



lumină

CIRCULAR OFERTA DE FRANQUICIA



CONTENIDO

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	PÁG. 3
ANTECEDENTES	PÁG. 4
DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO MATRIZ	PÁG. 5
SEGMENTACIÓN	PÁG. 6
• SEGMENTO 1:	PÁG. 6
• SEGMENTO 2:	PÁG. 7
• SEGMENTO 3:	PÁG. 8
• PERSONA CLAVE 1: "EL PROFESIONAL INTEGRAL"	PÁG. 9
• PERSONA CLAVE 2: "LA BUSCADORA DE BIENESTAR"	PÁG. 10
• PERSONA CLAVE 3: "EL PACIENTE DE ALTO VALOR"	PÁG. 11
PROPUESTA	PÁG. 13
ESTRUCTURAS DE INVERSIÓN	PÁG. 14
• EXPRESS	PÁG. 15
• COMFORT	PÁG. 16
• PREMIUM	PÁG. 18
INVERSIÓN Y RENTABILIDAD	PÁG. 19
• INVERSIÓN TOTAL ESTIMADA	PÁG. 20
• CUOTA INICIAL	PÁG. 20
• CUOTA DE GESTIÓN	PÁG. 21
• RECUPERACIÓN ESTIMADA	PÁG. 22
COMPARATIVO DE INVERSIÓN	PÁG. 23
• POR MODELO	PÁG. 25
• POR MÓDULO	PÁG. 25
DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL FRANQUICIADOR	PÁG. 26
DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL FRANQUICIA TARIO	PÁG. 27
PROCESO DE ADQUISICIÓN	PÁG. 28
CLÁUSULA DE CONFIDENCIALIDAD	PÁG. 29
CONSTANCIA DE ENTREGA	PÁG. 29
CONTACTO	PÁG. 30
ANEXOS	PÁG. 31

RESUMEN EJECUTIVO



Nuestra franquicia integra en un solo concepto una óptica, un consultorio oftalmológico y una farmacia especializada, ofreciendo un servicio integral en salud visual y productos médicos. Contamos con un modelo comprobado de rentabilidad, respaldado por meses de experiencia y un enfoque de atención profesional, personalizada y de alta calidad.

A partir de los resultados obtenidos, hemos identificado que el mercado visual en México demanda soluciones completas, que permitan atender diversas necesidades oftalmológicas en un mismo lugar, combinando diagnóstico, tratamiento y adquisición de productos especializados con una atención cercana y confiable.

Con el propósito de seguir creciendo, buscamos expandir el alcance de Lumina hacia nuevos territorios dentro de la República Mexicana, manteniendo nuestra esencia: transformar la experiencia del paciente y garantizar servicios eficientes, innovadores y de excelencia en cada punto de atención.

Tenemos claro que el objetivo es también impulsar a profesionales del sector salud que deseen establecer su propio negocio bajo el respaldo de una marca consolidada y reconocida, alineando su práctica profesional con una identidad sólida y un modelo de operación exitoso.



ANTECEDENTES

Lumina nació en 2024 con una visión clara "Ofrecer un enfoque integral y personalizado para el cuidado de la salud visual". Desde el principio, nos propusimos transformar la experiencia de nuestros pacientes, asegurándonos de que reciban atención eficiente, innovadora y de alta calidad en cada etapa de su cuidado.

Más que una empresa, somos un equipo comprometido con brindar soluciones visuales que impacten positivamente la vida de las personas. Nos guiamos por valores como la lealtad, la unidad y la mejora constante, porque sabemos que el éxito se construye trabajando juntos hacia un objetivo común.

En Lumina, cada miembro del equipo tiene un papel clave. Creemos en el talento, la dedicación y el potencial de nuestra gente, porque ellos son quienes hacen posible nuestra misión de mejorar la calidad de vida de nuestros pacientes.

Misión: Mejorar la calidad de vida de nuestros pacientes cuidando de su salud visual con un enfoque integral y personalizado, brindando soluciones innovadoras y de excelencia.

Visión: En los próximos 5 años, ser el centro de referencia en salud visual, distinguido por ofrecer una atención integral y personalizada, impulsada por la innovación, y la excelencia profesional.

En Lumina, nuestros valores son el eje que guía cada decisión y acción. Fomentamos la LEALTAD mediante un compromiso sincero con nuestros pacientes y nuestro equipo, fortaleciendo la UNIDAD a través del trabajo colaborativo orientado a objetivos comunes. Promovemos el MEJORAMIENTO continuo, buscando siempre la excelencia y el desarrollo profesional, mientras actuamos con INTEGRIDAD, manteniendo la honestidad y la ética en todo momento. Valoramos la NOVEDAD, impulsando la innovación y la creatividad en cada proceso, y cultivamos la ADAPTABILIDAD como una fortaleza que nos permite evolucionar frente a los cambios y nuevos desafíos del entorno.

No somos solo un lugar de trabajo, somos una comunidad unida impulsada por la innovación y la diversidad. Nuestra misión nos guía y su energía y habilidades son exactamente lo que necesitamos. Únase a nosotros para superar los límites y generar un impacto positivo.



DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO MATRIZ

Lumina se posiciona como un Centro de Salud Visual Integral que redefine el cuidado ocular en México. Nuestra propuesta de valor se basa en la integración, excelencia y accesibilidad, al reunir en un solo lugar servicios de Consulta Médica Oftalmológica, Óptica, Farmacia Especializada y Spa de Ojo Seco. Este modelo innovador garantiza a nuestros pacientes una atención rápida, eficiente y sin complicaciones, facilitando el acceso a su bienestar visual y mejorando significativamente su calidad de vida.

