



Dossier De Ventas Vitalia Centros de Día



Contenido

01. INFORMACIÓN PRELIMINAR

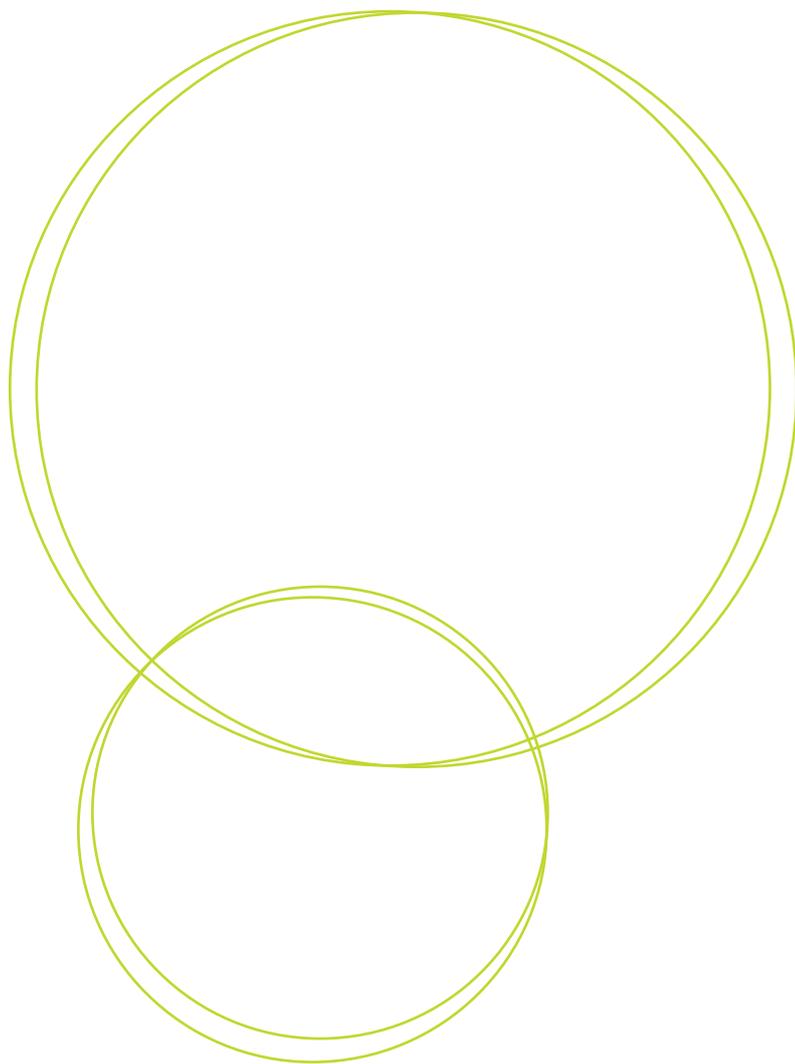
- Quiénes Somos.
- El Método Hoffmann.
- Registro de Marca.
- Extensión de la Red.
- Plataforma Tecnológica.

02. MODELO DE NEGOCIO

- Sector de Envejecimiento.
- Tipología de Usuarios.
- Nuestros Servicios.
- Instalaciones.

03. LA FRANQUICIA

- Perfil del Franquiciado.
- Condiciones de la Franquicia.
- Royalty de Explotación.
- Royalty de Publicidad.
- La Franquicia en Cifras.



01

Información Preliminar



¿Quiénes Somos?

El grupo Hoffmann World

Está integrado por empresas cuya creación y orientación está inspirada en la gestión estratégica del bienestar y la salud de personas de edad avanzada (Seniors).

