que pagar al trimestre se hará según el siguiente esquema:

En concepto de una cabina:

- Si el volumen de negocio mensual impuestos no incluidos fuera inferior a 25.000,00 euros impuestos no incluidos (veinticinco mil euros impuestos no incluidos), el canon mensual será de 1.250,00 euros impuestos no incluidos (mil doscientos cincuenta euros impuestos no incluidos) pagadero al trimestre.
- Si el volumen de negocio mensual impuestos no incluidos fuera igual o superior a 25.000,00 euros impuestos no incluidos (veinticinco mil euros impuestos no incluidos), el canon mensual será proporcional e igual al 5 % impuestos no incluidos del volumen de negocio mensual impuestos no incluidos, incluidas todas las reducciones de precios, realizado por el Franquiciado.

En concepto de dos cabinas:

- Si el volumen de negocio mensual impuestos no incluidos fuera inferior a 25.000,00 euros impuestos no incluidos (veinticinco mil euros impuestos no incluidos), el canon mensual será de 1.500,00 euros impuestos no incluidos (mil quinientos euros impuestos no incluidos) pagadero al trimestre.
- Si el volumen de negocio mensual impuestos no incluidos fuera igual o superior a 25.000,00 euros impuestos no incluidos (veinticinco mil euros impuestos no incluidos), el canon mensual será proporcional e igual al 6 % impuestos no incluidos del volumen de negocio mensual impuestos no incluidos, incluidas todas las reducciones de precios, realizado por el Franquiciado.

2. Un canon fijo a tanto alzado de 200 euros impuestos no incluidos al mes por la participación mutualizada en la comunicación y los medios de promoción y marketing puestos a disposición por la franquicia a los franquiciados de la red.

3. El presupuesto para la implantación obligatoria de un servicio de envío de SMS para confirmar todas las citas; dicho importe será de 99 euros impuestos no incluidos por 500 SMS al mes. El excedente presupuestario de los SMS no consumidos se trasladará al presupuesto de las campañas realizadas en el fichero clientes del Franquiciado.

El Franquiciado informará al Franquiciador del importe de su volumen de negocio mensual como máximo el quinto día de cada trimestre natural y adjuntará cualquier justificante de verificación del mismo emitido por su contable.

El canon se pagará como máximo el día 8 de cada trimestre natural.

Además, las partes acuerdan que, en aplicación de las disposiciones en vigor, las penalizaciones de demora se calcularán en base al 10 % del importe del canon que pagar a las que se sumarán los eventuales gastos de cobro.

El Franquiciado también enviará al final de cada ejercicio anual un balance contable de la actividad del año pasado, balance certificado por un organismo contable autorizado y certificado.

Todos los pagos (cánones u otros) se realizarán mediante cargo bancario. El Franquiciador enviará previamente al Franquiciado la respectiva factura para su validación. El cargo bancario se realizará de forma efectiva durante los cuatro días siguientes al envío de la factura.

CLÁUSULA XII - Obligación de información – Comunicación - Cumplimiento de las normas

El Franquiciador se reserva el derecho de que sus encargados o apoderados visiten los locales del Franquiciado, en cualquier momento y de forma razonable y sin aviso previo, para asegurarse de que la marca no se encuentra empañada o menoscabada en su uso y obtener una copia, para su información, de cualquier documento que permita asegurar que se cumple de forma correcta el contrato de franquicia.

Durante los cuatro meses siguientes al cierre de cada ejercicio social, el Franquiciado se compromete a enviar al Franquiciador sus declaraciones fiscales, sus balances, sus cuentas de explotación, y sus cuentas de pérdidas y ganancias.

El Franquiciado se compromete a:

1.
Explotar la franquicia de conformidad con las normas, normativas, métodos, procedimientos, programas y planes del Franquiciador, siguiendo las instrucciones de política general que este podría comunicarle, en particular por lo que respecta al compromiso y a las relaciones del personal, incluso suplente, las tarifas, la política de venta y la publicidad.