El éxito de **Lumina** radica en ofrecer soluciones completas y personalizadas, atendiendo desde necesidades visuales básicas hasta tratamientos especializados. Nuestro enfoque integral permite detectar, tratar y dar seguimiento a diversas patologías oculares en un mismo entorno profesional y confiable.



SEGMENTACIÓN

Segmento 1: Pacientes de Consulta Integral y Óptica (Alto Volumen y Venta Cruzada)

Este segmento es la base de ingresos diario y el pilar del valor de la integración y eficiencia.

CRITERIO	ANÁLISIS PROFUNDO	POTENCIAL ESTRATÉGICO
Demográfico/Familiar	Adultos de 25-50 años que actúan como decisores de compra familiar. La demanda se extiende a hijos en edad escolar y padres mayores, ampliando el ticket por visita.	Máximo Potencial de Tráfico. Se enfoca en la población con mayor necesidad de corrección visual por el uso digital y con poder adquisitivo para la calidad.
Psicográfico (Confianza)	El cliente busca evitar la "óptica de bajo costo" y prefiere un centro que demuestre excelencia profesional e integridad. Valora que el diagnóstico sea realizado por el mismo proveedor de los lentes.	Alta Tasa de Conversión. La credibilidad de la consulta médica elimina la objeción de precio y justifica la inversión en productos ópticos de mayor margen.
Conductual (Conveniencia)	Responden positivamente a la promesa de atención rápida, eficiente y sin complicaciones. La búsqueda se activa por ciclos de necesidad (revisión anual, cambio de moda, nueva graduación).	Estabilización de Flujos. Asegura una demanda constante de servicios y permite la planificación de inventario basada en el ciclo de vida del producto óptico.
Canales B2C	Estrategias digitales hiperlocales (SEM, Facebook Ads) enfocadas en la geolocalización y promoción de paquetes "Todo Incluido" para simplificar la decisión.	Captura de Demanda Activa. Se enfoca en clientes que están buscando activamente la solución cerca de su domicilio o trabajo.

Segmento 2: Pacientes de Cirugía y Procedimientos Especializados (Máximo Valor de Ingreso)

El motor de la autoridad de marca y el principal generador de ticket de ingreso elevado, apoyado en la excelencia y el compromiso.

CRITERIO	ANÁLISIS PROFUNDO	POTENCIAL ESTRATÉGICO
Demográfico/ Económico	Se dirige a un NSE Alto que busca la garantía del mejor resultado. El costo no es la barrera, sino la confianza en el médico.	Alto Ticket de Ingreso. Maximiza el retorno de la inversión en el staff médico y tecnología avanzada.
Psicográfico (Autoridad)	El paciente busca un "centro de referencia" y a un especialista con trayectoria y reputación, reflejando la integridad y el compromiso del equipo.	Posicionamiento Premium. Permite a Lumina diferenciarse de la competencia general y justificar precios más altos en todos los servicios.
Conductual (Decisión)	La decisión es de largo plazo y de alto involucramiento. Responde a la prueba social (testimonios) y la referencia directa de otros profesionales de la salud.	Credibilidad Médica Duradera. Genera un efecto de halo sobre todos los servicios de la franquicia, reforzando la percepción de calidad.
Canales B2C	Se centra en el marketing de contenidos de autoridad (papers, videos educativos del especialista) y en alianzas formales con médicos de cabecera.	Generación de Confianza (Lead Nurturing). Guía al cliente a través de un proceso de decisión basado en la evidencia y la experiencia.

Segmento 3: Consumidores de Productos Específicos y Recurrencia (Nicho Especializado y Flujo de Caja Estable)

Es clave para la estabilidad financiera y la demostración de la novedad e innovación.

CRITERIO	ANÁLISIS PROFUNDO	POTENCIAL ESTRATÉGICO
Subsegmento Farmacia/Óptica Rápida	Conductual: Cliente de conveniencia y urgencia que necesita insumos (gotas, soluciones, baterías) o una reparación menor.	Flujo de Caja Diario. Asegura ingresos pequeños pero constantes que cubren gastos operativos diarios.
Subsegmento Spa de Ojo Seco	Psicográfico/Especializado: Clientes con problemas crónicos que buscan la innovación y la excelencia en un servicio que promete alivio real.	Alta Recurrencia de Ingresos. La naturaleza crónica del padecimiento genera un ciclo de compra de tratamientos de mantenimiento (paquetes), asegurando la lealtad y un ingreso estable.
Demográfico (Spa)	Principalmente mujeres (35-60 años) y profesionales de oficina, reflejando una necesidad creciente por la fatiga digital.	Nicho de Alto Margen. Permite cobrar una prima por la especialización y la tecnología avanzada, impulsando el mejoramiento.
Canales B2C	Spa: Contenido muy específico y educativo sobre el síndrome de ojo seco, demostrando la tecnología de tratamiento. Farmacia: Señalética visible y fácil acceso al punto de venta.	Diferenciación Sostenible. El Spa posiciona a Lumina como un centro tecnológicamente avanzado y adaptable a las nuevas dolencias visuales.

