

Dar el siguiente paso para convertirse en un franquiciado de McDonald's

Movimientos Inteligentes

**También en
el interior:**

Mesa redonda
sobre la
reubicación

Ve hacia donde
vas a crecer

**Cómo la reubicación con
McDonald's impulsa oportunidades**



El Poder del Lugar

Múdate con un propósito. Crece con McDonald's.

El lugar donde vives importa. El lugar donde comienzas tu franquicia importa. El lugar donde construyes tu legado importa. Entendemos que la reubicación es una decisión importante, por lo que es uno de los aspectos más importantes del proceso de franquicia.

Trabajamos en estrecha colaboración contigo para asegurarnos de que tu negocio no solo esté en un mercado prometedor con oportunidades de crecimiento, pero que también encaje con tus metas personales y profesionales. Colaboramos contigo para identificar áreas con alta demanda, ventajas competitivas y el potencial para apoyarte a largo plazo.

El momento adecuado lo es todo. Ya sea que estés listo para mudarte de inmediato o necesites tiempo para planificar, McDonald's te ofrece la flexibilidad para adaptarse a tus necesidades. Tomamos en cuenta elementos clave como las tendencias del mercado, los datos demográficos y las condiciones comerciales locales para asegurarnos de que comiences tu negocio en el lugar correcto y en el momento adecuado.

Las franquicias de McDonald's tienen el potencial de crecer porque están integradas en mercados en pleno expansión, no saturados. Con nuestro apoyo, formarás parte de una comunidad preparada para el crecimiento, lo que te dará la oportunidad de construir un negocio rentable y sostenible desde el primer día.

Cuando te conviertes en un franquiciado de McDonald's te posicionas para alcanzar el éxito a largo plazo en un lugar adecuado para ti. Con McDonald's, obtendrás el equilibrio ideal entre ubicación estratégica y preferencias personales. ¿Estás listo para dar el paso y dejar tu huella?



El mercado adecuado, el momento adecuado

Cuando nuevos franquiciados de McDonald's entran al sistema, la reubicación es muy a menudo parte del proceso. Pero eso no significa que vas a hacerlo solo. McDonald's trabaja en estrecha colaboración con cada candidato para asegurarse de que encuentren la oportunidad correcta en el momento adecuado.

Ya sea que te mudes por el país o el estado, McDonald's es un socio que ayuda a garantizar que la mudanza sea lo correcto para tu negocio, tu familia, tu comunidad y tus objetivos a largo plazo.

La colaboración no termina cuando obtienes las llaves de tu restaurante. McDonald's te acompaña para que puedas echar raíces, construir tu negocio y formar parte de una nueva comunidad. Escuchemos a los franquiciados que tomaron la decisión inteligente con McDonald's.



Lauren Mitchell

TX → OH → GA

Lauren Mitchell, una franquiciada que se mudó de Houston a Cincinnati y finalmente a Atlanta, bromea diciendo que ella y su familia “estaban abiertos a ir a cualquier lugar que tuviera un aeropuerto”. Pero la realidad era seria. Con dos hijos pequeños y una pareja con trabajo, Lauren tuvo que tomar decisiones que balanceaban las oportunidades profesionales con la logística personal. “McDonald's nos ayudó a conseguirlo”, dice. “Cuando aterrizamos en Ohio, teníamos a mis padres cerca. Cuando nos mudamos a Atlanta, estábamos más cerca de la familia de mi esposo. Y ahora que mis padres se jubilan, también se mudan aquí. Cada paso era parte de un plan más grande.”



Paul Dias

CA → CO → AZ



Steve Samuel

NJ → GA



Manny Abreu

FL → GA

“Sabían que podía hacerlo y me colocaron en un restaurante que me dio espacio para crecer.”

Para **Paul Dias**, la mudanza de California a un pequeño pueblo en Colorado fue un reto, pero sentó las bases para una carrera increíble como franquiciado de McDonald's. Cuando Paul y su esposa se mudaron a Alamosa, Colorado, estaban dejando algo más que su estado natal. Ambos venían de familias grandes y muy unidas. Cuando la hermana de Paul se casó, sus padres— inmigrantes portugueses— se mudaron para estar más cerca de ella.