Catalina Hoffmann

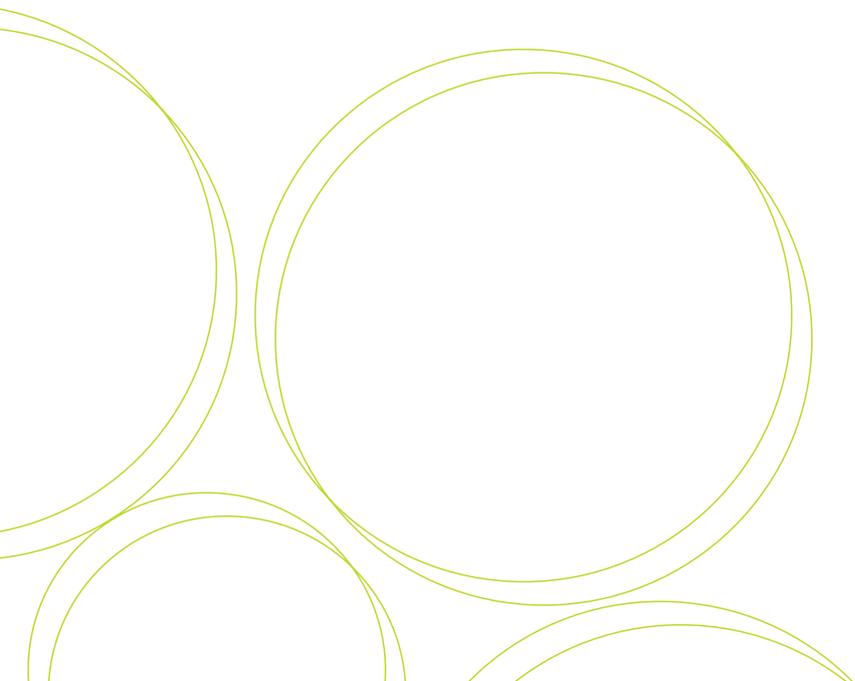
Creadora del Método Hoffmann, fundadora y presidenta del Grupo Hoffmann compuesto por conocidas marcas como:

Vitalia Centros de Día.

- Vitalia Ness.
- Hoffmann HOME.
- Hoffmann Wellness Advisory.

Nuestras líneas de actuación son:

- Prevención.
- Detección precoz.
- Patología recién diagnosticada.
- Patología avanzada.