Persona Clave 1: "El Profesional Integral" (Segmento 1 Alto Volumen y Venta Cruzada)

ATRIBUTO	CARACTERÍSTICAS CLAVE Y ALINEACIÓN CON Lumina
Rol y Demografía	Profesional o padre/madre de familia (25-50 años), con ingresos medios-altos. El decisor de la salud visual familiar.
Objetivo	Eficiencia y Confianza. Necesita un diagnóstico médico confiable para justificar la compra de lentes. Busca la excelencia profesional y la unidad de servicios para ahorrar tiempo.
Obstáculo	La pérdida de tiempo al tener que ir a un médico y luego a una óptica diferente. Inseguridad sobre la calidad del producto óptico.
Comportamiento B2C	Busca activamente en Google "Óptica cerca de mí" o "Examen de la vista". Responde bien a promociones de paquete ("Consulta + Lentes").
Mensaje Clave	"Solución Integral y Eficiente. Resuelve tu salud visual y tu compra en un solo lugar. La confianza de un diagnóstico médico y la moda de nuestra óptica."

Persona Clave 2: "La Buscadora de Bienestar"
(Segmento 3: Recurrencia y Nicho – Spa de Ojo Seco)

ATRIBUTO	CARACTERÍSTICAS CLAVE Y ALINEACIÓN CON Lumina
Rol y Demografía	Principalmente mujer (35-60 años), con alto uso de pantallas o síntomas crónicos de ojo seco. Alto poder adquisitivo para tratamientos premium.
Objetivo	Alivio Duradero y Especialización. Busca soluciones de novedad que vayan más allá de las gotas. Ve el tratamiento como un acto de bienestar e inversión en su calidad de vida.
Obstáculo	Frustración por la molestia crónica (ardor, sensación de arena) que no se alivia con tratamientos convencionales.
Comportamiento B2C	Es leal a la solución que le funciona. Está abierta a pagar por tratamientos periódicos de mantenimiento (recurrencia) y se guía por el concepto de mejoramiento constante.
Mensaje Clave	"Innovación para tu Bienestar. Descubre el Spa de Ojo Seco, la tecnología que te da un alivio duradero. Recupera el placer de ver sin molestias."

Persona Clave 3: "El Paciente de Alto Valor" (Segmento 2: Cirugía y Procedimientos Especializados)

ATRIBUTO	CARACTERÍSTICAS CLAVE Y ALINEACIÓN CON Lumina
Rol y Demografía	Adulto mayor (55+ para cataratas) o adulto joven/profesional (20-40 para cirugía refractiva). NSE Alto.
Objetivo	Seguridad y Autoridad. Busca al médico más calificado y la mejor tecnología. Su decisión se basa en la integridad y la trayectoria del especialista.
Obstáculo	El miedo o la ansiedad ante un procedimiento quirúrgico y el riesgo asociado a la pérdida de visión.
Comportamiento B2C	Proceso de decisión largo y consultivo. Investiga credenciales médicas, pide segundas opiniones y se guía por referencias directas.
Mensaje Clave	"Confianza y Excelencia. Nuestro equipo de especialistas de alto prestigio y tecnología de punta te garantizan la seguridad y el mejor resultado visual."

Este público busca soluciones confiables, modernas y personalizadas que les permitan cuidar su salud visual con comodidad, tecnología y respaldo médico.

En **Lumina**, cada paciente recibe una atención personalizada y un seguimiento integral, adaptado a sus necesidades y estilo de vida. Combinamos experiencia médica, innovación tecnológica y un trato humano excepcional, manteniéndonos siempre a la vanguardia del cuidado visual.



I. Consulta Médica Oftalmológica

Objetivo: Garantizar un diagnóstico integral y personalizado que permita establecer el tratamiento más adecuado para cada paciente.

Descripción: Ofrecemos consultas generales y de especialidad, enfocadas en la detección temprana y tratamiento de enfermedades oculares, incluyendo el síndrome de ojo seco, cataratas, glaucoma y otras afecciones.

Público Objetivo: Personas de todas las edades que buscan atención médica de calidad, exámenes de rutina o seguimiento especializado, con un enfoque integral y humano.

II. Óptica

Objetivo: Brindar soluciones visuales de alta calidad que combinen innovación, precisión y estilo.

Descripción: Contamos con una amplia gama de armazones, lentes oftálmicos, de contacto y solares, además de servicios de adaptación y asesoría óptica personalizada.

Público Objetivo: Pacientes con errores refractivos (miopía, hipermetropía, astigmatismo, presbicia) y clientes interesados en protección visual o accesorios de diseño



III. Farmacia Especializada

Objetivo: Facilitar el acceso inmediato a medicamentos y productos específicos para el cuidado ocular, garantizando continuidad en el tratamiento.

Descripción: La farmacia incluye medicamentos oftálmicos, lágrimas artificiales, lubricantes, suplementos y productos de higiene visual recomendados por nuestros médicos.

Público Objetivo: Pacientes con prescripción médica o que requieren productos especializados para el mantenimiento de su salud visual.

IV. Opción de medicina especializada

Objetivo: Ofrecer tratamientos avanzados y personalizados, utilizando tecnología de vanguardia y técnicas innovadoras.

Descripción: Este servicio especializado promueve el bienestar y confort del paciente, en temas específicos en torno a la salud visual u otros.

En conjunto, estos servicios consolidan a **Lumina** como un modelo integral que combina ciencia, tecnología, innovación y calidez humana. Nuestro compromiso es transformar la experiencia del paciente en una vivencia confiable, moderna y completa, fortaleciendo la salud visual y elevando los estándares del sector en México.



