VYRO FRANQUICIAS

Abre tu franquicia VYRO

Always Connected.

Tu negocio, con una red que crece contigo.





35+ años de trayectoria

Hayato Tanaka

Fundador de VYRO

Empresario y Filántropo

Con más de 35 años de trayectoria forjando y liderando empresas en sectores estratégicos, Hayato Tanaka se ha consolidado como un referente internacional en la intersección de la industria alimentaria y la tecnología. Como fundador de VYRO, ha impulsado una visión corporativa transformadora que trasciende fronteras, estableciendo y consolidando operaciones clave en Estados Unidos, Canadá y México.

Liderazgo con visión internacional

Liderazgo y visión empresarial

A lo largo de más de tres décadas, Tanaka ha demostrado una capacidad excepcional para identificar oportunidades de mercado y desarrollar compañías altamente competitivas. Su profunda experiencia abarca la modernización de cadenas de valor en el sector de alimentos y la implementación de soluciones tecnológicas de vanguardia. Esta sinergia estratégica le ha permitido construir ecosistemas empresariales resilientes, rentables y escalables, adaptando la excelencia operativa y la disciplina del modelo de negocio japonés a las dinámicas y exigencias del mercado norteamericano.

Expansión internacional con VYRO

Bajo su dirección, VYRO ha emergido como un motor de innovación intercontinental. La dirección estratégica de Tanaka ha sido el pilar fundamental para el crecimiento sostenido de la compañía en Norteamérica. Su enfoque ejecutivo prioriza la sostenibilidad, la eficiencia tecnológica y la creación de valor a largo plazo, asegurando que cada fase de expansión en EE. UU., Canadá y México fortalezca la posición competitiva global de la corporación.

Compromiso filantrópico

Más allá de su éxito corporativo, Hayato Tanaka es un filántropo profundamente comprometido con el desarrollo social y comunitario. Sus iniciativas de responsabilidad social buscan retribuir de manera directa a las regiones donde operan sus empresas. Tanaka financia y lidera proyectos enfocados en fomentar el acceso equitativo a la educación tecnológica, garantizar la seguridad alimentaria y promover el desarrollo sostenible, operando bajo la convicción de que el verdadero éxito empresarial se mide por el impacto positivo y duradero que una organización deja en la sociedad.



Imagen ilustrativa de educación tecnológica.

Educación · Alimentación · Sostenibilidad



> Todo lo que cabe en un gesto.

Hay gestos que no necesitan traducción

Aquí estoy.
Sigo cerca.
Estamos conectados.

Esa cercanía también se construye en cada punto VYRO.



50 % DE DESCUENTO

USD 50.000

Valor de referencia:
USD 100.000
Marca, sistema y acompañamiento.

ABRE TU VYRO

Tu franquicia empieza aquí

USD 10.000

Reserva inicial aplicada al valor promocional. Retorna mediante la colocación de un kiosco VYRO.

Tu propuesta

Formato, ciudad, incluidos, plazos y condiciones definidos.

Entidad receptora, recibo, vigencia y calendario identificados en la propuesta.

Kiosco 01
Diseño aprobado



Modelo original de VYRO. La implantación se define según el espacio.

VYRO, en tu ciudad

El diseño original de VYRO: mobiliario, estructura, colores y rotulación.

- **Pared curva y vitrina frontal.**
- **Visibilidad y atención cercana.**

Kiosco 02
Diseño aprobado



Modelo original de VYRO. La implantación se define según el espacio.

VYRO, en tu ciudad

El diseño original de VYRO: mobiliario, estructura, colores y rotulación.

- **Pórtico rectangular.**
- **Un punto para activar y acompañar.**

Kiosco 03
Diseño aprobado



Modelo original de VYRO. La implantación se define según el espacio.

VYRO, en tu ciudad

El diseño original de VYRO: mobiliario, estructura, colores y rotulación.

- **Marco trapezoidal abierto.**
- **Mesa de demostración y atención.**

Local 01
Diseño aprobado



Modelo original de VYRO. La implantación se define según el espacio.

VYRO, en tu ciudad

El diseño original de VYRO: mobiliario, estructura, colores y rotulación.

- **Isla curva central.**
- **Venta consultiva y servicio presencial.**

Local 02
Diseño aprobado



Modelo original de VYRO. La implantación se define según el espacio.

VYRO, en tu ciudad

El diseño original de VYRO: mobiliario, estructura, colores y rotulación.

