

BaRi®

FRANQUICIAS

Gran
Oportunidad
de negocio

Gracias

POR CONTACTARNOS!!!

BIENVENIDOS AL MUNDO BARI

En las próximas páginas queremos que nos conozcas, pues estamos buscando nuevos Franquiciados que quieran pertenecer a nuestro modelo de éxito.

A continuación, vas a encontrar la información de nuestra empresa:

- 1 Historia de un emprendedor.
- 4 Ventajas de ser Franquiciado BARI
- 6 Como nos definimos.
- 7 Un negocio excelente.
- 9 Disfruta tu local comercial BARI
- 11 Sistema BARI
- 12 Perfil de nuestros franquiciados.
- 13 Hablemos de dinero.
- 17 Equipo de trabajo.
- 18 Pasos para conseguir tu almacén.





Todo comenzó hace 31 años...



En el año 1990 Álvaro David Adarve, un Caleño emprendedor comienza a fabricar bolsos y a comercializarlos a través de la venta por Catálogo en la Ciudad de Cali. Con el tiempo la marca BARI se fue extendiendo a lo largo de toda Colombia desde la Guajira hasta el Amazonas, teniendo a 2020 más de 20 mil vendedoras en todo el territorio Nacional.

En el año 1995 se hizo apertura del primer Punto de Venta de la marca en el Barrio 20 de Julio de la ciudad de Cali y posteriormente otro en el Centro Comercial La 14 de Calima, también en Cali; además, se abrieron varias concesiones en los almacenes La 14 y otras tiendas más, en el centro y norte del Valle del Cauca.

La experiencia en Venta Directa (catálogo) y en Retail (almacenes), fue generando con los años una gama de productos cada vez más variada y de mejor calidad en su fabricación; lo que hizo que en el año 2015 se pensara en expandir la empresa a través del modelo de franquicias.

Actualmente la empresa cuenta con 46 Franquiciados para Comercialización de productos y 5 Franquiciados con almacenes en todo el territorio nacional.

Nuestros Bolsos, Morrales, Billeteras y accesorios son de la mejor calidad y lo más importante, son 100% colombianos, fabricados en la Ciudad de Cali en su mayoría por Mujeres Cabezas de Hogar.

Los materiales con los cuales son fabricados nuestros productos son seleccionados uno a uno por el fundador de la compañía y cumplen con los más altos estándares de calidad para que el consumidor final sea el mejor mecanismo por medio del cual la marca se posicione como líder en su segmento.



A close-up photograph of a brown leather bag. The bag features a gold zipper with a matching pull tab. A tassel made of three brown leather strands hangs from the zipper pull. The leather has a fine, repeating geometric pattern. A small, rectangular, gold-colored label with the brand name 'BARK' is visible in the bottom right corner. A white-bordered box containing a testimonial quote is centered in the lower half of the image.

“
Nuestros Bolsos, Morrales,
Billeteras y Accesorios
son de la mejor calidad
”

Ventajas

DE SER UN FRANQUICIADO BARI

- Tendrás un sistema que te permitiría generar ingresos con poca inversión.
- El retorno de tu inversión es en menos de 20 meses.
- Comenzarás un negocio con la experiencia de una empresa Creada desde 1990.
- Representarás una marca reconocida a nivel Nacional.
- Gozarás de toda nuestra capacidad de Producción y Logística para tener oportunamente la mercancía que requiera tu Punto de Venta.



BARI

“100%
Colombiano”



Como nos definimos

Productos de mucha aceptación... Los artículos que fabricamos y comercializamos siempre están a la vanguardia de la moda, son variados y muy asequibles. La situación actual del mercado no es propicia para gastar grandes cantidades de dinero en Bolsos y Accesorios por lo cual, nuestros productos de excelente calidad y a un bajo precio, se vuelven la mejor alternativa para los potenciales clientes. Además, nuestra alta capacidad de respuesta en Producción y Logística logra abastecer las tiendas de nuestros Franquiciados hasta dos veces por semana. Después de diseñado el producto, se lleva de diez a quince días para estar disponible en las tiendas de los Franquiciados. Toda la distribución de los bolsos se procesa a través de nuestro centro de distribución en Cali, Colombia.

Un negocio excelente

PARA NUESTROS FRANQUICIADOS

Como Franquiciado de BARI entrarás a formar parte de nuestra familia y en una verdadera familia nos ayudamos los unos con los otros.

La sencillez con la cual se maneja la franquicia BARI, la calidad de nuestros productos, nuestro respaldo permanente, la alta rentabilidad y la poca inversión que se necesita para inventarios iniciales, hacen que este, sea un negocio de éxito asegurado pues la rotación de los productos es de uno (1) a uno (1), es decir, solo se necesita un (1) Bolso para vender uno (1), lo cual hace que el stock de inventarios sea mínimo.

Los Puntos de Venta pueden ser “Tienda COOL” de hasta 20 Mts², generalmente ubicada en barrios, la cual no requiere de grandes gastos en adecuación e inventarios (puede ser atendida por su propietario), “Tienda COOL FASHION” de 20Mts² a 40Mts² ubicada en vías de alto tráfico (Puede ser atendida por más de dos personas) y “Tienda TRENDY FASHION” (atendida por más de 3 personas) requiere mayor inversión y generalmente se ubica en Centros Comerciales. Los productos BARI son económicos y de excelente calidad, lo cual genera mucha rentabilidad con relación a su precio de costo.



**“ Estamos a
la vanguardia
de la moda ”**

Disfruta

TU LOCAL COMERCIAL BARI

Tú debes analizar cuál podría ser el mejor sitio para tu local y nosotros te asesoraremos en la mejor opción.