PROPUESTA

El modelo de franquicia ofrece a los inversionistas la posibilidad de integrarse a una marca sólida, con experiencia comprobada y un sistema operativo diseñado para garantizar la rentabilidad y la estandarización en cada una de sus unidades. A través de este esquema, el franquiciatario obtiene acceso al know-how, metodologías y estructura de soporte que respaldan el éxito del negocio, reduciendo significativamente el riesgo asociado al emprendimiento independiente.

La franquicia proporciona una plataforma integral de operación que incluye acompañamiento desde la selección del punto de venta y su adecuación, hasta la capacitación inicial y continua del personal. Asimismo, se ofrece asesoría administrativa, técnica y comercial, asegurando que cada unidad mantenga los estándares de calidad y atención que distinguen a la marca en el mercado.

Uno de los principales beneficios de este modelo radica en el respaldo constante que el franquiciante brinda a sus socios comerciales. A través de procesos definidos, herramientas tecnológicas especializadas y estrategias de marketing consolidadas, se garantiza una operación eficiente y un posicionamiento competitivo en su territorio exclusivo.

Además del acceso a manuales, procedimientos y sistemas de gestión, el franquiciatario cuenta con una red de proveedores y productos exclusivos, lo que fortalece su propuesta de valor y asegura una operación diferenciada frente a la competencia. Todo ello se complementa con una sólida identidad corporativa y presencia digital, que impulsan el reconocimiento y confianza en la marca.

En suma, esta franquicia representa una oportunidad de inversión respaldada por experiencia, innovación y acompañamiento continuo, orientada a generar resultados sostenibles y a consolidar el crecimiento conjunto entre franquiciante y franquiciatario.

ESTRUCTURAS DE INVERSIÓN

Para adaptarse a diferentes perfiles de inversionistas, la marca ofrece distintas modalidades de franquicia:

A) Express (Óptica + Consultorio Oftalmológico)

Modelo compacto y funcional diseñado para ofrecer servicios de consulta oftalmológica y venta de productos ópticos en un espacio reducido, ideal para zonas urbanas con alto flujo peatonal o centros comerciales. Su formato "Express" mantiene la calidad y respaldo de la marca Lumina, con una inversión accesible y rápida recuperación.

Servicios incluidos

- Consulta médica oftalmológica general y refractiva.
- Evaluación de la salud visual, prescripción de lentes y/o tratamientos adicionales.
- Seguimiento a candidatos para cirugía.
- Venta de lentes oftálmicos y armazones.
- Asesoría personalizada en selección de lentes y tratamientos.
- Control de seguimiento a pacientes.

Personal Requerido

- Optometrista: encargado de la atención al cliente y pruebas visuales.
- Médico oftalmólogo: responsable del diagnóstico y prescripción médica.
- Auxiliar administrativo / vendedor: gestión de agenda, cobros y atención al cliente.

Espacio y Requisitos del Local

- Superficie sugerida: 30 a 50 m².
- Consultorio, área de exhibición, baño y comedor.
- Ubicación ideal: avenidas con alto flujo peatonal, centros comerciales, clínicas médicas o zonas residenciales con densidad media-alta.
- Requiere instalación eléctrica estable y ventilación adecuada.

Ventajas Competitivas del Modelo Express

- Inversión accesible con retorno rápido.
- Alta demanda por servicios visuales inmediatos.
- Operación sencilla con bajo número de empleados.
- Modelo flexible para ubicarse en zonas estratégicas.

Perfil del Inversionista Ideal

- Profesionales de la salud visual o inversionistas con interés en el sector médico.
- Capacidad administrativa y compromiso con la calidad del servicio.
- Habilidad para gestionar equipos pequeños y atención directa al cliente.
- Disposición a mantener estándares de marca y procesos de Lumina.

B) Comfort (Óptica + Consultorio + Farmacia Especializada)

El modelo Comfort representa la evolución del formato Express, incorporando una farmacia especializada en salud visual, lo que amplía el rango de atención y eleva el ticket promedio por cliente. Es ideal para zonas residenciales o comerciales con alta densidad poblacional y demanda médica recurrente.

Servicios Incluidos

- Consulta médica oftalmológica general y refractiva. Evaluación de la salud visual, prescripción de lentes y/o tratamientos adicionales.
- Seguimiento a candidatos para cirugía.
- Venta de lentes oftálmicos y armazones.
- Asesoría personalizada en selección de lentes y tratamientos.
- Control de seguimiento a pacientes.
- Farmacia con medicamentos especializados en oftalmología.

Equipamiento Requerido

Consultorio Oftalmológico:

- Phoroptero digital.
- Lámpara de hendidura + tonómetro.
- Autorrefractómetro.
- Silla y unidad de refracción.
- Proyector de optotipos.
- Unidad oftalmológica.
- Lensómetro.
- Móvilario de oficina.
- Accesorios para la consulta.

Área de Óptica / Exhibición:

- Muebles de exhibición para armazones.
- Mostrador con área de recepción y punto de venta.
- Espejos e iluminación.

Farmacia Especializada:

- Anaqueles.
- Accesorios.
- Procesos de farmacia.

Otros

- Infraestructura de red.
- Terminal bancario / sistema de videovigilancia.
- Registro sanitario.
- Licencias de funcionamiento.
- Móvilario para consultorio y recepción.

