



EL MUNDO DE LAS FRANQUICIAS



Infofranchise.es Especial Videocajeros y Videoclubs

[<home page especial>](#)[<imprimir la entrevista en formato pdf>](#)[< ir a la ficha técnica >](#)

Entrevista **Cinebank**

Contesta: **Judith Borrás - Directora de Marketing**

- **El sector de los videocajeros y de los videoclubs es un sector muy competitivo. ¿Cuáles son vuestros puntos fuertes y qué es lo que hace exclusiva vuestra marca?**

Nuestra compañía siempre ha creído que es fundamental tener una marca fuerte y bien posicionada, en este sentido desde el inicio se ha cuidado todos y cada uno de los aspectos que contribuyen a hacer crecer el valor de una marca: cuidando mucho todos y cada uno de los elementos que conforman el punto de venta, campañas de publicidad a nivel nacional, unidad y coherencia en Internet, etc.

- **¿Qué tiene que hacer quién desea abrir un videoclub?**

Para abrir un negocio Cinebank no es necesario tener experiencia en el sector y puesto que prácticamente todo el servicio se ofrece de forma automática a través del videocajero esto supone una gran ventaja porque se evita enormemente el problema actual que hay con el personal.

- **¿Cuál cree Usted que sea el factor que es necesario para el éxito del videoclub?**

No tiene grandes secretos, lo que viene a ser la clave de cualquier negocio, un mínimo de dedicación, una buena gestión e ir invirtiendo con el fin de no quedarse uno obsoleto.

- **¿Con la entrada de los DVD dentro del mercado, han cambiado las lógicas de los videoclubs?**

El servicio de los videoclubs Cinebank sigue siendo el mismo, el del alquiler de películas las 24 horas, el dvd ha supuesto una mejora en la calidad de la visión y sonido de las películas y un incremento del parque de usuarios que se han sentido atraídos por la nueva forma de ver películas.

- **¿Cuál es la diferencia entre videoclub tradicional y videoclub automatizado? ¿Cuáles son las ventajas del uno y del otro?**

La diferencia más importante de un Cinebank respecto a un videoclub de toda la vida es que el servicio se ofrece de forma automática a través de un videocajero las 24 horas del día, los 365 días del año.

Como ventajas podría resaltar alguna, s como máxima intimidad en la selección de las películas, beneficiarte de la tarifa por horas al pagas por el tiempo que tienes las películas, disfrutar de los novedosos servicios del alquiler por Internet o a través del móvil, etc.

- **¿Por qué habéis elegido la fórmula de la franquicia?**

En nuestro caso hemos apostado por la fórmula del negocio organizado, es decir, ofrecer todos las ventajas y servicios de una franquicia, pero sin tener que pagar cánones, ni royalties. Con más de 2.000 puntos Cinebank en España podemos afirmar que ha sido una fórmula muy acertada y que aporta enormes ventajas.

- **¿Ofreceis al franquiciado sólo máquinas para el videoclub o también un servicio "llave en mano" con tienda**



completa y mercado nacional?

Ofrecemos todas las soluciones para que el cliente pueda montar una tienda Cinebank, un completo manual le guiará en todo el proceso de acondicionamiento del local y de ideas prácticas para sacarle el máximo partido, contamos con una amplia línea de mobiliario y elementos de decoración pensadas para montar un videoclub.

• El empresario que desea ponerse por su cuenta con vuestra marca ¿qué encuentra en la fórmula que os habéis adoptado?

Una gran cantidad de ventajas y servicios:

- El poder unirse a la fuerza de una gran marca, con las ventajas que esto implica como el hecho de beneficiarse de una gran notoriedad sin tener que hacer ningún tipo de inversión por alcanzarla.
- Estar asociado con el líder y la tener la tranquilidad de trabajar con la mejor compañía
- Saber que existe un departamento de I+D que está trabajando continuamente para que el videocajero siempre ofrezca los servicios que le interesan al consumidor (alquiler por sms, Internet, etc)
- Formación completa y continuada.
- Disponer del gran servicio que le ofrece nuestra Central de compras con unos descuentos muy importantes en la compra de las películas y los videojuegos.