A tales fines, el Franquiciado se compromete, entre otros, a:

- comunicar, para el dictamen y la política que seguir, los conflictos laborales que pudieran surgir entre él y su personal;
- adoptar la misma política que el Franquiciador en materia de responsabilidad civil frente a sus clientes y, en caso de conflicto, consultar a este último para unificar su política de defensa;
- contratar cualquier póliza de seguro que le indique el Franquiciador para una protección correcta de su negocio (véase cláusula III);
- contratar un servicio médico para que examine a su personal, incluso temporal;
- cumplir de forma estricta las obligaciones del manual de formación y del pliego de condiciones.

2.
Coordinar de forma constante su acción, en todas las cuestiones de interés general, con los servicios competentes del Franquiciador.

3.
Dedicar un porcentaje significativo (un 5 % de media) de su volumen de negocio a la publicidad directa y local, con el objeto de promover su centro y en su propio interés.

4.
Enviar al Franquiciador cualquier material publicitario o de lanzamiento y los textos publicitarios que cuente con utilizar.

5.
Emplear, para establecer y mantener una unidad en la presentación y la gestión de los diferentes establecimientos de la red, los tipos de papel de cartas, facturas, fichas de horas, condiciones de venta, normativas internas, contratos laborales tipo propuestos (por motivos de no competencia y de protección de la red), que el Franquiciador le propusiera en un plazo necesario.

6.
A solicitud del Franquiciador, facilitar la justificación de que se ha satisfecho cualquier impuesto o tasa exigible, de cualquier tipo, en los plazos legales.

7.
Someter al visto bueno previo y por escrito del Franquiciador cualquier ampliación de actividad de la sociedad franquiciada.

8.
Y, en general, respetar cualquier cláusula, norma y obligación del presente contrato.

CLÁUSULA XIII - Comportamiento leal y de buena fe

Ambas partes se comprometen a comportarse siempre, la una frente a la otra, como colaboradores leales y de buena fe y, en especial, a notificar sin demora cualquier dificultad con la que podrían encontrarse en el marco de la ejecución del presente contrato.

Ninguna tolerancia, incluso de larga duración, podrá ser objeto de un derecho adquirido o modificar el contenido del presente documento.

Así pues, el hecho de que una parte no insista en que la otra parte ejecute una de sus obligaciones, no constituirá una renuncia de esta parte a una cláusula o a un derecho cualquiera.

El hecho de que el Franquiciador no reconozca un incumplimiento particular del Franquiciado no afectará a sus derechos para invocar posteriormente un incumplimiento relativo a un acontecimiento similar, así como el retraso o la ausencia momentánea de reconocer dicho incumplimiento.

El presente contrato no podrá enmendarse ni modificarse de ningún modo excepto mediante un escrito debidamente firmado por un representante habilitado de cada parte.

CLÁUSULA XIV - Defensa de la red

El Franquiciador definirá las estrategias comunes de desarrollo y crecimiento de la red. A tales fines, recibirá un poder del Franquiciado para gestionar los intereses comunes a la red y a sus miembros.

El Franquiciado se reserva el derecho a actuar contra cualquier otro franquiciado que dañara sus intereses mediante comportamientos contrarios a los intereses de la red y al contrato de franquicia que este haya firmado.

Ambas partes se comprometen a mantenerse mutuamente informadas sobre cualquier perjuicio contra la marca, objeto del presente contrato, del que pudieran estar informadas.

En particular, el Franquiciado se compromete a informar inmediatamente al Franquiciador de cualquier perjuicio del que pudiera tener conocimiento y, en particular, de la existencia de cualquier marca competidora, susceptible de crear confusión en los clientes.

A su exclusiva discreción y si lo considerara oportuno, el Franquiciador podrá incoar, con gastos a su costa, cualquier actuación o procedimiento contra el falsificador.

El Franquiciado podrá actuar solo, sin el acuerdo expreso, previo y por escrito del Franquiciador, en particular en el marco de una demanda por competencia desleal contra el falsificador.

Sin embargo, podrá unirse a la demanda eventualmente interpuesta por el Franquiciador, en cuyo caso los gastos y las costas judiciales, así como la indemnización por daños y perjuicios resultante (en beneficio o a cargo de la parte demandante), se repartirán entre las partes a partes iguales.