Personal Requerido

- Optometrista: encargado de la atención al cliente y pruebas visuales.
- Médico oftalmólogo: responsable del diagnóstico y prescripción médica.
- Encargado de farmacia: responsable de atención, control y venta de medicamentos.
- Auxiliar administrativo / vendedor: gestión de agenda, cobros y atención al cliente.

Espacio y Requisitos del Local

- Superficie sugerida: 50 a 80 m².
- Consultorio, área de exhibición (incluyendo farmacia), comedor y baño.
- Ubicación ideal: zonas residenciales, plazas con servicios médicos o avenidas con flujo vehicular medio-alto.
- Requiere instalación eléctrica estable y ventilación adecuada.

Ventajas Competitivas

- Ampliación del portafolio de ingresos con farmacia especializada.
- Mayor fidelización gracias a la atención integral.
- Reposición rápida de insumos y medicamentos.

Perfil del inversionista

- Interés en el sector salud o bienestar.
- Habilidad para administrar personal y recursos.
- Orientación al servicio y trato humano.
- Compromiso con la ética profesional y la atención integral.
- Disponibilidad para involucrarse parcialmente en la operación del negocio.
- Visión a mediano y largo plazo para expandir la marca en su zona.

C) Premium (Óptica + Consultorio + Farmacia Especializada + Opción personalizada)

El modelo Premium combina salud visual, bienestar e incorpora un área especializada de libre elección, creando una experiencia integral orientada al cuidado, prevención y tratamiento visual. Dirigido a clientes que valoran la innovación, confort y atención personalizada.

Servicios Incluidos

- Consulta médica oftalmológica general y refractiva.
- Evaluación de la salud visual, prescripción de lentes y/o tratamientos adicionales.
- Seguimiento a candidatos para cirugía.
- Venta de lentes oftálmicos y armazones.
- Asesoría personalizada en selección de lentes y tratamientos.
- Control de seguimiento a pacientes.
- Farmacia con medicamentos especializados en oftalmología.
- Servicio personalizado a elección del franquiciatario.

Equipamiento Requerido

Consultorio Oftalmológico:

- Phoroptero digital.
- Lámpara de hendidura + tonómetro.
- Autorrefractómetro.
- Silla y unidad de refracción.
- Proyector de optotipos.
- Unidad oftalmológica.
- Lensómetro.
- Mórbilario de oficina.
- Accesorios para la consulta.

Área de Óptica / Exhibición:

- Muebles de exhibición para armazones.
- Mostrador con área de recepción y punto de venta.
- Espejos e iluminación.

Farmacia Especializada:

- Anaqueles.
- Accesorios.
- Procesos de farmacia.

Otros

- Infraestructura de red.
- Terminal bancaria.
- Sistema de videovigilancia.
- Registro sanitario.
- Licencias de funcionamiento.
- Mórbilario para consultorio y recepción.
- Aire acondicionado.
- Terminal bancaria

Personal Requerido

- Optometrista: encargado de la atención al cliente, pruebas visuales y SPA.
- Médico oftalmólogo: responsable del diagnóstico y prescripción médica.
- Encargado de farmacia: responsable de atención, control y venta de medicamentos.
- Auxiliar administrativo / vendedor: gestión de agenda, cobros y atención al cliente.

Espacio y Requisitos del Local

- Superficie sugerida: 80 a 100 m².
- Consultorio, área de exhibición (incluyendo farmacia), áreas para equipos de especialidad, comedor y baño.
- Ubicación ideal: zonas de alto poder adquisitivo, centros comerciales premium o corredores médicos privados.
- Requiere instalación eléctrica estable y ventilación adecuada.

Ventajas Competitivas

- Ampliación del portafolio de ingresos con farmacia especializada.
- Mayor fidelización gracias a la atención integral.
- Alta retención de clientes y venta cruzada.
- Reposición rápida de insumos y medicamentos.

Perfil del inversionista

- Interés en los sectores de salud, bienestar y estética.
- Perfil emprendedor y orientado a la innovación, con gusto por ofrecer experiencias diferenciadas.
- Capacidad para administrar equipos multidisciplinarios.
- Enfoque en la excelencia del servicio y la atención personalizada.
- Habilidad para gestionar estrategias comerciales y de marketing local.
- Compromiso con los estándares de imagen, calidad y profesionalismo de la marca.
- Disposición para involucrarse activamente en la operación o supervisión del negocio.
- Visión de crecimiento y proyección a largo plazo dentro del modelo de franquicias **Lumina**.
- Capacidad económica sólida para cubrir la inversión y mantener la operación durante el periodo de retorno estimado

INVERSIÓN Y RENTABILIDAD

Inversión total estimada

MODELO	DESCRIPCIÓN	MONTO*
EXPRESS	1. Lugar (depósito, rentas solicitadas y pólizas de investigación) 2. Remodelación (adecuaciones, imagen corporativa y marca) 3. Mobiliario en general 4. Equipos de trabajo (consultorio, óptica, y/o especialidad) 5. Software, equipos de cómputo y terminales de pago 6. Infraestructura de red y videovigilancia 7. Inventario inicial 8. Pólizas de seguro	\$1,200,000.00
COMFORT	9. Trámites requeridos (licencias de funcionamiento y registros sanitarios)	\$1,500,000.00
PREMIUM		\$2,500,000.00 a \$5,000,000.00

*Pesos mexicanos.



