

Inicio



## Buscador



## Menú principal

### Inicio

#### Empresario impreso

- Agenda
- Lo mas relevante
- Casos de éxito

#### Empresario online

- Noticias generales
- Casos de éxito

## Últimas noticias

Tamaulipas apoya la apertura rápida de negocios  
Impulsarán a las pymes fundidoras a través de Congreso  
Acuerda México e India fortalecer apoyos para pymes  
Podrán pequeñas empresas acceder a créditos de hasta \$2 millones

## Más visitadas

Columna invitada:  
Cómo emprender negocios exitosos 1a parte  
Creartón es una empresa al servicio de la ecología  
Pollo Pepe, un negocio con sabor a Sinaloa  
Conetl, muñecas de lujo

## Cosette, un negocio de hilo y aguja

escrito por Omar Becerril

martes, 26 de septiembre de 2006



Cosette, un negocio especializado en el arreglo express de cualquier tipo de ropa, decidió abrir su modelo al sistema de franquicias para atender con calidad al cliente que desee desde hacer una bastilla a un pantalón, hasta realizar una transformación total de un vestido.

En perspectiva, las franquicias de servicios tendrán una demanda creciente en lo que resta del 2006 y durante el 2007, motivados por el dinamismo y la serie de actividades que consumen el tiempo diariamente de mujeres y hombres, quienes comenzarán a utilizar de manera más fuerte las ofertas domésticas.

Servicios de limpieza, lavandería, planchado y arreglo de ropa son algunos de los giros que ya cuentan con una importante demanda, en todos los casos, la exigencia de los clientes es la misma: un servicio profesional, de alta calidad, confiable y seguro, pero sobre todo que esté disponible en todo momento.

Y Cosette, un negocio especializado en el arreglo express de cualquier tipo de ropa, decidió abrir su modelo al sistema de franquicias para atender con calidad al cliente que desee desde hacer una bastilla a un pantalón, hasta realizar una transformación total de un vestido.

"Cosette surge como respuesta a la demanda existente y no satisfecha para este servicio de forma profesional, cómoda y confiable", explicó, Arturo Aguilar, director general de la franquicia.

El negocio se originó por la inquietud de Arturo Aguilar, quien después trabajar junto con su familia en un negocio de uniformes en el estado de Veracruz. Lugar donde cuentan con dos sucursales que se suman a las que existen en el Distrito Federal, para crear la red de franquicias.

Para brindar el mejor servicio a sus clientes el negocio ofrece la selección de un personal profesional para llevar a cabo los arreglos de las prendas. La franquicia ofrece al inversionista la asesoría previa para la ubicación de los locales, "recomendamos que estos tenga una superficie de mínimo 12 metros cuadrados hasta 50 metros" dijo Arturo Aguilar.

Se busca que la ubicación de los puntos de servicio sea dentro de centros comerciales o tiendas de autoservicio, para aprovechar los el flujo de personas que tienen estos lugares. Para asegurarse de tener al personal adecuado, se ofrece la asesoría de la franquicia en la selección del personal.

Así como capacitación inicial y continua para el franquiciatario y su personal, a esta lista se suman, "los manuales operativos y de imagen, publicidad corporativa y un software exclusivamente diseñado para llevar a cabo la operación diaria de la franquicia", destacó, el directivo.

Cosette en alianza con American Express ofrecen un programa de financiamiento, "dirigido a los inversionistas que no cuentan con el dinero suficiente para solventar la inversión inicial para abrir una franquicia", explicó, Arturo Aguilar. Con este esquema no es necesario presentar una garantía.


**Ag**  
**Lo**  
**Cas**  
----

**Vis**  
Aye  
Hoy  
Tot:  
Pág

Con la intención de realizar de una forma rápida la obtención del financiamiento la franquicia califica al inversionista, con esto American Express únicamente solicita información financiera y le entrega una tarjeta para solventar los pagos. Dependiendo del monto de las transacciones se puede pagar en seis o 12 meses.

Hilando a la empresa

Cuota inicial de franquicia: 100,000 pesos (más IVA).  
Acondicionamiento del local: de 70,000 a 90,000 pesos.  
Mobiliario y equipo: de 80,000 a 100,000 pesos.  
Gastos de preapertura: 30,000 pesos.  
Cuota de Regalías: de 3,000 a 4,500 pesos mensuales.  
Cuota de publicidad: 1,000 pesos.  
Retorno de inversión: 12 a 24 meses.  
obecerril@eleconomista.com.mx

[< Anterior](#)

[Siguiente >](#)

[\[Volver\]](#)

Al visitar esta página, usted está de acuerdo con los Términos del Servicio  
Copyright © 2006 Periódico El Economista S.A. de C.V.: All Rights Reserved. Todos los Derechos Reservados.