

Tu proprio

KRACK

En Krack hacemos de tus zapatos una fuente de
inspiración para descubrir y disfrutar de tu propio
camino.



NUESTRA VISIÓN

Queremos inspirar a quienes nos rodean
A que descubran y disfruten su propio
camino, siendo ellos mismos.



NUESTRA MISIÓN

Por eso seleccionamos, diseñamos y creamos
calzado que les ayude a encontrar el camino
que buscan.



ABRE TU PROPIO KRACK

Si quieres emprender en el mundo del retail y te encantan los zapatos, esta es la oportunidad que estabas buscando.

Tener tu propia tienda de zapatos sin empezar de 0, formando parte de una red de una marca reconocida con experiencia, innovadora y en constante crecimiento.

Con tiendas físicas en todo el territorio nacional pero también un ecommerce a nivel europeo que te lo hace todo más sencillo.

DESDE 1990...

Somos una empresa familiar que inició su andadura como una pequeña zapatería de barrio en Pontevedra. Con el paso de los años hemos ido creciendo, explorando nuevos caminos, profesionalizando nuestra actividad e innovando, para convertirnos en una empresa **omnicliente** con una amplia red de tiendas físicas y ecommerce.

Además de comercializar un montón de marcas muy reconocidas, en Krack tenemos nuestras marcas propias (Hune, Limma y Sandra Fontán) y somos pioneros en la colaboración con influencers desde hace muchos años, entre ellas, Dulceida, para la que producimos y comercializamos en exclusiva su marca de calzado. Esto nos diferencia del resto de nuestros competidores. Mucho más que marcas, representan nuestra forma de ser y de afrontar el camino.

Siempre hemos apostado por la sostenibilidad a largo plazo del negocio, siendo conscientes de que **el servicio a nuestros clientes, el cuidado de nuestras personas y la innovación son claves.**