Mudarse a 1,000 millas de distancia fue un gran paso para Paul y su esposa. Ese primer restaurante en Colorado duplicó sus ventas en dos años. Paul eventualmente lo vendió y utilizó sus ganancias para expandirse a un nuevo mercado en Tucson, Arizona. Actualmente, es propietario de 22 restaurantes. “Sabían que podía hacerlo y me colocaron en un restaurante que me dio espacio para crecer.”

Manny Abreu, exlíder corporativo de McDonald's y padre soltero, sabía que era poco probable que su primera oportunidad como franquiciado se presentara en su estado

natal, Florida. Eso no le impidió perseguir su sueño. Trabajó con McDonald's para encontrar restaurantes en el área de Atlanta, y en solo 18 meses, pasó de dos restaurantes a seis, con un séptimo en camino. “No me dejaron en un mercado”, dice. “Me ayudaron a pensar estratégicamente y a construir un camino que tuviera sentido para mi vida.”

Con décadas de experiencia como gerente de McDonald's, **Steve Samuel** conocía el valor de la paciencia. Esperó el mercado adecuado y, finalmente, aterrizó en Georgia con una oportunidad de múltiples restaurantes. “Les dije que no quería nieve”, dice. “Pero esto es un negocio, ante todo, y uno va donde tú y McDonald's ven el mayor potencial de crecimiento. Para mí, fue en Atlanta.”

McDonald's no solo te entrega las llaves de un restaurante y te deja a tu suerte. McDonald's te ayuda a trazar un futuro basado en el apoyo y la resiliencia. Cuando la persona adecuada se encuentra con la oportunidad adecuada en el momento adecuado, una mudanza se convierte en algo más que una reubicación: se convierte en el comienzo de algo más grande.



Deja tu huella, da el paso:

Preguntas y
respuestas con un
experto de McDonald's
en reubicación

Desde hace más de 15 años, Shiho Tillman ha estado ayudando a futuros franquiciados a realizar sus sueños de ser dueños y operadores de un McDonald's. Le preguntamos a Shiho cómo trabaja con los franquiciados para ayudar a encontrar el momento y el lugar adecuado para cada nuevo propietario/operador.



Mudarse puede ser intimidante, especialmente para las personas con carreras profesionales y familias. ¿Cómo ayuda a las personas a decidir si la reubicación es la decisión correcta?

Lo primero que pregunto es simple pero poderoso: ¿Qué diría tu familia si les dijeras que quieres mudarte? Esa respuesta nos dice mucho. La reubicación solo funciona si hay aceptación en casa. No estoy aquí para presionar a nadie. Ayudo a las personas a aclarar lo que este movimiento significa realmente para ellos y sus seres queridos. El sueño tiene que ser lo suficientemente fuerte no solo para emocionarlos, sino también para ayudarlos a explicar la situación a su familia. Si no pueden verlo con claridad, Probablemente no sea el momento adecuado. Pero cuando pueden... ahí es cuando todo comienza a dar forma.

¿Cómo trabaja McDonald's con los postulantes para encontrar las oportunidades que cumplan con algunos o todos sus requisitos?

Es un verdadero tira y afloja. Empiezo preguntándoles, ¿qué es importante para ti? Cuanto más detalles escucho sobre el estilo de vida, las escuelas, los objetivos empresariales, mejor podremos adaptar las opciones". La mayoría de la gente quiere crecer, esa es la parte fácil. El desafío es hacer coincidir ese potencial de crecimiento con lugares donde realmente puedan imaginarse viviendo. Muchas veces, vienen pensando que tiene que ser una ciudad grande. Pero luego nos fijamos en lugares con una gran calidad de vida, pero tal vez fuera de lo común, y de repente tiene sentido: esto podría funcionar para mi negocio y mi familia.

¿Qué hace que mudarse por una oportunidad con McDonald's sea diferente de otras reubicaciones profesionales?