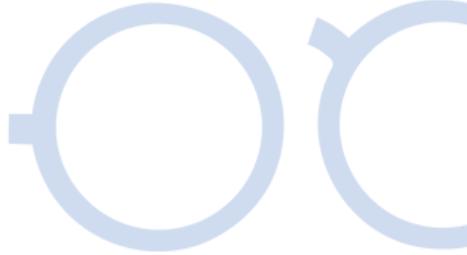
Cuota inicial



MODELO	DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE
EXPRESS	<ul style="list-style-type: none"> 1. Derecho de uso de marca, imagen e identidad corporativa. 2. Manuales operativos, administrativos y de atención al cliente. 3. Capacitación inicial y continua. 4. Soporte técnico y comercial permanente. 5. Asesoría en selección y adecuación del local. 6. Acceso a proveedores y productos exclusivos o de innovación. 7. Capacitación al Software de control y herramientas tecnológicas. 8. Perfil de puestos, reclutamiento y selección. 9. Reglamentos. 10. Exclusividad territorial. 11. Estructura dentro de Landing page. 	10% inversión inicial
COMFORT	<ul style="list-style-type: none"> 1. Derecho de uso de marca, imagen e identidad corporativa. 2. Manuales operativos, administrativos y de atención al cliente. 3. Capacitación inicial y continua. 4. Soporte técnico y comercial permanente. 5. Asesoría en selección y adecuación del local. 6. Acceso a proveedores y productos exclusivos o de innovación. 7. Capacitación al Software de control y herramientas tecnológicas. 8. Perfil de puestos, reclutamiento y selección. 9. Reglamentos. 10. Exclusividad territorial. 11. Estructura dentro de Landing page. 	10% inversión inicial
PREMIUM		10% inversión inicial

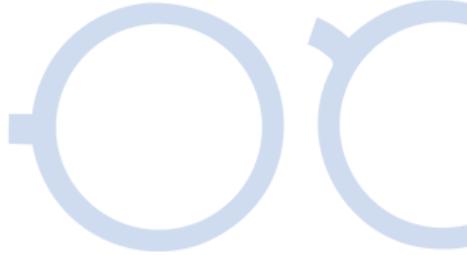


Cuota de gestión



SERVICIO	ACTIVIDADES
DIRECCIÓN CORPORATIVA	Definición de objetivos, indicadores y estrategias. Análisis de rentabilidad global por unidad. Expansión y selección de nuevos modelos. Revisión de desempeño de la red. Coordinación entre todas las áreas corporativas.
CONTABILIDAD Y FINANZAS	Registro y control contable mensual Elaboración de estados financieros (balance general, estado de resultados, flujo de efectivo). Presentación de declaraciones fiscales y cumplimiento de obligaciones ante SAT. Control de facturación electrónica (CFDI) Análisis de rentabilidad y reportes de desempeño financiero Implementación y supervisión de políticas financieras comunes a toda la red de franquicias. Auditorías internas o revisiones contables periódicas. Nómina.
MERCADOTECNIA	Gestión de marca y comunicación corporativa. Campañas nacionales de publicidad (digital, impresa, medios masivos, directos etc.). Estrategia y manejo de redes sociales oficiales. Creación de materiales publicitarios (diseño, plantillas, catálogos). Soporte para campañas locales (inauguraciones, promociones, eventos). Administración de sitio web y posicionamiento Reportes de desempeño de campañas y retorno de inversión publicitaria.





ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL	<p>Reclutamiento y selección de perfiles clave. Manuales y políticas de recursos humanos. Control de nómina, incidencias y prestaciones. Asesoría en cumplimiento laboral (IMSS, INFONAVIT, STPS). Evaluación de desempeño y planes de incentivos. Estandarización de perfiles de puesto y estructuras salariales. Asesoría en clima laboral y retención de personal.</p>
APROVISIONAMIENTO E INFRAESTRUCTURA	<p>Centralización de solicitudes de compras con proveedores autorizados. Control de inventarios mínimos y máximos recomendados. Gestión de pedidos y logística de distribución. Supervisión de cumplimiento de estándares de calidad. Incorporación de nuevos proveedores aprobados. Reportes de consumo. Gastos de distribución.</p>
TI	<p>Soporte técnico remoto y presencial. Administración de correos corporativos y usuarios. Actualización y respaldo de bases de datos. Mantenimiento preventivo y correctivo de equipos. Seguridad informática (antivirus, firewalls, control de accesos). Infraestructura de red y videovigilancia.</p>





CAPACITACIÓN Y DESARROLLO	Programas de inducción para nuevos franquiciatarios y empleados. Cursos en ventas, atención al cliente, liderazgo y operación del negocio. Actualización periódica en procesos, productos y sistemas. Plataforma de e-learning o manuales digitales. Certificaciones internas y evaluaciones de desempeño.
JURÍDICO Y REGULATORIO	Asesoría legal corporativa y contractual. Revisión y actualización de contratos de franquicia. Control y seguimiento de documentación. Cumplimiento de normativas locales y nacionales. Atención de requerimientos legales o regulatorios. Apoyo en litigios, sanciones o inspecciones.
LICENCIAS Y ARRENDAMIENTOS	Software de Archivo clínico digital ERP Video Vigilancia Antivirus Correo Renta de equipos Facturación Landing page Dominio