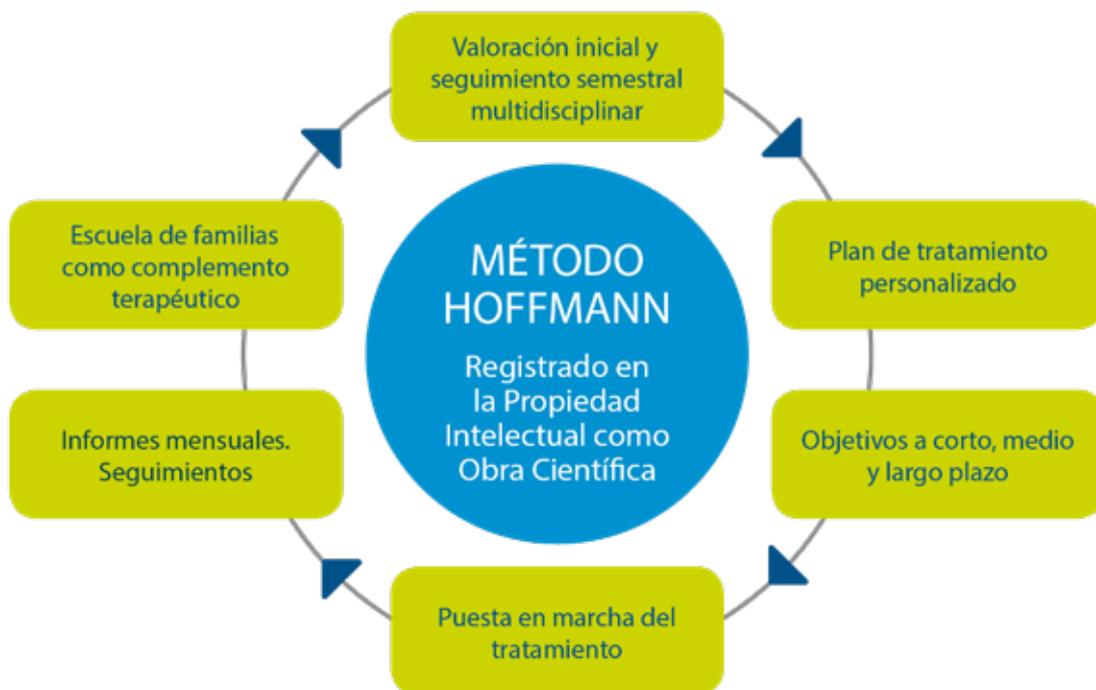
Método Hoffmann

El **Método Hoffmann**, engloba 15 años de experiencia y más de 10.000 casos que basan su éxito en el enfoque multidisciplinar y en la personalización de los tratamientos y servicios ofrecidos a los adultos mayores.

La metodología parte de un análisis pormenorizado de la situación y estado global de la persona y deriva en la creación de un programa de intervención a medida adaptado a sus necesidades particulares.

Cumplir años con salud y calidad de vida es posible a través del **Método Hoffmann**.