- **Mesa rectangular frontal.**
- **Una experiencia de marca y atención.**

Qué activa tu inversión

01
Marca y sistema
Método, onboarding y plataforma.

02
Diseño e implantación
Layout, mobiliario y tecnología.

03
Inventario inicial
SIM, equipos y materiales acordados.

04
Formación y apertura
Academia, pruebas y lanzamiento.

05
Acompañamiento
Operación, campañas y soporte.

06
Capital operativo
Por separado y según presupuesto.

Cantidades y alcance definidos. Saldo según financiación acordada; extras cotizados aparte.



Contigo

Un equipo detrás de tu punto

01 Formación continua para vender, atender y resolver casos.

02 Crecimiento: revisión del punto, responsables y plan de acción.

03 Diseño y campañas: biblioteca central y adaptaciones locales.



90 días

Marketing que acompaña

01 Calendario, biblioteca y kit de apertura.

02 Adaptaciones locales y orientación de pauta.

03 Reputación y reportes para ajustar campañas.

Compra de medios y acciones fuera de alcance se presupuestan aparte.

Academia VYRO

Preparar al equipo para vender, atender y operar con criterio. Formación por función.



Propietario
Finanzas y decisiones



Gerente
Equipo, caja e inventario



Asesor
Planes, activación y servicio



Especialista
Privacidad, fraude y casos

Fotografías ilustrativas. Capacitación y actualización para la operación.

Tu conexión, a la vista

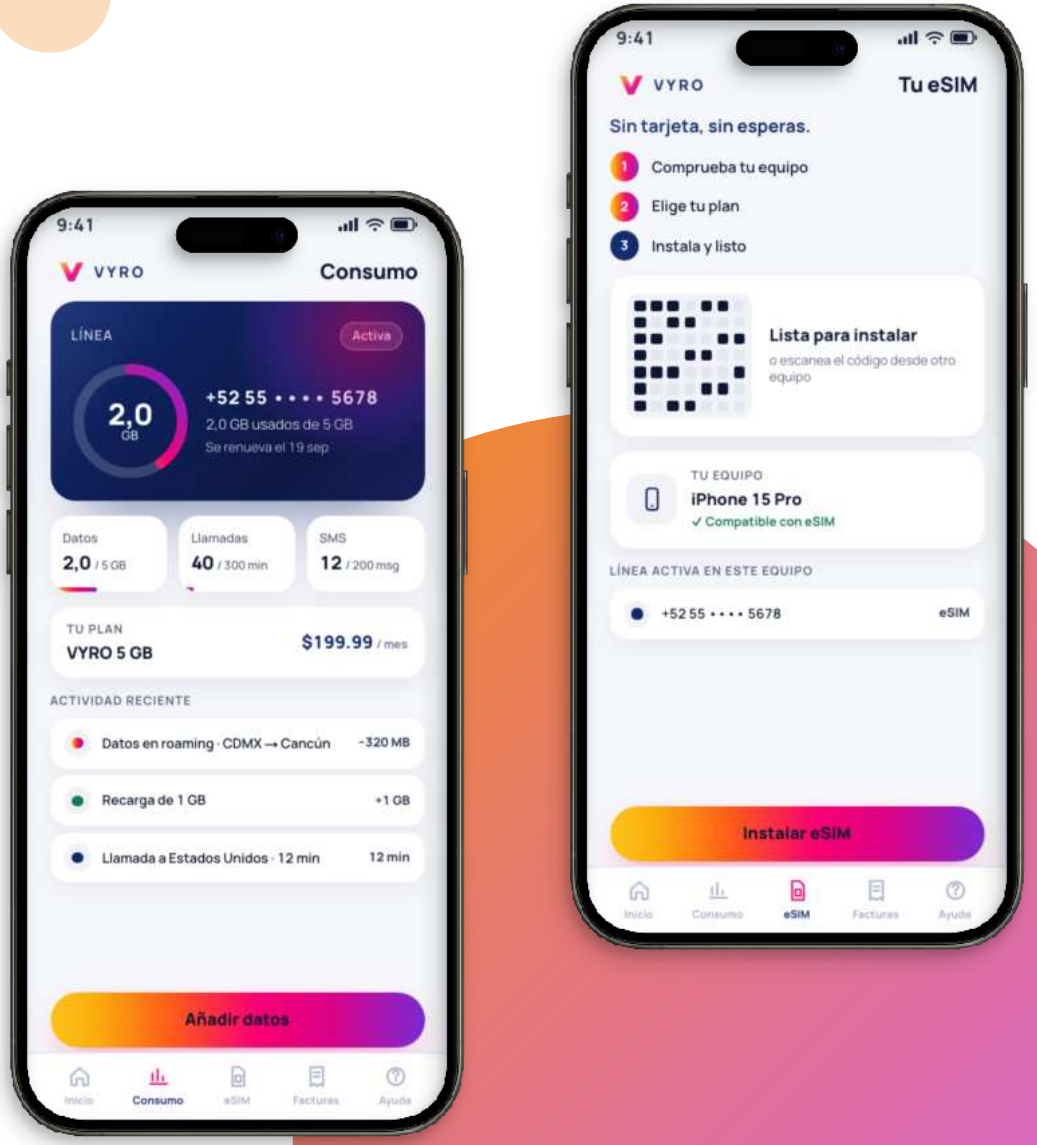
La app acompaña al cliente para conocer su consumo y activar su eSIM.