El almacén puede ser pequeño de proximidad en un barrio (Tienda COOL) o un poco más amplio en una avenida principal con buena afluencia de Público (Tienda COOL FASHION) o también grande en Centros Comerciales (Tienda TRENDY FASHION).

Nuestros formatos se ajustan a tus necesidades y a las del Local escogido por ti. Tu nos debes presentar mínimo dos posibles locaciones y nosotros hacemos el estudio de mercado y el análisis de Mercadeo para recomendarte la mejor alternativa para asegurar el éxito de tu negocio.



Sistema

BARI OFRECE MUCHAS VENTAJAS

Gracias a la versatilidad de nuestros productos, nuestro formato puede ser flexible y ajustarse a las condiciones arquitectónicas de los locales a montar, además de adecuarse a las necesidades presupuestales y de inversión de nuestros Franquiciados.

Te asesoraremos en alianza con nuestros arquitectos en el montaje de tu Almacén con la imagen de nuestra marca, además de hacer un análisis de factibilidad de ventas en los sitios donde quieras abrir tu Franquicia para que tu inversión sea segura y de rápido retorno.

El 100% de los artículos que vendes son de nuestra empresa, por lo tanto, no tendrás que buscar proveedores o arriesgarte a comprar mercancía de mala calidad.

Siempre contarás con nuestra asesoría para el manejo de tu almacén.

A black textured bag with white stitching and a zipper. The bag is shown from a side-on perspective, highlighting its texture and the contrast of the white stitching. A zipper is visible on the right side, and a strap with a buckle is attached to the top left. The background is plain white.

**“ Aseguramos
el éxito de tu
negocio ”**

Perfil

DE NUESTROS FRANQUICIADOS

Nuestros Franquiciados son emprendedores con PASIÓN, pues la marca BARI hace parte de su vida, tienen MÍSTICA, pues todo lo que hacen cada día es pensar en las necesidades de sus clientes, y ENTUSIASMO; pues le impregnan alegría a todo lo que hacen diariamente.

Por ello, como “Empresario Bari” siempre propenderemos por que crezcas para que puedas abrir más puntos de venta, bien sea: “Tiendas COOL”, “Tiendas COOL FASHION” o “Tiendas TRENDY FASHION”.

Además, nuestros franquiciados deben tener compromiso con su almacén; optimismo y actitud comercial para atender a los clientes.



Inversión

HABLEMOS DE DINERO

La Franquicia BARI se ofrece como una inversión segura y económicamente viable. Nuestros Formatos se pueden adecuar a cualquier presupuesto ya que tenemos 3 clases de Tiendas:



Tienda COOL (máximo 20 Mt²)

Atendida por una (1) persona. **Costo total \$30.000.000**

(incluye el costo de la franquicia \$15.000.000, adecuación del local \$5.000.000 e inventario inicial de mercancía \$10.000.000)



Tienda COOL FASHION (de 20 Mts² a 40 Mts²)
Atendida por mas de (2) personas.
Costo total \$50.000.000

(incluye el costo de la franquicia \$15.000.000, adecuación del local \$10.000.000 e inventario inicial de mercancía \$25.000.000)



Tienda TRENDY FASHION

(desde 40 Mt² en adelante)

Atendida por más de (3) personas.

Costo total \$80.000.000

(incluye el costo de la franquicia \$15.000.000, adecuación del local \$25.000.000 e inventario inicial de mercancía \$40.000.000)

La licencia para abrir una Franquicia BARI se obtiene pagando \$15.000.000 de pesos, este pago otorga el derecho de abrir una “Tienda COOL”, una “Tienda COOL FASHION” o una “Tienda TRENDY FASHION”, utilizar la marca y tener acceso a todo el conocimiento del negocio, Además, tendrás todo el asesoramiento para seleccionar tu local, la adecuación de dicha superficie y el manual de operaciones para poderlo manejar.

Durante el primer año NO pagarás Royalties o Regalías que es un porcentaje de la venta que se paga por la explotación de la marca y que se invierte en nuevos desarrollos de producto y publicidad para el posicionamiento de la misma. Pasado el segundo año se pagará el 5% de las ventas por este concepto. Recuerda que el objetivo de este pago es siempre subir tus ventas.



Equipo

DISPUESTO A POTENCIAR TU INVERSIÓN

Desde tu solicitud, estaremos contigo en todo el proceso hasta que abras tu Punto de Venta y además te acompañaremos mes a mes para que tu negocio sea todo un éxito.

En todos los pasos te asesoraremos. Por ejemplo, en tus condiciones presupuestales, revisaremos contigo el Plan de Negocio, Contrato de Franquicia con nuestros Abogados, Contrato de Licencia de la marca, la búsqueda de un Local acorde a tus necesidades, el acondicionamiento del mismo, el Manual de Operaciones y la apertura de tu Punto de Venta.



Pasos

PARA CONSEGUIR TU ALMACÉN

- 1** **INFORMACIÓN:** La conseguirás leyendo esta presentación.
- 2** **CONTÁCTANOS:** Encontrarás nuestro contacto al final de este documento.
- 3** **POSTÚLATE:** Haz tu solicitud (documento adjunto a esta presentación)
- 4** **COMIENZA TU NEGOCIO:** Busca la ubicación de tu Punto de Venta. (nuestros agentes te ayudaran a escogerlo basados en análisis de mercado.
- 5** **META:** Acondiciona tu Local con nuestra marca y selecciona tu empleado si es un “Almacén de Proximidad” o tus empleados si es una “Tienda de gran Formato”.
- 6** **VAMOS:** Ya puedes abrir tu Punto de Venta.

BaRi®

Contáctenos

Yesith Potes Munar: 313 791 0303

Alvaro David Adarve: 322 740 5684

Oficinas Cali - Colombia

PBX: (2) 513 0911