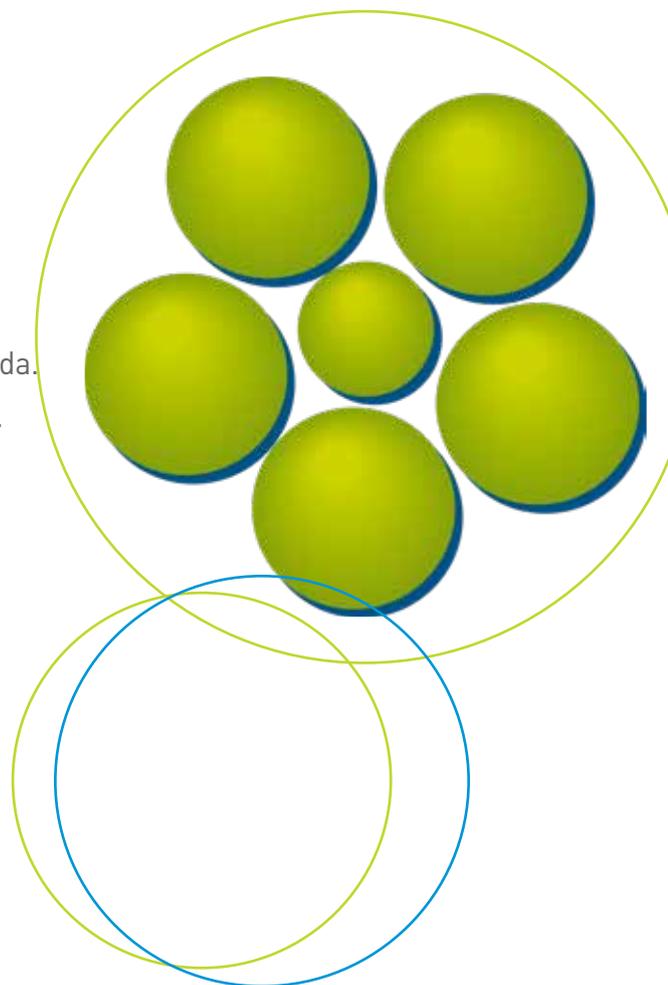




Centros de Día para Mayores

Registro de Marca

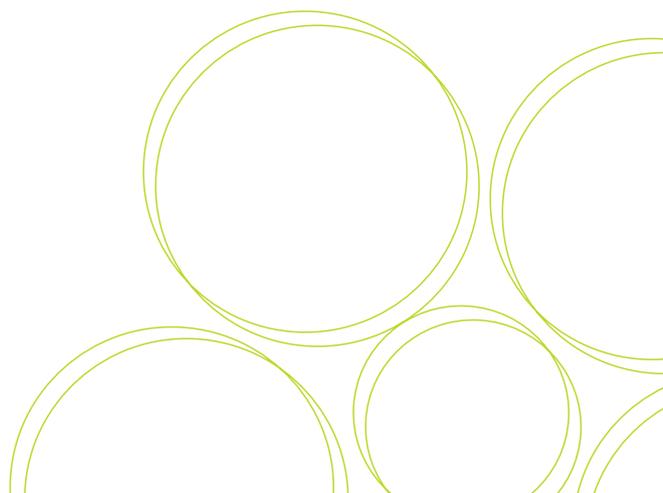
- Registro de Patentes y Marcas.
- Denominación: Vitalia Centros de día, Centros de Vida.
- TITULAR: Vitalia Centros de día Franquicias S.L.
- Tipo Distintivo: Mixto.
- Concesión: 10/11/2010.
- Publicación concesión: En vigor.
- NÚMERO REGISTRO DE MARCA: 2.934.014.





Clasificación de Niza:

- Clase 16: libros, revistas y publicaciones.
- Clase 39: transporte, embalaje y almacenaje de mercancías; organización de viajes, todos estos servicios relacionados con el cuidado de personas mayores y centros de día para estas personas.
- Clase 41: educación; formación; esparcimiento; actividades deportivas y culturales.
- Clase 43: hospedaje temporal en relación con el cuidado de personas mayores y centros de día para estas personas.
- Clase 44: servicios médicos en relación con el cuidado de personas mayores y centros de día para estas personas.



Extensión de la Red

Vitalia Centros de día:

- 2004: Ferraz (Madrid).
- 2010: Oviedo y Retiro (Madrid).
- 2011: Alcalá de Henares (Madrid) y Valladolid.
- 2012: Badajoz y Sevilla.
- 2014: Zaragoza.
- 2017: Las Palmas.
- 2018: A Coruña.
- 2019: Las Rozas (Madrid).

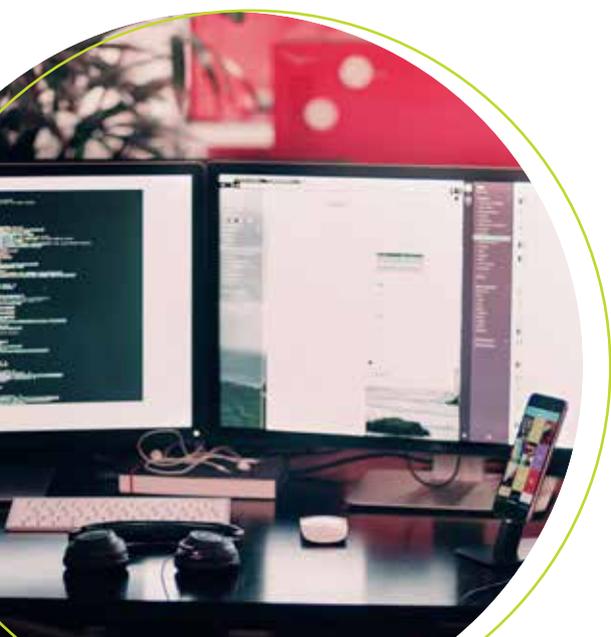




Plataforma Tecnológica

DIGITALIZACIÓN DE LA METODOLOGÍA HOFFMANN

Se lleva a cabo mediante la creación de una plataforma tecnológica propia la cual demuestra de manera constante que el seguimiento al máximo detalle de la evolución de nuestros mayores es posibles de una manera rápida y muy eficiente permitiendo a los profesionales invertir el máximo tiempo posible en el tratamiento y el servicio a nuestros mayores.



02

Modelo de Negocio



Sector del Envejecimiento

La población española está viviendo un cambio demográfico drástico.

El descenso de la natalidad, el incremento de la esperanza de vida y el descenso de la población están generando una población más envejecida y dependiente.

