

Restalia lanza el Plan Salida para proteger a sus franquiciados de los efectos de Ómicron

- Esta iniciativa, que se llevará a cabo durante los meses de febrero y marzo, consta de una medida principal de apoyo a los franquiciados en productos estratégicos.
- Todo ello sin olvidar que la compañía, ante las oscilaciones inflacionistas en el mercado, anunció medidas para no registrar subidas de precios a sus franquiciados en materias primas en los próximos meses.

Madrid, 02 de febrero de 2022 – El holding de neorestauración vuelve a posicionarse al lado de los franquiciados que emprenden bajo las marcas de sus restaurantes, esta vez para paliar los efectos de la última variante del coronavirus y las restricciones en hostelería que se han puesto en marcha en muchas comunidades autónomas afectando nuevamente al aforo de interiores y al horario de aperturas, lo que contribuye a limitar los beneficios.

Restalia presentó la semana pasada un nuevo proyecto de apoyo en gran parte de sus enseñanzas al que ha denominado Plan Salida y ha confirmado que se pondrá en marcha durante los meses de febrero y marzo.

Restalia brindará a su red de franquiciados apoyos en productos estratégicos. Todo ello sin olvidar que la compañía, ante las oscilaciones inflacionistas en el mercado, anunció en diciembre medidas para la contención de precios en materias primas para los franquiciados, y también en interés de los clientes de sus marcas. Asimismo, activó medidas reforzadas de seguimiento de la cadena de suministros de los productos.

“Queremos seguir demostrando a nuestros franquiciados que emprender con nosotros aporta la confianza de un grupo de restauración que apuesta por su negocio tanto en los buenos momentos como en los no tan buenos”, declara José María Capitán, fundador y presidente ejecutivo de Restalia Holding y añade “Desde Restalia trabajaremos siempre para optimizar la posición de los franquiciados, nuestra prioridad es velar por sus intereses, ya que son el pilar de nuestro negocio, y ese es el objetivo del Plan Salida, una acción más para intentar facilitar la recuperación a nuestros emprendedores y superar juntos este último bache que nos trae el COVID”

Estas medidas por parte de la compañía se suman a las puestas en marcha con anterioridad, un total de seis grandes paquetes de apoyo a su red de franquiciados que incluían acciones como bonificaciones en royalty, bonificaciones de producto, apoyo en acondicionamiento de terrazas, ayudas en la reapertura de los locales, medidas ante la subida de la luz y con las cuotas de delivery.

Así, Restalia anuncia que no cesa en su lucha por ofrecer apoyo y estabilidad a sus franquiciados y porque la recuperación económica y los objetivos que buscan conseguir tras el periodo de pandemia no se vean perjudicados por ningún escenario.

Restalia, la mejor forma de emprender

Restalia Holding –100 Montaditos, Cervecería La Sureña, The Good Burger, Panther Organic Coffee y Pepe Taco–, es una compañía de origen español líder en restauración organizada y cuyas marcas han revolucionado el sector. Lleva más de 20 años innovando en la hostelería y el ocio, introduciendo conceptos nuevos que han triunfado y que otros han replicado en el mercado.

Restalia ofrece modelos de franquicias más flexibles, de máxima calidad y con un formato smart cost que dan respuesta a las nuevas demandas de los consumidores. El grupo está comprometido con el emprendimiento: genera oportunidades de crecimiento y desarrollo dentro del sector y funciona como una apuesta sólida para los emprendedores.

Para más información:

departamento.comunicacion@gruporestalia.com

Departamento Comunicación de Restalia | 91 351 90 01

Tinkle | 91 702 10 10

Carolina González | cgonzalez@tinkle.es

Macarena Ortega | mortega@tinkle.es