• Describa las condiciones necesarias para abrir un videocajero con vuestra marca.

Simplemente firmar el contrato de uso de marca, colocar los elementos de imagen para conseguir dar una imagen de punto de venta Cinebank, esto es, rótulo, banderola y cajones inferior y superior del videocajero.

• ¿Vuestra formación inicial incluye también conocimientos básicos del sector (gestión actividades, conocimientos técnicos y informáticos, etc.)?

Creemos que una buena formación es la base para que el negocio pueda tener éxito, así que ofrecemos un fin de semana gratuito en Barcelona para que los nuevos clientes asistan al curso de formación y entregamos un completo manual del saber hacer.

• ¿Cuál es el porcentaje de la repartición de los costes para el franquiciado?

Por un lado está el retorno de la inversión de la compra del videocajero, luego el gasto más importante estaría en la compra de las películas para alquilar y después estarían los gastos generales de cualquier negocio, salvo el del personal que en este caso es muy inferior puesto que el videocajero es el que realmente trabaja.

• ¿Cuál es la duración para el regreso de la inversión inicial?

La media viene a ser de 2 a 4 años, puesto que dependerá de la zona y del tipo de instalación.

• ¿Cómo se colocan vuestros precios en el mercado?

Somos la compañía, como líderes del sector, que cuenta con los Distribuidores más avanzados tecnológicamente y de más alta calidad del mercado. Eso implica que aunque disponemos de grandes economías de escala por tener una implantación mundial estamos situados en los estratos más altos de nuestro mercado.

La calidad de nuestro producto hace que seamos la compañía con el ratio más bajo de coste de mantenimiento anual de un producto que funciona las 24 horas del día todos los días del año

• Describa brevemente la situación actual de la red, intentando hacer un balance por lo que concierne las aberturas del primer semestre 2006 y hable de vuestros proyectos para el segundo semestre

Estamos viviendo un momento de fuerte inversión de nuestros clientes en las apuestas tecnológicas y de nuevos productos puesto que son conscientes de la importancia de la mejora continua como la forma natural de dirigir sus negocios. En cuanto a las aberturas de este primer semestre hemos alcanzado el 112% de las previsiones que teníamos establecidas por lo que estamos muy esperanzados este segundo semestre para superar los objetivos que nos teníamos marcados para este año.

• ¿Obráis sólo en el mercado nacional o en el mercado extranjero también?

Existen más de 6.000 videocajeros instalados a nivel mundial, bajo la marca Cinebank en el mercado español operan más de 2.000 puntos.

STREAMING: NOVEDAD Y OPORTUNIDAD

COMO UTILIZAR EL VIDEO STREAMING PARA LA EMPRESA, LA COMUNICACION, LA FORMACION Y LA VIDEO CONFERENCIA.



Las Corporate Presentation

Son las vías para la comunicación del futuro. Ya no hay sólo textos y fotos sino vídeos, contenidos en sincronía, formas interactivas. Mira cómo Cinemastore, franquicia de alquiler de videos, ha utilizado la corporate Presentation para la comunicación en las franquicias...

CONTINUE



El Video on Demand.

Los contenidos de un lugar o de un portal se pueden valorizar con la inserción de video in streaming. Mira las soluciones de Streaming 2 Business preparadas para el mercado empresarial europeo...

CONTINUE



La Formación on line

Cómo conseguir resultados inesperados con las videoconferencias o con los briefing on line a distancia. Ahora, una empresa puede hacer cursos on line, en directo o grabados, así como instrucción en directo con los jefes de áreas o de la red... Todas las soluciones realizadas a cerca de Streaming 2 Business .

CONTINUE

INFOFRANCHISE.ES

ENCABEZADO PERIODÍSTICO REG. N. 11/2001 TRIB. CAGLIARI. WEB AGENCY: MADE IN IT

Infofranchise.es : todas las Franquicias en España !

Infofranchise está en el network InfoFranchise.com

ISSN 1970-6731