El presente y futuro laboral, tanto en España como a nivel global, están marcados por lo que ya se reconoce en toda Europa como la “Economía del Envejecimiento”.

Tenemos que prepararnos para dar respuesta a las necesidades que generan los mayores, cubriendo nuevos nichos de mercado en materia de turismo, ocio o salud.

Esta población, a pesar de estar envejeciendo, conserva su independencia personal y no sólo necesita cuidados y atenciones básicos, sino también necesita poder disfrutar de un ocio y tiempo libre especializados. Esto es muy importante ya que la esperanza de vida va en aumento.





Tipología de Usuarios

Mayores Sociales

Aquellas personas que entran en la jubilación pero que son perfectamente autónomos y capaces de desarrollar una vida plena.

Mayores Frágiles

Personas que han alcanzado una edad de 80 o más que han tenido una fase de envejecimiento óptima. Aunque en buena forma necesitan atención especial dada su edad.

Mayores con Patología

Personas mayores de 60 años que necesitan asistencia especial pues tienen una patología específica.

Paliativos

Mayores que necesitan especial atención por estar en la fase terminal de su patología individual.





Nuestros Servicios

- Talleres grupales: taller de memoria, psicomotricidad, laborterapia, etc.
- Actividades terapéuticas a través de las nuevas tecnologías.
- Servicio de comedor.
- Salidas culturales.
- Valoraciones terapéuticas.
- Intervención con las familias.
- Vitalia Ness: Una unidad innovadora creada para ofrecer una experiencia completa de bienestar en la que encontrarás la prevención, rehabilitación y asesoramiento integral que más se ajuste a tus necesidades.
- Hoffmann Home: Un servicio domiciliario de prevención, rehabilitación, innovación y adaptación del hogar, pensado para responder y dar servicio a todas las demandas y necesidades de mayores y seniors, en el domicilio.



Neurorehabilitador

Proporcionamos de manera lúdica soluciones que eviten el deterioro físico relacionado con el envejecimiento.



CardioWall

Herramienta altamente versátil con programas tanto cognitivos como físicos.

Werium

Sensor corporal avanzado para la medida de cada rango articular. Dando datos exactos para la prevención física.

Fuerza Muscular

Ejercicios y programas hechos a medida.

Personalizados a cada persona teniendo en cuenta su condición física, sus hábitos y sus posibilidades

El músculo como reserva de proteína para:

- Sistema inmune.
- Mantenimiento de órganos.
- Reparación de heridas.
- Gluconeogénesis-función cognitiva.





Instalaciones

Nuestros centros están situados a pie de calle, en zonas estratégicas, con luz natural y con espacios abiertos y diáfanos. La normativa de cada comunidad autónoma nos marcará los requisitos, materiales y funcionales a los que nos adaptaremos para adecuar lo mejor posible el **Método Hoffmann**.

Acondicionaremos espacios amplios y confortables para nuestros usuarios. Nuestro objetivo es que se sientan como en sus casas.



03

La Franquicia



Perfil del Franquiciado

En **Vitalia** prestamos especial atención en la selección de asociados.

Buscamos personas apasionadas con el mundo del envejecimiento sin olvidar su interés en invertir en un concepto de negocio con rentabilidad que cuenta con el continuo respaldo de una **Central de Franquicias consolidada**. Es el momento de invertir y apostar por la **Economía del Envejecimiento** y de dar respuesta al cambio demográfico que convertirá España en el 2020 en el país más envejecido del mundo. Nuestros Franquiciados cuentan con la formación, apoyo y asesoramiento desde la firma del contrato y a lo largo de la vida operativa del Centro en todas las áreas necesarias para el buen funcionamiento del negocio.