CLÁUSULA XV - Resolución anticipada - Cláusula resolutoria

Ambas partes podrán resolver el presente contrato por anticipado, en caso de incumplimiento de cualquiera de las obligaciones que figuran en él.

La resolución anticipada tendrá lugar, de forma automática, un mes después del requerimiento notificado mediante carta certificada con acuse de recibo a la parte incumplidora, indicando la intención de aplicar la presente cláusula resolutoria expresa y que no haya tenido efectos.

Las partes también acuerdan:

- que el presente contrato se resolverá de pleno derecho en caso de impago, tras el envío de un requerimiento de pago mediante documento extrajudicial, que haya resultado infructuoso durante quince días, en concepto de cualquier suma debida en aplicación del presente contrato;
- que el contrato se resolverá de pleno derecho en caso de no inauguración de la tienda en cuestión seis meses después y de no explotación de la tienda fuera del cierre anual y de los casos particulares de la cláusula IX, 15 días después del envío de un requerimiento que prevea la presente cláusula resolutoria.

El contrato se resolverá de pleno derecho y sin preaviso, ni indemnización, ni trámite previo en caso de incumplimiento de la cláusula VI.

Cualquier resolución se llevará a cabo sin perjuicio de cualquier otro derecho o acción de los que podría beneficiarse la parte víctima del incumplimiento frente a la parte incumplidora. El Franquiciador se quedará en cualquier caso con el importe del derecho de entrada.

CLÁUSULA XVI - Consecuencias del cese de las relaciones contractuales

El Franquiciado dejará de utilizar o exponer inmediatamente los signos distintivos de la red del Franquiciador, así como cualquier cosa que pudiera asociar al Franquiciado con la red, a partir de la fecha de ruptura de las relaciones contractuales por cualquier motivo.

Devolverá, con gastos a su costa, en ocho días al Franquiciador cualquier documento que este le hubiera enviado, en concepto del presente contrato, relativo a la marca del Franquiciador y "a los productos y/o servicios" bajo licencia, cualquier documento comercial y publicitario, modelo, plan, diseño, cualquier rótulo proporcionado y cualquier utillaje específico.

Pasado dicho plazo de ocho días, el Franquiciado autoriza de forma expresa al Franquiciador a recuperar y eliminar cualquier elemento característico de la marca y del rótulo objeto del presente contrato, con gastos a costa del Franquiciado.

No se recuperará ningún *stock*. Por ello, el Franquiciado adelantará la liquidación de su *stock* antes de la fecha de vencimiento del contrato y adaptará de este modo sus compras y la renovación del mismo en función de sus necesidades futuras o preverá su liquidación en el plazo de preaviso o, eventualmente, adelantará una recompra por parte de un nuevo franquiciado.

CLÁUSULA XVII – Confidencialidad - No competencia - No afiliación postcontractuales

No competencia

Excepto en caso de ruptura del contrato imputable únicamente al Franquiciador, se prohíbe que el Franquiciado, durante una vigencia de 12 meses:

- desarrolle o cree, directa o indirectamente, ya sea de modo autónomo o como empleado, en su propio nombre o en nombre de terceros, una red o una actividad similar en el municipio del lugar de implantación de la tienda en el que haya explotado la presente franquicia, y en un perímetro de 5 km, además de en el municipio en el que se sitúe el domicilio social del Franquiciador;
- adquiera, en el capital de una empresa competidora del Franquiciador y de la red e implantada en la misma zona anteriormente mencionada, intereses tales que el Franquiciado pudiera ejercer una influencia sobre la política comercial de dicha empresa.

No afiliación

Según los términos del presente contrato y cualquiera que sea el motivo, el Franquiciado se compromete, durante un período de 12 meses, a no participar en los mismos locales y en un perímetro de 5 km, en la explotación, directa o indirecta, de cualquier tienda que dependa de una red o de forma independiente, que posea una actividad similar a la actividad franquiciada, de cualquier modo de depilación, cualquier modo de rejuvenecimiento y a no atentar, directa o indirectamente, contra la fama de la marca y del rótulo Dépil Tech.

