

## Preguntas frecuentes "FAQs"

**P: ¿Cuáles son los pasos para convertirse en un franquiciatario de Ace?**

- R:
- I. Introducción
  - II. Calificación
  - III. Descubrimiento
  - IV. Validación
  - V. Decisión
  - VI. Ejecución

**P: ¿Cuál es la inversión promedio para abrir una ferretería Ace?**

R: La inversión depende del tamaño de la tienda y del mercado. Una tarifa estimada de desarrollo de tienda para una tienda de 1000 metros cuadrados es de aproximadamente \$1 Millón por tienda (excluyendo bienes raíces). Esto incluiría el diseño de la tienda, accesorios, muebles y equipos, punto de venta, señalización y pedido de apertura/inventario.

**P: ¿Qué incluye la cuota inicial de franquicia de Ace?**

R: La cuota inicial de franquicia proporciona los derechos para utilizar la marca Ace, el acceso a más de 100,000 SKU que consisten en marcas Ace Private Label, así como marcas globales, regionales y locales, el apoyo de servicios y centros de distribución globales y locales, un equipo de abastecimiento dedicado en China y expertos de la industria que capacitan y apoyan continuamente el crecimiento de su negocio ferretero minorista.

**P: ¿Por qué México?**

R: México, como la undécima economía más grande basada en su PIB, con una de las tasas de propiedad de vivienda más altas y la creciente clase media, ofrece a los franquiciados Ace una oportunidad de crecimiento. Ace ofrece la oportunidad perfecta para capturar el segmento de Mejoras para el hogar de conveniencia con formatos de tienda flexibles que van desde 300 metros cuadrados hasta 3,000 metros cuadrados, dependiendo del área comercial.

**P: ¿Qué marcas se ofrecerán en una tienda Ace en México?**

R: Las marcas de Ace Private Label, marcas globales, regionales y locales se ofrecerán en cada tienda y podrán variar dependiendo del área comercial de cada tienda. El Gerente de Proyectos de Ace le ayudará a seleccionar la mezcla de mercancía adecuada.

**P: ¿Cómo compite Ace con el modelo "big box"? por ejemplo, Home Depot y Sodimac.**

R: Ace compite proporcionando una experiencia de compra útil en una tienda convenientemente ubicada, donde sus clientes pueden entrar y salir sin verse obligados a conducir grandes distancias en Ciudad de México. A la vez, Ace proporciona surtidos relevantes y diferenciados con productos de alta calidad a un precio competitivo.

**P: ¿Ace ofrecerá "Territorios Exclusivos"?**

R: Ace ofrecerá acuerdos de desarrollo de área y acuerdos de desarrollo de unidades. Los acuerdos de desarrollo de área (ADA) se ofrecerán para áreas selectas e incluirán exclusividad y un cronograma mínimo de desarrollo de 20 tiendas en un plazo de 10 años. Los acuerdos de Desarrollo de Unidad (UDA) están disponibles para inversores que buscan desarrollar de una tienda o más sin exclusividad.

**P: ¿Cómo se realizará el suministro/ reposición de mi tienda?**

R: Ace se ha asociado con uno de los distribuidores de hardware más reputados de México. Dependiendo del volumen de la tienda, puede recibir hasta dos entregas por semana.

**P: ¿Ace puede ayudarme a encontrar la ubicación correcta?**

R: Ace se ha asociado con una de las principales firmas de bienes raíces comerciales de México que lo ayudarán a encontrar y negociar sitios aprobados que cumplan con los criterios de Ace para el tamaño, la demografía y la economía adecuados.

**P: ¿Qué es la inversión de Suscripción de Acciones Ace?**

R: Es la inversión en Ace comprando \$25,000 de acciones de Ace International Holdings "AIH" para la primera tienda y \$15,000 para cada tienda adicional. Esto proporciona al minorista una inversión directa de capital en Ace International.

**P: ¿Las acciones de AIH se negocian en el mercado abierto como NYSE, NASDAQ?**

R: No, estas acciones pueden ser compradas o vendidas entre los minoristas Ace y Ace International Holdings. Un tercero determina el valor de la empresa y las acciones anualmente.

**P: ¿Cómo me ayuda Ace una vez que me he convertido en licenciario e identifico mi primera tienda?**

R: Ace cuenta con un equipo dedicado de gestión de proyectos que lo ayudará en el diseño de los planos de planta de las tiendas, la selección e instalación de accesorios y equipos, la comercialización visual y el pedido de mercancía para la apertura. Además, el Ace Retail Business Coach proporcionará capacitación sobre el "Ace Way of Retailing" y el equipo de Marketing ayudará a coordinar las relaciones públicas y las campañas publicitarias.

**P: ¿Cómo me ayuda Ace con el entrenamiento?**

R: Ace proporciona un programa de capacitación específico para nuevos minoristas que incluye el Instituto de Nuevos Propietarios y varias semanas de capacitación en la tienda para el propietario/gerente. Además, todos los empleados tendrán una extensa biblioteca de materiales de capacitación en línea disponibles a través de la intranet de la Compañía.

**P: Si actualmente poseo/opero una cadena de tiendas de mejoras para el hogar en el territorio, ¿todavía puedo ser un franquiciario?**

R: Sí, Ace proporciona un paquete de conversión completo que permite a los minoristas independientes existentes unirse a la familia Ace. El paquete se centra en el cambio de marca de la(s) tienda(s), aumentando la rentabilidad, mejorando el margen bruto e implementando el "Ace Way of Retailing". Permite al nuevo minorista aprovechar todos los beneficios que los minoristas Ace comparten en todo el mundo.

**P: ¿Qué ocurre en el Ace Fall & Spring Show? ¿Cómo puedo asistir?**

R: Los espectáculos de Ace proporcionan la mejor oportunidad para que usted y su equipo entiendan mejor la oferta de Ace, conozcan el liderazgo de Ace, experimenten la cultura y vean los recursos y proveedores que estarían disponibles para usted. Usted conocerá a los principales proveedores de Ace, verá nuevos surtidos de productos, participará en talleres de capacitación para mejorar sus habilidades de minorista y visitará la feria de proveedores de tres días.

**P: ¿Hay una oportunidad de visitar las tiendas para discutir la oportunidad de Ace?**

R: Sí, Ace puede organizar para usted una reunión con uno de los gerentes de desarrollo de mercado de Ace en la región o en los EE.UU., para que pueda visitar varios formatos de tienda y aprender más sobre la oportunidad de Ace.

**P: ¿Cuáles son los rangos aproximados del rendimiento de ventas de una tienda?**

R: El rango de las ventas varían de región a región y minorista a minorista, estaremos felices de discutir estos rangos directamente con cada candidato.