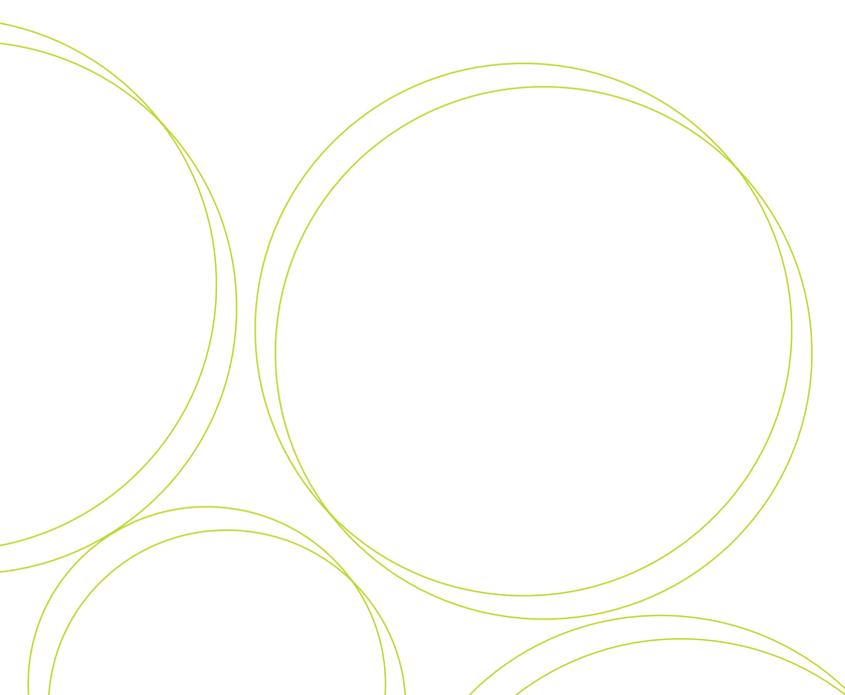
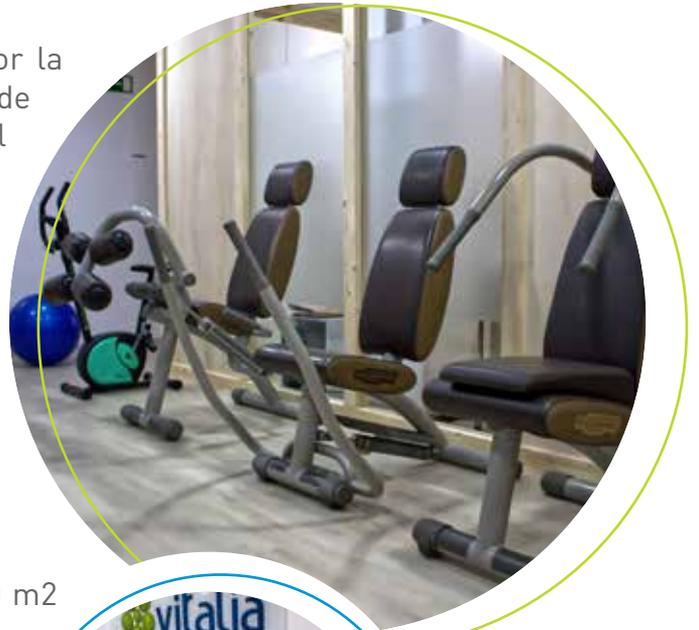
De esta manera el **Centro Franquiciado** entra a formar parte de una red donde la comunicación, la colaboración y el trabajo en equipo de los **Centros** y la **Central Franquiciadora**, son la base del éxito.





Condiciones de la Franquicia

- Canon de entrada: entre 35.000€ y 50.000€ dependiendo de las dimensiones del centro (Incluido en la partida de la Inversión inicial).
- Remunera a la central franquiciadora por la cesión del derecho de la marca, derecho de uso del Método Hoffmann, formación inicial del primer equipo y toda la asistencia previa a la puesta en marcha del negocio.
- Royalty de explotación: 5% al mes sobre la facturación con un mínimo de 700€.
- Royalty de publicidad: 2% al mes sobre la facturación con un mínimo de 300€.
- Inversión inicial: alrededor de 300.000€.
- Duración del contrato: 10 años, prorrogable automáticamente por periodos de 5 años.
- Dimensión del establecimiento: Entre 250 m² y 500 m².