La comunidad. Nuestros propietarios/operadores son increíblemente serviciales. He visto a las personas mudarse e inmediatamente obtener ayuda para



encontrar una casa, encontrar una escuela, incluso aprender observando a un equipo existente. Un candidato me dijo que no se parecía en nada al mundo corporativo. No se trata de competir, se trata de dar la bienvenida a la siguiente persona. Y el reconocimiento de la marca también ayuda. No empiezas de cero. La gente sabe lo que haces. Entrás con credibilidad y una red lista para ayudarte.

¿Cuáles son algunos conceptos erróneos que pueden tener las personas que están considerando una oportunidad con McDonald's sobre el proceso de reubicación?

Un gran error es que te asignamos una oportunidad y te decimos que la tomes o la dejes. Simplemente no es así como funciona. Nosotros no dictamos. Colaboramos. Trabajamos muy de cerca con los postulantes para encontrar opciones que se alineen con sus objetivos. Tú llevas el timón. Nosotros aportamos el conocimiento del mercado, el potencial de negocio y las perspectivas. Tú traes tus preferencias, prioridades y visión. Juntos, encontramos la opción adecuada.

¿Qué es lo que más te gusta de tu trabajo?

Es cuando alguien dice: "No podría haberlo hecho sin ti". Ese momento lo es todo. Saber que los ayudé no solo con la logística, sino también con confianza, claridad y fe en el trayecto. Eso es lo que me hace seguir adelante.

“ La mayoría de la gente quiere crecer, esa es la parte fácil. El desafío es hacer coincidir ese potencial de crecimiento con lugares donde realmente puedan imaginarse viviendo. ”

La oportunidad correcta comienza con las preguntas correctas

Cambiar de carrera. Iniciar un nuevo negocio. No se trata de decisiones pequeñas. La decisión de convertirse en un franquiciado de McDonald's a menudo requiere una segunda decisión importante: ¿Estoy dispuesto a mudarme para tener la oportunidad de poseer y operar un McDonald's?

Estas son algunas preguntas que uno debe hacerse al evaluar la reubicación con McDonald's:

¿En qué tipo de comunidad quiero vivir? Si vives en una ciudad grande ahora, ¿estarías dispuesto a vivir en una comunidad más pequeña o viceversa?

¿Qué tan lejos estás dispuesto a estar de tu familia en esta etapa de tu vida?

¿Tienes pasatiempos que son fáciles de hacer ahora y que serían difíciles de hacer en otro lugar? Por ejemplo, si ahora vives cerca del océano y disfrutas del surf, ¿estarías dispuesto a practicar un nuevo deporte en un nuevo lugar?

¿Está buscando un mercado en el que puedas crecer ahora, o estás dispuesto a mudarte por la siguiente oportunidad en unos años?

¿Big Mac® o QPC®?

Explora el camino hacia la propiedad

Aplica ahora



McDonald's USA, LLC, 110 N. Carpenter St., Chicago, Illinois 60607. Expediente Minnesota Nº 10. Esta información no pretende ser una oferta de venta o la solicitud de una oferta de compra de una franquicia. Es solo para fines informativos. Residentes de EE. UU.: Tengan en cuenta que los estados de California, Florida, Hawái, Illinois, Indiana, Maryland, Michigan, Minnesota, Nueva York, Dakota del Norte, Oregón, Rhode Island, Dakota del Sur, Virginia, Washington y Wisconsin regulan la oferta y venta de franquicias. Si eres residente de uno de estos estados, o buscas una franquicia en uno de estos estados, no te ofreceremos una franquicia a menos que y hasta que hayamos calificado para una exención, o hayamos cumplido con los requisitos de registro y divulgación de preventa aplicables en tu estado. Residentes de Nueva York: Este anuncio no es una oferta. Una oferta solo puede hacerse mediante un prospecto presentado primero ante el Departamento de Justicia del Estado de Nueva York. Dicha presentación no constituye una aprobación por parte del Departamento de Justicia.