

## Profile number

101243

## Venta de negocio en funcionamiento con buena reputación, con posibilidades de crecimiento

### Located in

Madrid

### General information

#### Sector

Retail food

#### Type of company

Grocery store / food market

#### Legal entity:

Limited Company

#### Type of transaction

(Legal) merger

#### Life phase enterprise

Growing

#### Employees in FTE

< 5

#### Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition
- Investor

### Financial information

#### Turnover last financial year

€ 100.000 - € 250.000

#### Asking price

€ 100.000 - € 250.000

#### Earnings before taxes

€ 100.000 - € 250.000

### Company history/background

Empresa con 5 años de antigüedad dentro del sector de la hostelería y el comercio de productos especializados.

Ubicación en un barrio inmejorable en Madrid y en uno de los mejores mercados de abastos de la capital.

### Bizalia

operado por Empresius S.L

Calle Llull, 51, 4º 5<sup>a</sup>  
08005 Barcelona

NIF: B653 51 066

Telf: +34 972 098 952

Mov: +34 615 428 674 (Whatsapp)

E: info@bizalia.com

Muy buena reputación de marca tanto online, como a nivel local y con todos los manuales de franquicia desarrollados para una posible expansión.

La empresa aúna, 2 modelos de negocio complementarios dentro de la misma actividad. Es por esto, que se puede facturar a lo largo de todas las horas, sin depender exclusivamente de los horarios de hostelería.

## Unique selling points

- Beneficio apróx de: 35- 40.000€.
- Muy buenas críticas en prensa especializada y en webs de opinión gastronómicas ( eltenedor, tripadvisor, google my business )
- Buen posicionamiento en GOOGLE
- Muy buena reputación online y dentro del mejor mercado de abastos de la capital en la actualidad, y en El Barrio donde se ubica el negocio.

- Know how, definido y claro
- Seguimos recibiendo peticiones de interesados en Franquiciar el modelo de negocio
- Posibilidad de desarrollo de marcas virtuales para un segmento en Auge como es el DELIVERY
- Personal actual, capacitado para continuar gestionando el local de forma autónoma.

## Other

Hay 3 tipos de perfiles de comprador:

- El inversor que quiere obtener una rentabilidad, sin tener que estar pendiente del negocio.
- Cómo autoempleo, en el que se podría prescindir de una de las personas y gestionar el local propiamente.
- Emprendedor, que está buscando una marca asentada dentro del mercado y que quiere que esta se expanda a nivel nacional.