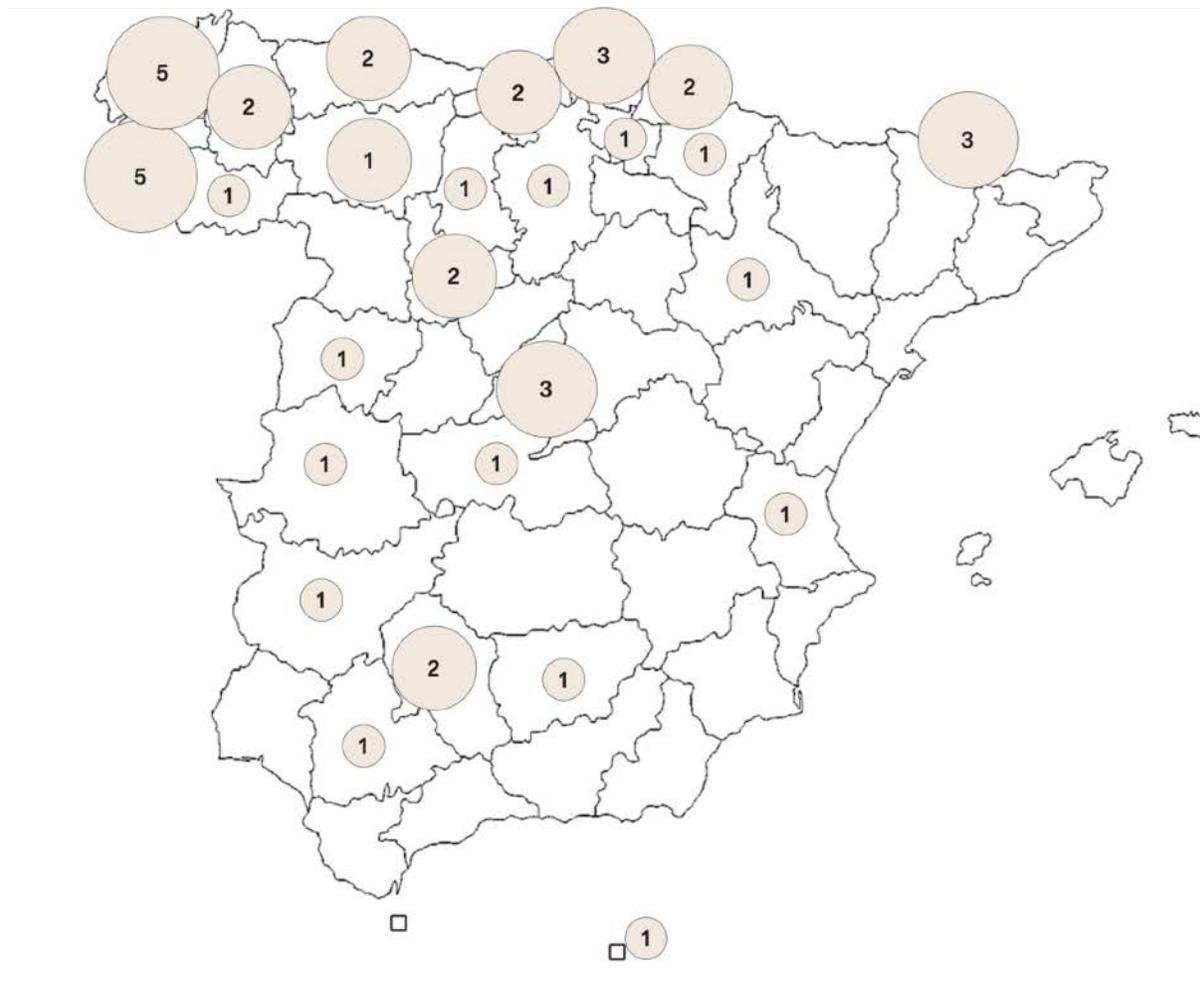
RED DE VENTAS

Hoy contamos con una red de tiendas físicas de 47 puntos de venta distribuidos por toda España y Andorra (de las cuales 12 son tiendas franquiciadas). Además, una tienda online en 4 países (España, Alemania, Francia y Portugal) vendiendo en el conjunto de la Unión Europea.

Nuestro modelo de negocio omnicanal, permite que nuestros clientes puedan interactuar y comprar por cualquier vía, la que mejor le convenga en cada momento, **compra en tienda física, compra en tienda online, compra online en tienda física y asesorado por nuestro personal, a través de nuestro servicio Shop&Go y compra por WhatsApp.**

Nos encantan los retos pero sobre todo nos encanta afrontarlos a nuestra manera y seguir explorando y descubriendo nuevos caminos que recorrer.

¿Te unes?