Consumo

Tu actividad

eSIM

Alta digital



Resolver también conecta

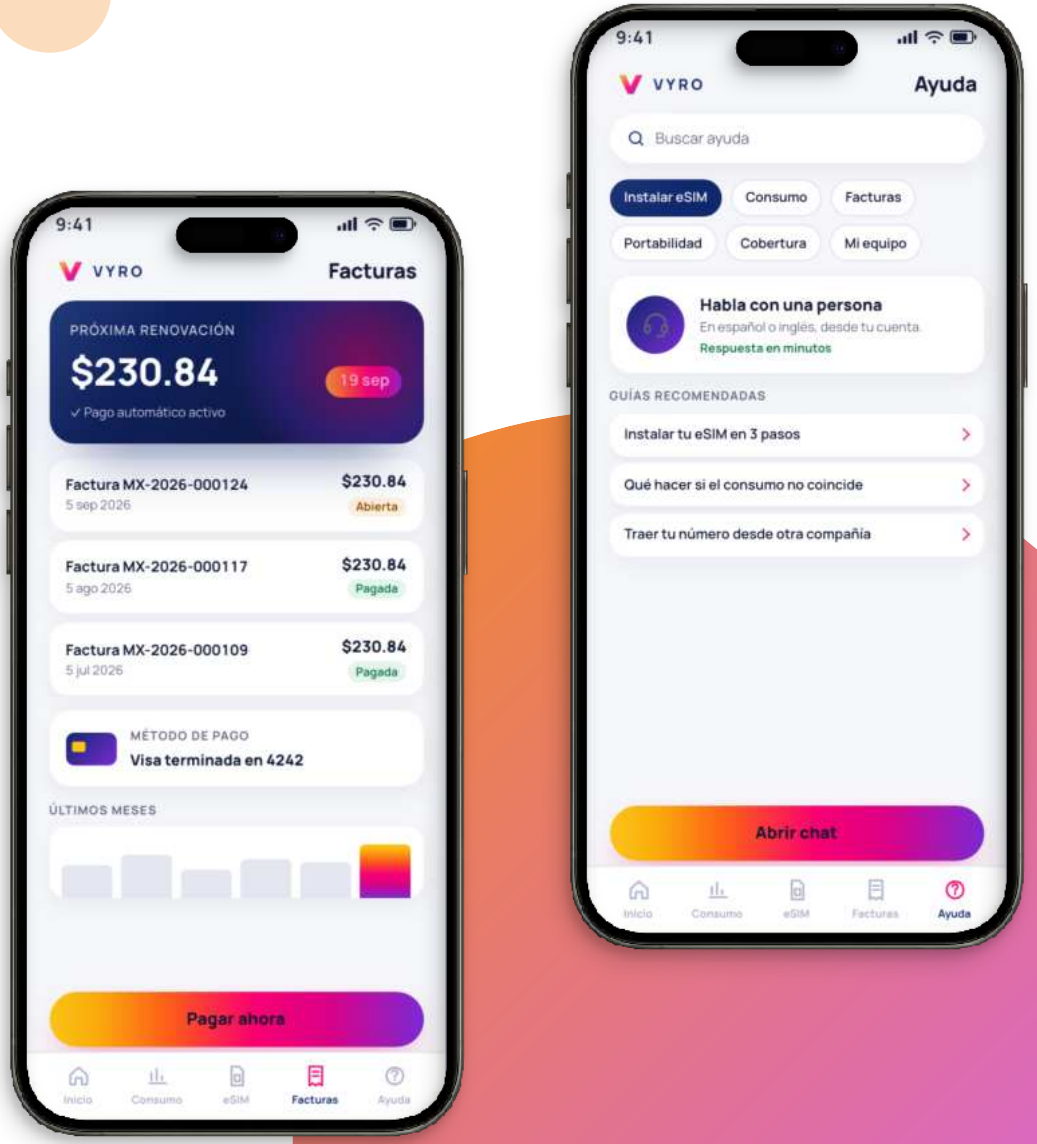
Consultar facturas y encontrar ayuda desde una misma experiencia.