De este modo, el Franquiciado podrá continuar la explotación de su fondo de comercio con su propio rótulo, a título independiente, y se excluye una actividad similar a la actividad franquiciada y cualquier modo de depilación y rejuvenecimiento, tras haber suprimido todos los signos distintivos de la red y el *stock* necesario para explotar la franquicia concedida, que permita vincularlo o confundirlo con la franquicia, haber avisado a sus clientes de que ya no pertenecía a la red del Franquiciador, haber eliminado de su tienda los signos distintivos, haber modificado la decoración y la disposición y haberse justificado de ello ante el Franquiciador.

La máquina GALAXY se devolverá y enviará al distribuidor de forma obligatoria con gastos a costa del Franquiciado y en un plazo de dos semanas tras la resolución del contrato. Se calculará una indemnización de devolución de acuerdo con la amortización de la máquina y su valor de mercado en la fecha de devolución. Pasados cinco años, se anulará la indemnización.

El Franquiciado firmará a cualquier miembro de su personal una carta que contenga por su parte los mismos compromisos de secreto y no competencia que él mismo hubiera suscrito y le advertirá de que la contravención de los compromisos de secreto le expondrá a actuaciones judiciales.

Tanto durante la vigencia del presente contrato como tras su vencimiento, el Franquiciado mantendrá en la estricta confidencialidad todas las informaciones técnicas y comerciales y el saber-hacer que hubiera tenido que conocer sobre el sistema franquiciado y la red. No podrá utilizar ni transmitir el saber-hacer específico de la red, una vez que el contrato hubiera finalizado sus efectos, así como en caso de extinción o de cese del contrato.

Excepto acuerdo expreso y previo, el Franquiciado acuerda mantener en secreto y no divulgar bajo ningún concepto ni en ninguna forma, todo o parte del presente contrato.

En caso de incumplimiento de la presente cláusula, el Franquiciado responsable de divulgar todo o parte del presente contrato deberá de pleno derecho al Franquiciador una indemnización por un importe no reducible de 10.000,00 euros impuestos no incluidos (diez mil euros impuestos no incluidos), sin perjuicio de la facultad reservada al Franquiciador de solicitar una indemnización

por daños y perjuicios que compense todo el perjuicio comercial, financiero y económico que resulte del incumplimiento de la presente cláusula.

CLÁUSULA XVIII - Legislación aplicable - Litigios - Disposiciones generales

El presente contrato, cuyos anexos forman parte integrante del mismo, se someterá a la legislación francesa.

Cualquier litigio al que pudiera dar lugar el presente contrato, en particular en relación con su validez, su interpretación, su ejecución o su resolución, será competencia del Tribunal Mercantil de NIZA.

Las disposiciones del presente contrato serán autónomas y si una jurisdicción competente considerara inválidas o inaplicables una o varias de las presentes disposiciones, en todo o en parte, el resto de disposiciones y las disposiciones parcialmente aplicables vincularán al Franquiciador y al Franquiciado.

Cualquier notificación entrará en vigor en la fecha de recepción.

Las partes han firmado el presente contrato como mínimo 20 días después de la entrega al Franquiciado del DIP previsto en el artículo 1 de la Ley francesa de 31.12.89 y del Decreto francés de 4.04.1991.

Las partes reconocen de forma expresa que se han cumplido completa y exactamente todas las disposiciones previstas en el artículo 1 de la Ley francesa anteriormente mencionada.

CLÁUSULA XIX - Trámites

El Franquiciado realizará, con gastos a su costa y bajo su responsabilidad, todos los trámites exigidos en concepto de la ejecución del presente contrato y de la apertura de su tienda.

A tales efectos, se otorgarán plenos poderes al portador de un original, de una copia o de un extracto del presente contrato, para que realice los trámites señalados por la normativa en vigor.

En NICE, a XX/XX/XXXX

Redactado por duplicado, en 19 páginas cada uno.