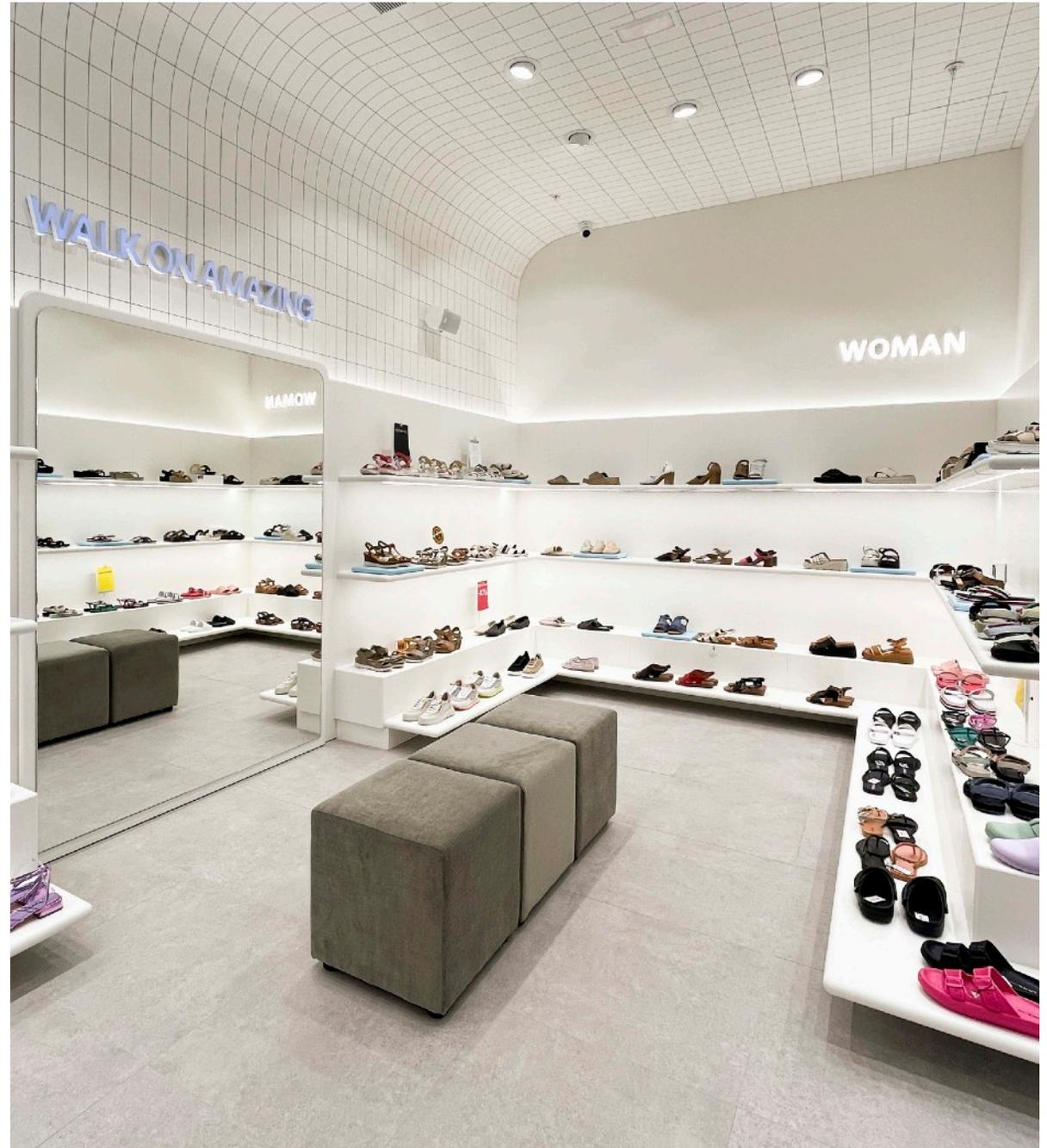


NUESTRAS TIENDAS

Adaptamos el diseño a las características del local según su estructura, siguiendo un patrón común y reconocible.

Con un concepto de diseño amplio, moderno, elegante y muy luminoso que resalta los atributos del producto, creamos un lay out con zonas diferenciadas que nos ayuda a segmentarlo.

El objetivo principal es generar espacios donde el cliente se sienta cómodo y pueda disfrutar de su visita.







KRACK

MUNICH



10%

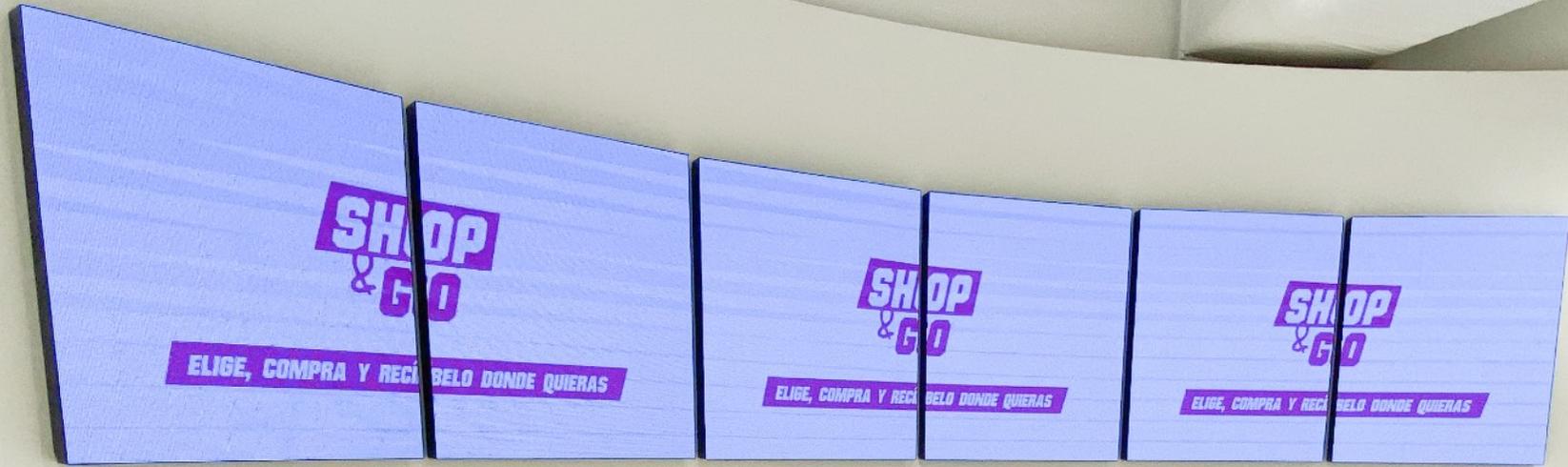
10%

10%

10%







KRACK





MARKETING EXPERIENCIAL

Contamos con distintos elementos de marketing que crean una experiencia de compra completa y satisfactoria a nuestros clientes:

- Elementos audiovisuales que nos ofrecen un canal de comunicación directo, dinámico y ameno.
- Marketing aromático, con nuestro propio aroma que incluso comercializamos como Home Spray (por petición de nuestros clientes).
- Marketing auditivo, generando así una atmósfera agradable y reconocible a todos los sentidos.