Facturas

Tus pagos

Ayuda

Soporte



Telefonía que construye ingresos

Cuatro motores de la relación con cada cliente.

01

Activación

Alta y portabilidad válidas.

02

Residual

Contribución recurrente elegible.

03

Planes

Comisión o margen del catálogo.

04

Renovaciones

Ingreso por upgrade o evento atribuido.

Residual de referencia: USD 1–3 por línea elegible. Importe, vigencia, pago y reversos según catálogo.

Más valor en cada visita

Cuatro motores de la relación con cada cliente.

01

Dispositivos

Margen o comisión por equipo.

02

Accesorios

Aporte por unidad o bundle.

03

Protección

Comisión por alta o renovación.

04

Servicios

Configuración y transferencia aprobadas.

Elegibilidad y atribución se confirman en el catálogo de cada mercado.

La economía de tu punto

CONTRIBUCIÓN
Ingresos y comisiones
– costos directos
– devoluciones y reversos



Caja

Tu operación
a la vista

FLUJO DEL PUNTO
Contribución – gastos operativos
– impuestos aplicables
– variación neta de capital de trabajo

El margen cubre la operación. La caja depende también del inventario, los cobros y los pagos.

Cada fase tiene su objetivo

Una operación saludable prepara el siguiente punto.

M1–3

APERTURA

Tráfico, equipo y disciplina.

M4–6

ACELERACIÓN

Superar el equilibrio operativo.

M7–12

CONSOLIDACIÓN

Margen, reserva y recurrencia.

M13+

MADUREZ

Continuidad y capacidad.

Objetivo ilustrativo de equilibrio: meses 3–5. Cada ubicación requiere su presupuesto y curva.

Escenario objetivo central

INVERSIÓN INICIAL

USD 100.000

Inicio de operación

Horizonte: 36 meses

RECUPERACIÓN

23 meses

Primer cierre mensual

que recupera la inversión

sin valor de reventa

TIR ANUAL EFECTIVA

44,2 %

Flujo acumulado M36

USD 183.000

FLUJO MENSUAL · M1–3: USD 0 · M4–6: USD 3.000 · M7–12: USD 5.000 · M13–36: USD 6.000

Referencia de USD 100.000, sin promoción ni financiación. Flujos ilustrativos al cierre mensual, antes de impuestos personales y retiros.

