



www.eggo.es

# NOTA DE PRENSA

## Èggo Kitchen House supera los 3,5 millones de facturación en el primer semestre del año

En seis meses ha amueblado la cocina de más de 500 hogares españoles

Al cierre del año la red de muebles de cocina belga contará con ocho tiendas en España según las previsiones

La especialización, la tasa de transformación en ventas y la formación permanente, entre los aspectos del modelo de negocio que más valora la red

Madrid, 26 de julio de 2018

La cadena internacional de origen belga [èggo Kitchen House](#), especializada en muebles de cocina hechos a medida, ha superado los 3,5 millones de euros de facturación en el primer semestre del año. Este crecimiento ha permitido amueblar las cocinas de más de 500 nuevos hogares en España, por un valor medio de 6.300 euros. De esta forma, la contribución española a la sociedad matriz belga se ha multiplicado por tres en este periodo del año.

### Objetivo de aperturas cumplido

Las positivas cifras registradas tienen mucho que ver con la evolución de la expansión de la enseña en nuestro país, donde ya cuenta con seis franquicias operativas y otra en preparación en Sagunto (Valencia). Todo indica que al cierre del año inaugurará un centro más cumpliendo así el objetivo de alcanzar las ocho **èggo Kitchen House** en 2018 ubicadas en centros comerciales de referencia y desde donde da cobertura a toda la geografía española.

### Cifras en Europa

Estas unidades de negocio se suman a otros 51 puntos de venta que la marca posee en Europa. En conjunto, la cadena de distribución genera una facturación anual superior a los 150 millones de euros y una media de venta de 17.500 cocinas cada año.

## Lo que más valora la red

Los buenos resultados, junto con el modelo de negocio de **èggo Kitchen House**, han convertido a la firma en una referencia del sector del mueble de cocina. Los diez puntos que más valora la red, respecto al acompañamiento que realiza la enseña y el soporte que recibe, son los siguientes.

- 1.– Ser un modelo especialista centrado en exclusiva en la venta de cocinas.
- 2.– La tasa de transformación en ventas, es decir, el número de clientes que deciden comprar su cocina con respecto a los que solicitan un presupuesto, asciende al 50% frente al 20% que registra la competencia.
- 3.– Apoyo en la selección de los recursos humanos y en su formación permanente a través de **èggo Academy**. Esta formación se hace extensiva al equipo externo que se pueda necesitar para el funcionamiento de la tienda.
- 4.– Acompañamiento en la búsqueda de local así como su adecuación para asegurar que el futuro *showroom* representa y transmite el modelo. Además, se realiza un completo análisis de viabilidad.
- 5.– Poner a disposición del franquiciado los acuerdos comerciales y de servicios con marcas líderes del mercado y una gama selección **èggo** en la que se obtienen ventajas extra. La logística y el montaje, testado y homologado para el mercado español desde la central, también se ofrecen al asociado.
- 6.– Plan de marketing específico para cada tienda, según su ubicación geográfica y socioeconómica.
- 7.– Las herramientas informáticas de gestión. Por un lado, el *software* de diseño y presentación de producto al cliente como elemento diferencial de apoyo a la venta; por otro, el soporte de gestión que incorpora un cuadro de mando con los KPI (indicadores clave de rendimiento) para vigilar la evolución de negocio.
- 8.– Dotación de sistemas de administración y gestión informática para el funcionamiento del negocio y el intercambio de información con la asesoría contable y financiera.
- 9.– Cada asociado dispone de una zona de exclusividad territorial.
- 10.– Participación de los fundadores de la enseña en la compañía que desarrolla la expansión en España, así como la amplia experiencia en el sector del mueble de cocina y la distribución de la masterfranquicia española.

Contacto  
**Araceli Hernández Teresa**  
by **èggo Kitchen House**  
[ahernandezteresa@gmail.com](mailto:ahernandezteresa@gmail.com)  
[@AraceliHTeresa](#)

## RECURSOS

### Cifras básicas de la enseña

ÈGGO KITCHEN HOUSE	
Superficie local	Desde 400 m <sup>2</sup>
Población mínima	Área de influencia 100.000 habitantes
Ubicación	Centros y parques comerciales
Inversión	100.000 € y <i>renting</i> de franquicia amortizado con la explotación del negocio
Ayuda financiera	Posibilidad de coinversión de la marca con el franquiciado. Para franquicias sin coinversión: <i>welcome pack</i> 2018 del 100% de bonificación del canon de entrada.
Recursos necesarios	100.000 €
Canon de entrada	25.000 €
Royalty de explotación	3,4% (extrapolado sobre ventas)
Royalty de publicidad	0,6 % (extrapolado sobre ventas)
Ventas año 1	1.550.000 €
Retorno de la inversión	Menos de 2 años
Duración del contrato	10 años renovables
Tiendas	58 en Europa, 7 de ellas en España (1 en preparación)
Puestos de trabajo por tienda	6 directos y 14 indirectos de media



Para descargar otras imágenes, entra en el [Espacio de prensa](#).

---

**Èggo Kitchen House** es una cadena internacional de tiendas especializadas en muebles de cocina de calidad alemana y hechos a medida. De origen belga, cuenta con 58 puntos de venta en Europa (7 en España, una en proceso de preparación), una facturación anual superior a los 150 millones de euros y una media de venta de 17.500 cocinas cada año. En su accionariado participa el grupo alemán **Nobilis**, líder europeo en la fabricación de muebles de cocina, que factura 1.126 millones de euros y produce más de 700.000 cocinas.