NUESTRAS PROPIAS MARCAS

Hune, Limma y Sandra Fontán son nuestras tres marcas exclusivas, creadas con mucho mimo por un equipo multidisciplinar integrado por personas del área de producto, branding, marketing y tiendas.

Con la estrategia de generar continuamente novedades en tienda y web, introducimos de forma frecuente colecciones propias, algunas en colaboración con jóvenes diseñadores, de tendencia y de ciclo rápido, con una imagen, producto y comunicación alineadas para cada momento del año.

Somos además los fabricantes y distribuidores en exclusiva de **Dulceida** la marca de calzado de la Influencer Aida Domenech.

Hune Sandra Fontán
limma DULCEIDA

Hune

AUTHENTIC YOU



NUESTRO PRODUCTO

Además de nuestras marcas propias, cada año contamos con más de 180 firmas de nivel mundial y más de 5000 artículos, que vamos renovando temporada a temporada, en función de lo que nos demanden nuestros clientes y de las tendencias de moda.

Damos respuesta a las necesidades de segmentos muy diferentes de mercado, para **todos los géneros, todas las edades y todos los usos** (sport, casual, vestir).

Cada tienda cuenta con un mix de marcas y productos específico, configurado a partir de lo que demanden sus clientes.



MARCAS EMERGENTES

Cada temporada contamos con una selección de marcas emergentes, **no solo de calzado**, con las que además de buscar generar un impacto social positivo, ofrecemos a nuestros clientes novedad y variedad en producto.





NUESTRAS OPERACIONES

Trabajamos para tener el mejor producto en cada punto de venta, en todo momento a través del uso intensivo de **tecnologías desarrolladas ad-hoc y algoritmos** ideados por nosotros mismos.

Además, en Krack trabajamos con metodologías agile (lean, scrum...) para maximizar la eficiencia, productividad y **respuesta a las necesidades de nuestros clientes**.

Apostamos por la mejora continua de todos nuestros ejes de negocio, centrándonos especialmente en la inversión en innovación y tecnología.

UNA LOVEMARK

En Krack apostamos por nuestra esencia, por aquello que nos hace diferentes. Con nuestra estrategia de marca queremos inspirar y transmitir nuestra razón de ser, queremos posicionarnos en la mente del consumidor como una **“Lovemark”**, una marca deseada no sólo por sus productos sino por su filosofía.

Por eso nos apoyamos en distintos canales de marca como nuestras redes sociales creando contenido que alcanza más de 12 millones de visualizaciones al año en TikTok e Instagram, newsletters, publicidad digital, colaboraciones con influencers, eventos, patrocinios, prensa digital y más.

Buscamos siempre hacerlo a nuestra manera.



Últimas apariciones en prensa:



KRACK 360°

Nuestro objetivo es la sostenibilidad en su concepto más amplio. Sostenibilidad como **continuidad del negocio en el largo plazo**. Sostenibilidad como responsabilidad, comprometiéndonos a trabajar hacia una gestión sostenible y eficiente de todos los procesos, de acuerdo a 3 pilares:

PERSONAS

Buscamos mejorar continuamente el bienestar de todo el equipo a través de YOU IN, un área específica dedicada exclusivamente a las personas.

A nivel externo, colaboramos en iniciativas sociales, solidarias y de inserción laboral con ONGs, instituciones y otras entidades, también de forma local.

PLANETA

Impulsamos la economía circular investigando nuevas soluciones de reciclaje y fin de vida y apoyamos proyectos y marcas emergentes y que buscan un impacto ambiental y/o social positivo.

ECONOMIA Y

Hemos dado los primeros pasos para una gestión eficiente de la compañía, y ahora seguimos caminando hacia un modelo de mayor crecimiento competitivo.