Escenario de expansión

INVERSIÓN INICIAL

USD 100.000

Inicio de operación

Horizonte: 36 meses

RECUPERACIÓN

17 meses

Primer cierre mensual

que recupera la inversión

sin valor de reventa

TIR ANUAL EFECTIVA

91,4 %

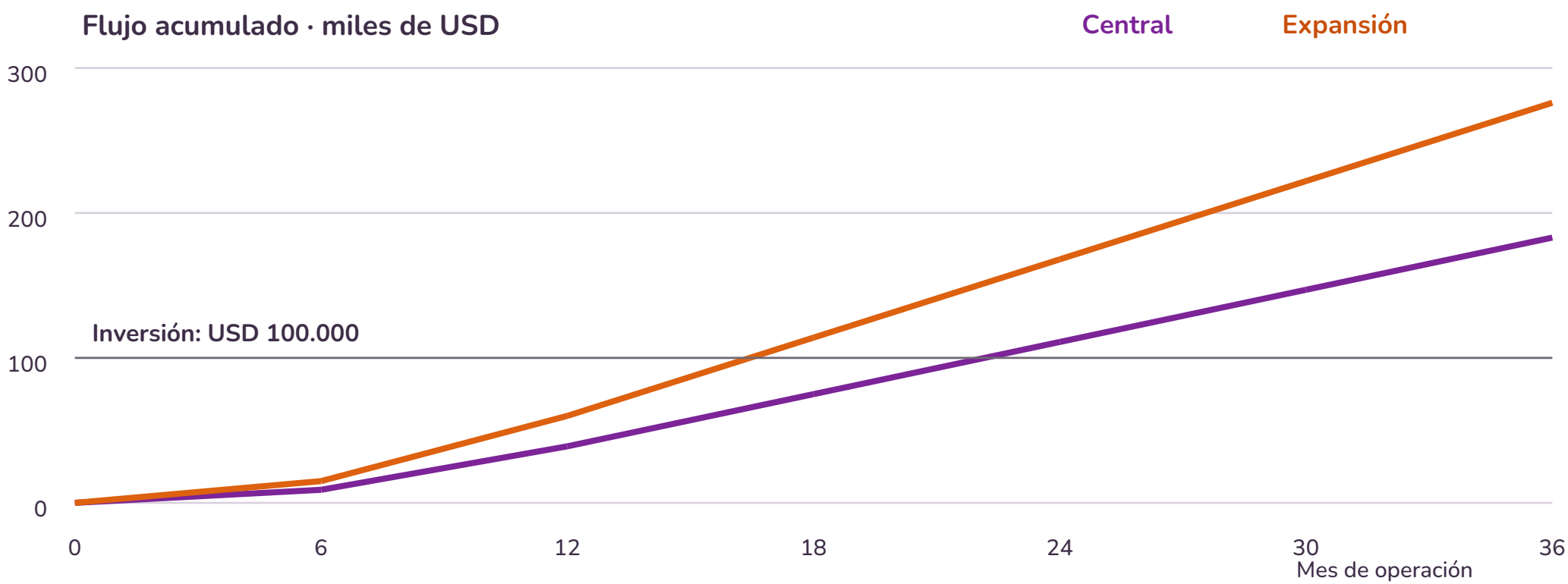
Flujo acumulado M36

USD 276.000

FLUJO MENSUAL · M1–3: USD 0 · M4–6: USD 5.000 · M7–12: USD 7.500 · M13–36: USD 9.000

Referencia de USD 100.000, sin promoción ni financiación. Flujos ilustrativos al cierre mensual, antes de impuestos personales y retiros.

Tu ruta, con tus números



Inversión, apertura, alquiler y nómina; mezcla de ventas y margen; líneas, retención y reversos.

Escenarios de referencia de USD 100.000, sin promoción ni financiación. Supuestos editables por propuesta.

Control para decidir

Información del punto para dar seguimiento y actuar.



Ventas y clientes

Altas, líneas y ventas atribuidas.



Comisiones y pagos

Pendiente, devengada, pagadera, pagada, reversada o disputada.



Crecimiento

Campañas, leads, conversión y formación.



Inventario y soporte

Equipos, SIM/eSIM, movimientos y casos.

Alertas de salud e historial de intervención con responsables.

Si pierde impulso, actuamos

El acompañamiento continúa después de abrir.



01 · Detectar

Conversión, margen, retención y servicio.



02 · Entender

Revisar causa y prioridad con el operador.



04 · Medir

Documentar, cerrar o escalar el resultado.



03 · Actuar

Campaña, formación, surtido o proceso.

Tus primeros 90 días

Un plan para estabilizar la operación.

ANTES

PREAPERTURA

Viabilidad, diseño, sistema y formación.

1–30

SERVICIO

Revisión semanal y ajustes.

31–60

CONVERSIÓN

Inventario y campaña local.

61–90

RETENCIÓN

Recurrencia y estabilización.

Después del día 90: revisión mensual, campañas, formación e intervención según necesidad.



COMUNIDAD PROPIA

+120.000

Personas y relaciones que impulsan la expansión de VYRO.

SIEMPRE CERCA

Una comunidad que conecta

+7,5 M

Alcance potencial de relaciones.

Conexión real

La cercanía se construye en cada punto.

Datos de VYRO. El alcance potencial no equivale a clientes ni a ventas del punto.