Canon de Entrada

- Metodo Hoffmann, know-how y exclusividad territorial.
- Asesoramiento y apoyo en la preapertura del Centro: viabilidad del local, diseño arquitectónico, obra/reforma y acondicionamiento del Centro, tramitación de permisos y licencias, proveedores especializados.
- Formación: formación continua en el Método Hoffmann a todos los profesionales de los centros Vitalia.
- Innovación médica y geriátrica continua para ofrecer al mayor todos los avances que pueda haber, traídos desde cualquier parte del mundo, para la mejora y calidad de vida de los mayores.
- Oferta de servicios que complementan la facturación del Centro. Gracias al acuerdo con el que cuenta la Central de Vitalia, el Franquiciado se beneficiará de poder ofrecer servicios a domicilio a los mayores de su Centro, lo que incrementará la facturación de su Centro de Día sin necesidad de destinar ningún tipo de inversión, ni personal para realizarlos.
- Apoyo al Director del centro desde la apertura con un asesor de operaciones en el día a día del centro, entrega de material de apoyo para las terapias y tratamientos, seguimientos mensuales, resolución de incidencias.





Royalty de Explotación

- **Asesoramiento de preapertura:** soporte constante desde la firma del contrato hasta la apertura del centro al público.
- **Autorizaciones administrativas:** preparación de toda la documentación para la obtención de las autorizaciones administrativas (CCAA) correspondientes para la correcta apertura del centro Departamento de compras: actuando de intermediario para facilitar las operaciones de compras con las mejores condiciones económicas y con la máxima calidad
- **Departamento de RRHH:** consultoría y apoyo en la selección del personal.
- Departamento de Marketing & Comunicación: consultoría y dirección de las acciones comerciales a realizar por los centros.
- **Formación continua (Know How Hoffmann):** formación anual de los profesionales de los centros sobre innovaciones en el Método Hoffmann, talleres etc.
- **Plataforma tecnológica:** servicio de dudas y apoyo para nuestra plataforma tecnológica en el área terapéutica y de facturación.
- **Asistencia y supervisión de la franquicia para el correcto cumplimiento del Método Hoffmann, nuevas terapias etc**
- **I+D:** para el desarrollo de nuevas terapias innovadoras que se incorporen al Método Hoffmann que puedan generar nuevos servicios y líneas de facturación.
- **Plataformas informativas y educativas para del mundo senior como Siempre Joven.**



Marketing y Comunicación

Posicionamiento de la Marca desde Central

Online:

- Mantenimiento diario tres webs que refuerzan y apoyan la marca: Vitalia, Hoffmann World, Siempre Joven.
- Redes Sociales (diario): Instagram, Facebook, twitter, linkedin: de Vitalia Group, Hoffmann World, Método Hoffmann, Catalina Hoffmann, Siempre Joven.
- Campañas online de promoción Vitalia y
- Vitalia Ness.
- Canal youtube.

Presencial:

Puntuales campañas promocionales en prensa y/o radio.

- Conferencias de Catalina Hoffmann por todo el país promocionando la marca.
- Campañas informativas con los medios de comunicación de ámbito nacional de promoción Vitalia y Vitalia Ness.
- Organización eventos promocionales.



UN NUEVO ESTILO DE VIDA PARA ENVEJECER DE FORMA SALUDABLE

DESCUBRE CÓMO HACERLO



Red de Centros de Día
para mayores



CONSEJOS PARA ESTAR SIEMPRE JOVEN

ACTUALIDAD HOFFMANN





VITALIA

Julián Camarillo, 10 Oficina 311

91 588 130

info@vitalia.com.es

www.vitalia.es