En 2021, nos unimos al Pacto Mundial de Naciones Unidas, la mayor iniciativa del mundo en sostenibilidad empresarial y estamos comprometidos con los ODS.

DESARROLLO SOSTENIBLE

¿QUÉ NECESITAS PARA HACERLO REALIDAD?

Mucha ilusión por emprender y capacidad para invertir unos 150.000€

DEL RESTO NOS OCUPAMOS NOSOTROS:

- Te ayudamos en la búsqueda del local ideal.
- Elaboramos un plan de negocio para ver su viabilidad.
- Te diseñamos y montamos la tienda.
- Te apoyamos en la selección de las personas.
- Definimos qué surtido de producto es el más adecuado.



DESPREOCÚPATE DE LA GESTIÓN DEL DÍA A DÍA



MIX DE PRODUCTO IDEAL

Tenemos un catálogo de producto muy amplio, lo que nos permite tener un tu tienda el mix de producto ideal en todo momento.



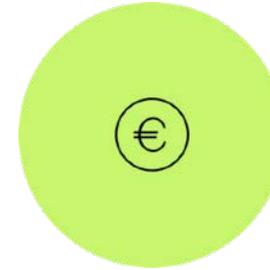
REAPROVISIONAMIENTO CONTINUO

Cada día te abastecemos la tienda y cuando es necesario te retiramos el producto que no vendes.



MERCANCÍA EN DEPÓSITO ¡SIN RIESGOS PARA TI!

No tienes ningún riesgo con el producto, la mercancía es en depósito.



MARGEN FIJO DEL 35% SOBRE LAS VENTAS

De lo que vendas (sin IVA) cada mes te damos el 35%. El único concepto que te facturaremos aparte son los consumibles de la tienda (bolsas, merchandising, licencias informáticas...).



APOYO CONSTANTE PERSONALIZADO

Tu equipo de tienda tendrá una persona de referencia que os prestará apoyo constante y personalizado.

Básicamente sólo te encargas de contratar el local, los suministros y al equipo. El resto de gestiones las hacemos nosotros.

¿QUÉ OTRAS COSAS HAY QUE TENER EN CUENTA?



1. El local ideal debería tener un mínimo de 100 m², ser lo más rectangular y diáfano posible, y contar con al menos 5 metros de fachada. Además, es importante que esté ubicado en zona prime (de calle o de centro comercial).
2. Al inicio, tendrás que afrontar un canon de 10.000 €, para que podamos ir a visitar y analizar los locales que nos propongamos, realizar el plan de negocio, ayudarte en la selección de personal, plantear cómo será la tienda y muchas tareas más que son necesarias por nuestra parte para poner en marcha una tienda Krack.
3. Como vamos a surtir con mercancía tu tienda, necesitaremos que nos garantices el llenado inicial de ésta por medio de una fianza de unos 90.000 €, que te devolveremos si dejases de formar parte de la red Krack.
4. La tienda estará **plenamente integrada** en la red de Krack, es decir, podrás vender tanto el producto que tienes en tienda como **cualquier otro producto que haya en nuestro catálogo**, esté en cualquier tienda o almacén. Te facilitaremos la tecnología para que puedas ofrecer a tus clientes estos productos y nosotros se lo enviaremos a la tienda o a su domicilio.
5. **Nosotros asumimos todos los costes de transporte, incluidos los de envío y retirada de producto a/de tu tienda.**

Ellos ya se han unido



CRISTINA

Franquicia Andorra

“Formar parte de la red de franquicias KRACK en Andorra ha sido una decisión acertada. Desde el primer día, hemos recibido un apoyo increíble y constante de su equipo. Nos encanta ser parte de una marca tan innovadora y con tanto estilo. ¡Estamos seguros de que nuestros clientes en Andorra disfrutaban tanto como nosotros.”



AGUSTIN Y GLAFIRA

Franquicia Pamplona

“Tras conocer el atractivo de las tiendas que gestionaban, nos decidimos por la transparencia y cercanía de todo el equipo de gestión. Desde el principio nos sentimos muy acompañados durante todo el proceso de apertura e inicio del funcionamiento de la tienda en Pamplona.”



ARTURO

Franquicia Cáceres

“Es una empresa que cuida los pequeños detalles, siempre buscando la eficiencia en el trabajo y con una comunicación rápida directa y muy familiar.”

¿Te unes?

franchising@krack.es
www.krackonline.com

Porque sea cual sea tu camino
HAZLO INCREÍBLE

KRACK