Recuperación estimada



MODELO	INVERSIÓN	AÑO	EGRESOS	INGRESOS	FLUJO NETO ANUAL	ACUMULADO
EXPRESS	\$1,200,000.00	1	\$1,000,000.00	\$1,500,000.00	\$500,000.00	\$500,000.00
		2	\$1,100,000.00	\$1,725,000.00	\$625,000.00	\$1,125,000.00
		3	\$1,200,000.00	\$1,983,750.00	\$783,750.00	\$1,908,750.00
		4	\$1,300,000.00	\$2,281,312.50	\$981,312.50	\$2,890,062.50
		5	\$1,400,000.00	\$2,623,509.38	\$1,223,509.38	\$4,113,571.88
COMFORT	\$1,500,000.00	1	\$1,200,000.00	\$2,000,000.00	\$800,000.00	\$800,000.00
		2	\$1,300,000.00	\$2,300,000.00	\$1,000,000.00	\$1,800,000.00
		3	\$1,400,000.00	\$2,645,000.00	\$1,245,000.00	\$3,045,000.00
		4	\$1,500,000.00	\$3,041,750.00	\$1,541,750.00	\$4,586,750.00
		5	\$1,600,000.00	\$3,498,012.50	\$1,898,012.50	\$6,484,762.50
PREMIUM	Desde \$2,500,000.00 a \$5,000,000.00	1	\$1,500,000.00	\$2,500,000.00	\$1,000,000.00	\$1,000,000.00
		2	\$1,600,000.00	\$2,875,000.00	\$1,275,000.00	\$2,275,000.00
		3	\$1,700,000.00	\$3,306,250.00	\$1,606,250.00	\$3,881,250.00
		4	\$1,800,000.00	\$3,802,187.50	\$2,002,187.50	\$5,883,437.50
		5	\$1,900,000.00	\$4,372,515.63	\$2,472,515.63	\$8,355,953.13

*Los montos son aproximaciones.

COMPARATIVO DE INVERSIÓN



Por modelo

MODALIDAD	INVERSIÓN ESTIMADA*	CUOTA INICIAL	CUOTA DE GESTIÓN (mensual)	REGALÍAS (mensual)	RECUPERACIÓN ESTIMADA
Express	\$1,200,000.00	\$120,000.00	\$15,000.00	20% sobre ventas	18-24 meses
Comfort	\$1,500,000.00	\$150,000.00	\$15,000.00	20% sobre ventas	24-36 meses
Premium	\$2,500,000.00 a \$5,000,000.00	\$250,000.00 a \$500,000.00	\$15,000.00	20% sobre ventas	36-60 meses

*Los montos son estimados y pueden variar según ubicación y tamaño del local.

Por módulo

MODALIDAD	INVERSIÓN ESTIMADA*	CUOTA INICIAL	CUOTA DE GESTIÓN (mensual)	REGALÍAS (mensual)	RECUPERACIÓN ESTIMADA
Consultorio	\$ 1,000,000MXN	\$ 100,000 MXN	\$10,000.00	20% sobre ventas	18-24 meses
Óptica	\$ 1,000,000MXN	\$ 100,000 MXN	\$10,000.00	20% sobre ventas	18-24 meses
Farmacia	\$ 1,000,000MXN	\$ 100,000 MXN	\$10,000.00	20% sobre ventas	18-24 meses

*Los montos son estimados y pueden variar según ubicación y tamaño del local.

DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL FRANQUICIADOR

El Franquiciador otorga al inversionista el derecho de operar una unidad bajo el sistema de franquicia, conforme a las políticas, procedimientos y estándares definidos por la marca. Sus principales derechos y obligaciones son los siguientes:

Derechos del Franquiciador:

- Recibir las contraprestaciones económicas establecidas en el contrato (cuota inicial, regalías y demás pagos aplicables).
- Supervisar y verificar el cumplimiento de los estándares de operación, calidad e imagen por parte del franquiciatario.
- Actualizar los manuales operativos, estrategias de marketing y lineamientos de la marca, comunicando dichos cambios a la red de franquicias.
- Preservar la integridad y prestigio de la marca, pudiendo actuar ante incumplimientos que afecten su reputación o funcionamiento.

Obligaciones del Franquiciador:

- Otorgar al franquiciatario el derecho de uso de la marca, nombre comercial y sistema de negocio.
- Proporcionar capacitación inicial y continua en las áreas operativa, administrativa y comercial.
- Entregar los manuales y guías necesarias para la correcta implementación del modelo de negocio.
- Brindar acompañamiento técnico y asesoría permanente durante la vigencia de la franquicia.
- Desarrollar estrategias de innovación, mercadotecnia y posicionamiento que fortalezcan la presencia de la marca a nivel local y nacional.



DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL FRANQUICIATARIO

El Franquiciatario es el responsable directo de la operación de su unidad de negocio, siguiendo los lineamientos establecidos por el Franquiciador.

Sus principales derechos y obligaciones son los siguientes:

Derechos del Franquiciatario:

- Utilizar la marca, imagen comercial y sistema de operación bajo los términos establecidos en el contrato.
- Recibir capacitación, asesoría y acompañamiento continuo por parte del franquiciador.
- Acceder a los manuales, procesos y herramientas de gestión del modelo de franquicia.
- Participar en campañas publicitarias, promociones y estrategias de comunicación desarrolladas por el franquiciador.

Obligaciones del Franquiciatario:

- Cumplir con las políticas, estándares y procedimientos definidos en los manuales de operación.
- Pagar puntualmente las cuotas iniciales, regalías y demás contraprestaciones económicas establecidas.
- Mantener la confidencialidad de la información, procedimientos y know-how del sistema de franquicia.
- Operar la unidad conforme a las normas de calidad, servicio e imagen requeridas por la marca.
- Permitir revisiones o auditorías que el franquiciador estime necesarias para verificar la correcta operación del negocio.
- Cumplir con las disposiciones legales, fiscales y laborales que correspondan a su establecimiento.