Una red en expansión

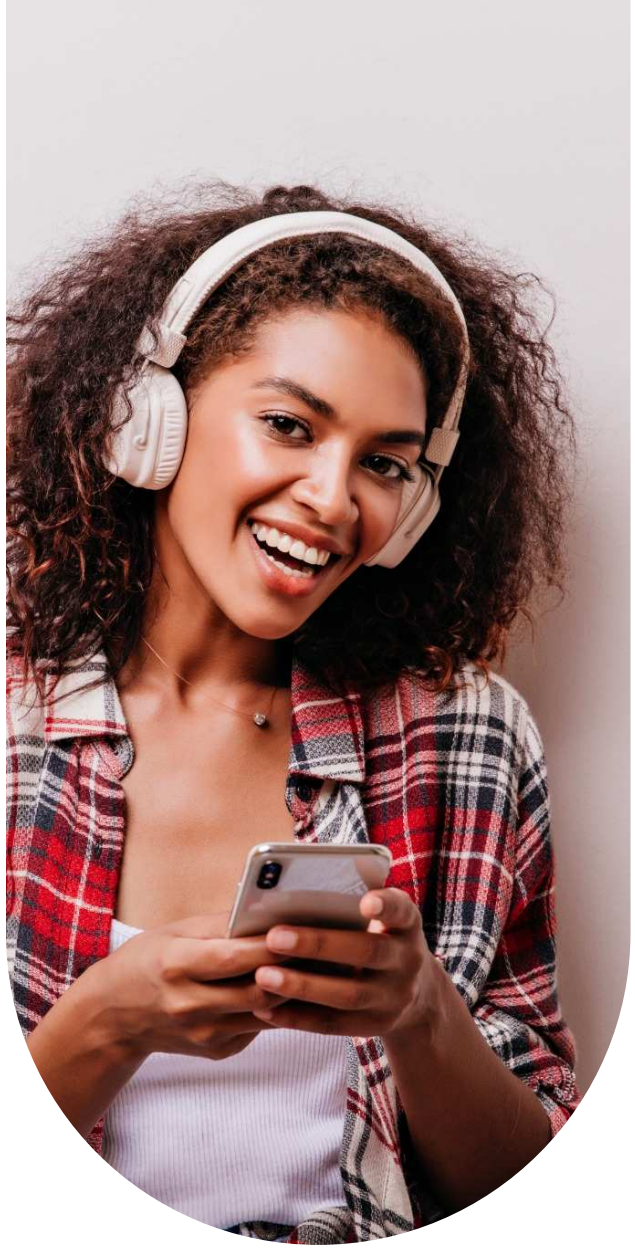
300	+5.000	4	2
Comprometidos	En proceso	Países iniciales	Mercados retail

Cobertura inicial: EE. UU., México, Canadá y Alemania. Red comercial comprometida y en proceso: EE. UU. y México.

Datos facilitados por VYRO. Los compromisos no equivalen a locales abiertos.

Tu propuesta, lista para decidir

- 01 · Perfil y ubicación
  Ciudad, experiencia, equipo y capacidad.
- 02 · Alcance
  Formato, incluidos y capital operativo.
- 03 · Ruta económica
  Equilibrio, caja y escenarios.
- 04 · Condiciones
  Reserva, financiación y apertura.





La expansión responde a una operación saludable y a capacidad demostrada.

Tu oportunidad de abrir VYRO

Reserva inicial de USD 10.000 para acceder a esta promoción.

DESCUENTO

50%

Valor promocional

USD 50.000

USD 100.000

Valor de referencia de la franquicia.

USD 10.000

Reserva aplicada al valor promocional.

USD 40.000

Saldo restante para financiar.

Formato, ubicación, incluidos y condiciones definidos en la propuesta de incorporación.

Tu reserva se convierte en tu kiosco



Kiosco 01 · Diseño aprobado de VYRO

La implantación se adapta al espacio y al alcance acordado.

USD 10.000

Retorno en la colocación de un kiosco para tu misma franquicia.

La reserva se aplica al valor promocional de la franquicia y se retorna en especie mediante la colocación del kiosco.

El retorno se materializa en el kiosco; no es una devolución en efectivo ni un descuento adicional.

Empieza a facturar. Después, paga.

Un calendario de financiación que acompaña la puesta en marcha.

SALDO A FINANCIAR

USD 40.000

24 meses

Plazo negociable hasta

36 meses

Primera facturación

El inicio de la primera facturación de la franquicia activa la referencia del calendario.

Primera cuota

La primera cuota de la financiación comienza en el segundo mes contado desde el inicio de la primera facturación de tu franquicia VYRO.

El calendario y la ampliación del plazo se acuerdan en la propuesta. Capital operativo y extras según presupuesto.



ABRE TU FRANQUICIA

VYRO

Always Connected.

50 % de descuento · Franquicia USD 50.000

Reserva USD 10.000 aplicada al valor final.

Saldo USD 40.000 · 24 meses, hasta 36 negociables.

Primera cuota: segundo mes desde la primera facturación.

DEFINAMOS TU CIUDAD Y TU FORMATO

vyromobile.com