1 Anexo: Desglose de los servicios cubiertos por la franquicia

| | |
|---|--|
| Por: Dépil Tech La sociedad Dépil Tech, SAS, con un capital social de 15.000 euros, con domicilio social en 196 Avenue de la Californie, California Park, Château de Leliwa, 06200 Niza Registro Mercantil de Niza n.º 529 850 455 SIREN 529 850 455 Representada por el Sr. D. MAUVENU Jean-Baptiste | Y: |
| Firma precedida por la mención: <i>"Lu et approuvé" ("Visto bueno")</i> | Firma precedida por la mención: <i>"Lu et approuvé" ("Visto bueno")</i> |
| | |

ANEXO

El presente anexo, que tiene por objeto presentar el soporte aportado por la franquicia Dépil Tech, detalla las acciones recurrentes llevadas a cabo por la sociedad, divididas en 2 tiempos:

- El despliegue de los franquiciados;
- La asistencia a los franquiciados en operación.

Nota: La presente lista no es exhaustiva y podrá ser objeto de actualizaciones.

1. Acompañamiento en el despliegue de los franquiciados (desde el estado de cliente potencial hasta la inauguración):

1.1 Desarrollo:

- Ayuda para la búsqueda de financiación para el proyecto, acompañamiento para la creación de la documentación bancaria, comunicación de los elementos necesarios para la solicitud de préstamo;
- Acompañamiento para la contratación inicial de los empleados (selección de candidaturas, entrevistas telefónicas, contrato laboral, asesoría, etc.);
- Organización del *master planning* de despliegue;
- Acompañamiento y seguimiento de todo el procedimiento de despliegue;
- Asistencia administrativa y organizativa (creación de empresa, estatutos, nota simple, otros trámites, etc.);
- Puesta en marcha operativa.

1.2 Dirección de obra:

- Estudio de las ofertas de local;
- Realización del pliego de condiciones de obras y disposición;
- Acompañamiento administrativo (licencia de obras, rótulo, fachada, eliminación de barreras arquitectónicas, licencia de apertura);
- Seguimiento y recepción de la obra.

1.3 Formación (cuatro semanas):

- Parte teórica y práctica que cubra todas las funciones de la actividad
Incluido: técnicas de venta, administración, gestión, control de los resultados

1.4 Adquisición *Web to Store*:

- Implantación de campañas de adquisición *prospects web*.

1.5 Marketing/comunicación:

- Preparación de campañas de marketing para la inauguración;
- Propuestas de comunicación en los medios de comunicación locales.

1.6 Prospección telefónica:

- Citas con clientes potenciales para la inauguración del centro (*Call center* integrado en el domicilio social).

1.7 Informática:

- Gestión/logística informática relacionadas con la puesta en marcha operativa.

2. Tras la apertura de la franquicia (de forma continua, tras la inauguración del centro)

2.1 Coach/animador red: seguimiento permanente (un coach dedicado específico para el Franquiciado)

- Ayuda al desarrollo del volumen de negocio, de la rentabilidad y de los resultados globales;
- Soporte para la gestión de equipos;
- Ayuda a la contratación para las renovaciones de puestos;
- Soporte telefónico (problemas puntuales).

2.2 Marketing/comunicación:

- Implantación del Plan de Medios de Comunicación de la franquicia;
- Creación de elementos de *marketing* en todos los soportes (carteles, *flyers*, radio, clips, etc.) a solicitud del Franquiciado;
- Creación de nuevas campañas de publicidad (carteles, eslóganes, etc.);
- Creación y gestión de campañas de SMS y correos electrónicos en diferentes segmentos.

2.3 Formación:

- Formación continua a solicitud (gratuita, excepto alojamiento).

2.4 Adquisición Web to Store:

- Gestión de las campañas de adquisición de clientes potenciales recurrentes en diferentes canales web;
- Asesoría.

2.5 Informática:

- Soporte informático operativo (problemas, tickets, etc.);
- Actualización de las herramientas informáticas.

2.6 Prospección telefónica:

- Gestión de las demandas recibidas mediante el *Web to Store*;
- Situación de las citas;
- Seguimiento y soporte a los franquiciados.

2.7 Desarrollo tras la apertura:

- Asistencia jurídica;
- Asistencia para la apertura de otros centros;
- Consejos de desarrollo;
- Solicitudes (teléfono y correo electrónico) recurrentes a la sede de la sociedad.