

Els plans de Vives shoes per expandir-se

La firma, amb seu a Maçanet de la Selva, té un projecte a dos anys per començar el pla d'expansió fora d'Espanya



La cadena té una sòlida implantació a comarques gironines.

La cadena gironina de calçat i complements Vives Shoes preveu passar dels seus 35 locals actuals a 50 en dos anys, quan vol començar a teixir la seva xarxa a l'estranger, començant per França. L'empresa amb seu a Maçanet de la Selva [<http://www.diaridegirona.cat/tags/macanet-de-la-selva.html>], accelera la seva expansió nacional amb l'obertura tant de botigues pròpies com de la mà de la franquícia.

La companyia, familiar icreada el 1925, ha dissenyat un pla estratègic que preveu obrir una mitjana de 10 locals cada any, a partir d'aquest, per aconseguir a la fi del 2019 els 50 establiments -ara en té 35, 33 de propis i dues franquícies- i poder complir en una dècada el seu objectiu de sumar 100 botigues a Espanya.

Per executar aquesta expansió, des de principi d'any la firma ja ha inaugurat una tenda pròpia a Saragossa a la qual ben aviat se n'uniran dues més, també pròpies, a València i a Calp, a Alacant. Aquests seran els primers establiments propis que la cadena ha obert fora de Catalunya. En franquícia ja disposa d'un local operatiu fora d'aquesta Comunitat, concretament a l'illa de Menorca.

Encara que les localitzacions dels nous establiments no estan confirmats, el director general de Vives Shoes, Jordi Riu, sí que ha explicat a *elEconomista* Vives Shoes es dona 10 anys per arribar a 100 botigues a Espanya.

L'objectiu per aquest any és arribar a Madrid, obrir nous punts de venda a Aragó i la Comunitat Valenciana i a partir d'aquí estendre's com una taca d'oli per tot Espanya. «Volem arribar a les principals ciutats del país com Madrid, Sevilla o Bilbao». Ubicacions en les quals aposta tant per locals a peu de carrer com en centre comercial. «Ens interessen ambdues coses a partir del moment en què tinguem una àrea de venda d'entre 55 i 100 metres quadrats», explica Jordi Riu.

Segons les seves dades, els franquiciats interessats a sumar-se a aquesta firma hauran de signar amb la matriu un contracte de franquícia de cinc anys i desemborsar 60.000 euros d'inversió inicial i 10.000 euros de cànon

d'entrada.

Per triar als seus franquiciats, Vives Shoes busca tres perfils diferents. «Un correspon al professional que sàpiga de què va la franquícia, perquè n'ha tingut o en té alguna, i sàpiga gestionar negocis», afirma Riu.

Un altre perfil s'ajusta als retailers que ja operin al món del calçat i vulguin reconvertir el seu o els seus locals a Vives Shoes. A més d'aquests dos, la firma de Maçanet aposta per aquells emprenedors que, sense complir cap dels dos requisits anteriors, confiïn en la marca per unir-se a la seva xarxa.

Malgrat el pla d'expansió amb la franquícia, Jordi Riu assegura que Vives Shoes vol que la majoria de les seves botigues segueixin sent pròpies. «Les botigues pròpies sempre pesaran més que les franquícies», assegura el director general d'aquesta firma, que es va llançar a la franquícia el 2015 quan ja comptava amb l'experiència al mercat de 32 establiments propis.

Per a Vives Shoes el projecte de franquícia «es fa quan controles molt bé el teu producte i el teu procediment. Aquest és el nostre argument de venda amb els franquiciats», rebla.

De cara a la sortida de la marca fora d'Espanya, Riu assegura que és un projecte que es començaran a plantejar quan Vives Shoes aconseguixi les 50 botigues a Espanya, és a dir, si tot surt segons el previst en els pròxims dos anys.

Respecte als mercats en els quals la firma ha posat els seus ulls destaca el de França, per proximitat. «Pel caràcter local de la nostra marca, creuar l'Ebre és igual que creuar els Pirineus», sosté Rius. A més d'expandir la seva xarxa dins i fora d'Espanya, els plans de Vives Shoes també impliquen renovar la imatge de les seves botigues més antigues, i seguir desenvolupant la seva marca Foxy Up -creada fa ara sis anys- amb la qual ja operen en botigues multimarca del mercat nacional i de molts d'estrangers com Portugal, França, Itàlia, Grècia, Irlanda, Rússia, Xile, Perú i Colòmbia.

Així mateix, la companyia -als comandaments de la qual es troba la tercera generació de la família i a la qual s'està unint la quarta- vol seguir potenciant la venda dels seus productes per Internet, perquè en un parell d'anys la facturació online representi un 10 per cent del total i ara suposa un 2 per cent, segons dades de Riu.

Font del document:

http://www.diaridegirona.cat/economia/2017/04/24/vives-shoes-preveu-arribar-50/842281.html?utm_source=rss