



## NO+VELLO

*En un año firma más de 270 contratos, abre más de 190 centros y se convierte en el líder nacional en depilación*

**NO+VELLO** es una franquicia de depilación que ahora, en Diciembre de 2008, apenas ha cumplido un año desde que comenzó a franquiciar. En ese período, marcado por la crisis, ha firmado 270 contratos y ha abierto 190 centros. Hemos hablado con ellos para aprender sobre su sistema.



**EL PROYECTO** nace de la mano de Jorge Rodríguez y Rafael Machío. NO+VELLO se dedica a la fotodepilación, como su nombre indica y no es casualidad. A lo largo de la entrevista, Rafael subrayó la importancia del nombre: claro, simple, español y descriptivo. De hecho, la claridad y simplicidad son dos virtudes que parecen subyacer detrás de cada proceso o iniciativa de esta exitosa empresa:

- Un foco de negocio muy definido: la fotodepilación
- Un público objetivo muy concreto: emprendedores buscando un autoempleo atractivo en un negocio simple y controlable
- Unos valores definidos marcados por la transparencia: entre los muchos detalles que dan fe de este apartado, podéis ver todos los teléfonos de todos sus franquiciados en la web
- Un equipo de calidad muy implicado



Cuando le preguntamos sobre **LA CLAVE DE SU ÉXITO**, como es natural, no existe. Su éxito se sustenta en un amplio conjunto de pequeños aciertos que alineados han dado lugar a un líder en el sector de la depilación y un interesante caso de éxito. El aspecto más subrayado por Rafael es la calidad del equipo en la central, con unos valores compartidos y una implicación total (muchos de ellos tienen uno o varios centros NO+VELLO!!).

En resumen, tras la conversación, **LAS CAUSAS DEL CRECIMIENTO** se podrían resumir en:

- Un negocio sencillo de entender para el candidato
- El momento adecuado
- La capacidad de generar confianza de todo el equipo
- La rentabilidad del negocio



## NO+VELLO

*En un año firma más de 270 contratos, abre más de 190 centros y se convierte en el líder nacional en depilación*

Tras la sencillez expuesta durante toda la entrevista, existen unos eficientes procesos capaces de procesar la firma de más de un contrato al día y mantener un ritmo de casi una apertura cada día laboral!

Como siempre, nos detuvimos en **EL PROCESO DE VENTAS**. Allí nos encontramos:

- Un presupuesto publicitario no desmedido
- Un equipo pequeño de gente
- Un proceso muy orientado a la compra y no a la venta: primera presentación rápida, invitación a hablar con CUALQUIER centro y un "Es tu decisión. Esperaremos a que tu nos llames" que rubrica el estilo comercial de esta empresa

Un proceso atípico que les está funcionando perfectamente. Un espectacular crecimiento apoyado en un sistema sencillo, concreto y bien articulado. Un excelente uso, poco habitual en el sector, de la transparencia radical y un líder nacional en su nicho, que ya ha empezado con su expansión internacional...y todo en un año. Estamos deseando ver donde llega esta compañía dentro de otro año más!



### NO+VELLO

[www.nomasvello.com](http://www.nomasvello.com)

00 34 91 811 70 74

**NO+VELLO es cliente de FRAN.** FRAN les ha permitido automatizar parte de su proceso comercial, liberando tiempo de personas muy valioso en medio de un crecimiento tan rápido. Es una satisfacción para nosotros oírles repetir siempre sobre nuestro producto: "La pena fue no haber conocido a FRAN antes!".