PROCESO DE ADQUISICIÓN

- 1 Firma COF (constancia de entrega)
- 2 Evaluación de perfil (solicitar lista de información requerida)
- 3 Firma del contrato de franquicia
- 4 Establecer fechas de pago
- 5 Presentación de cronograma de actividades
- 6 Ejecución e implementación
- 7 Capacitación y apertura

CLÁUSULA DE CONFIDENCIALIDAD

El candidato a franquiciatario acepta y reconoce que toda la información contenida en este documento, es de carácter confidencial y privilegiado, mismo que se encuentra protegido por el Secreto Industrial, Comercial y de Negocios, quedando en consecuencia, prohibida su reproducción total o parcial, sin el consentimiento expreso por escrito de su titular. En consecuencia, el uso de la misma, es con el único fin de determinar su interés por la adquisición de una franquicia **LUMINA**.

Firma

CONSTANCIA DE ENTREGA

Por medio del presente documento hago constar que recibí de la sociedad franquiciante, a mi entera satisfacción, el original de la Circular Oferta de Franquicia (COF), misma que contiene la información descrita en el artículo 65 del Reglamento de la Ley de la Propiedad Industrial.

Nombre: _____

Ciudad: _____

Correo Electrónico: _____

Fecha: _____

Declaro bajo protesta de decir verdad, que conozco la importancia de la información privilegiada que recibo y que me es entregada, con el único propósito de que conozca con certeza, el alcance de la **FRANQUICIA LUMINA**, la cual me interesa operar como unidad franquiciada.

Reconozco que este documento tiene un carácter confidencial

Firma

CONTACTO



Directora Lumina
Stephany Gleason Verdiguel
Cel: 55 804503184



Encargada de franquicias
Aimé Sánchez Viveros
Cel: 55 3470 2191

MIEMBROS DEL EQUIPO



Director Médico

Oliver García



Coordinadora Operativa

Montserrat Quintana



Atención al Cliente

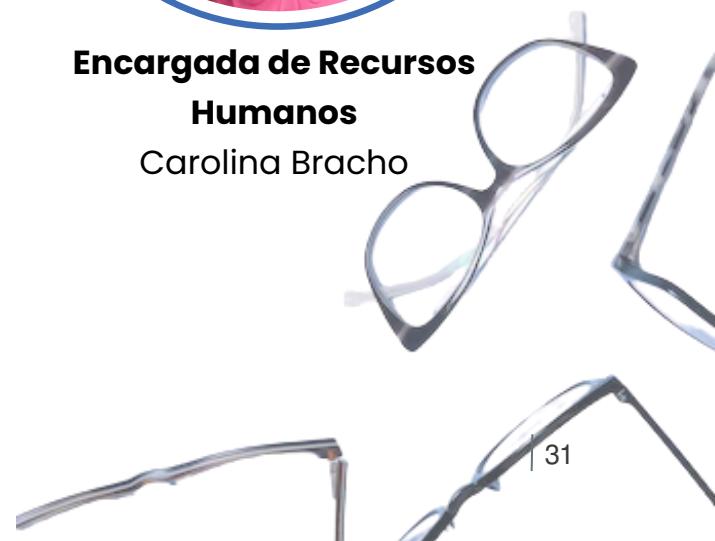
Carolina Bracho



Encargada de Recursos

Humanos

Carolina Bracho



MIEMBROS DEL EQUIPO



Encargado de Mercadotecnia

Miguel Angel Nava



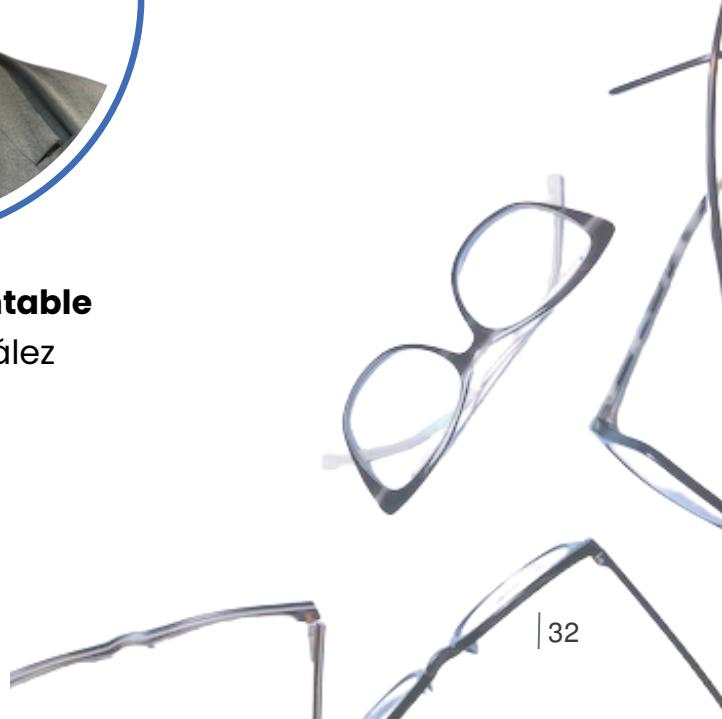
Encargada de Comunicación Interna

Ana Paola Osorio



Encargado Contable

Antonio González



INFRAESTRUCTURA

