

Dino és una marca amb una sòlida presència en el sector de les gelateries. Va ser fundada per Dino Pavese l'any 1979. De la primera gelateria amb un petit obrador inaugurada aquell any a Empuriabrava, ha passat a l'actualitat a disposar d'un total de 21 establiments distribuïts a Catalunya i les illes Balears, tots ells són un referent en les seves respectives localitats pel reconegut prestigi de la marca i l'excel·lent qualitat dels seus productes.

Dino es una marca con una sólida presencia en el sector de las heladerías, fundada por Dino Pavese en el año 1979 y que desde la primera heladería con un pequeño obrador inaugurada ese año en Empuriabrava, ha pasado en la actualidad a disponer de un total de 21 establecimientos distribuidos en Cataluña y las Islas Baleares, siendo todos ellos un referente en sus respectivas localidades por el reconocido prestigio de la marca y la excelente calidad de sus productos.



GELATS DINO HELADOS DINO

ELS PRODUCTES DINO

Tots els productes Dino s'elaboren escollint acuradament les matèries primeres dels millors proveïdors i amb un exigent procés de producció. Ofereix una extensa gamma de sabors i modalitats de presentació que fan dels gelats Dino una experiència única en la seva categoria.

Dino també fa un esforç important per respectar el medi ambient: utilitza la tecnologia més innovadora per a l'estalvi energètic i la reducció màxima de la temperatura d'expedició en els establiments, s'aconsegueix així que els gelats Dino se serveixin a una temperatura de -13° en lloc dels -18° d'altres establiments, cosa que fa que la textura cremosa dels gelats sigui un dels elements de qualitat que diferencia els productes Dino.

LOS PRODUCTOS DINO

Todos los productos Dino están elaborados escogiendo cuidadosamente las materias primas de los mejores proveedores y con un exigente proceso de elaboración, ofreciendo así una extensa gama de sabores y modalidades de presentación que hacen de los helados Dino una experiencia única en su categoría.

Dino también realiza una importante labor de respeto con el medioambiente, utilizando la tecnología más innovadora en cuanto a ahorro energético y en cuanto a la reducción de la temperatura de expedición en los establecimientos, consiguiendo así que los helados Dino se sirvan a una temperatura de -13° en lugar de los -18° de otras marcas y siendo la textura cremosa resultante en los helados uno de los elementos de la calidad que diferencia a los productos Dino.





LA MARCA DINO: EL PRESTIGIO DE LA QUALITAT

Com a marca reconeguda i apreciada pels amants del gelat, i com a elements distintius i representatius, els establiments Dino, així com els envasos, els catàlegs de productes, els cartells o la comunicació amb els clients, han estat pensats i dissenyats perquè transmetin i identifiquin els valors de qualitat que ens diferencien i per contribuir a fer que la degustació dels nostres productes sigui una experiència altament gratificant.

Per continuar amb la inversió en la imatge de marca i amb l'objectiu de potenciar el reconeixement dels productes Dino i dels seus establiments, Dino du a terme campanyes publicitàries centrades en la proximitat dels punts de venda.

LA MARCA DINO: EL PRESTIGIO DE LA CALIDAD

Como marca reconocida y apreciada por los amantes del helado, y como elementos distintivos y representativos de la misma, los establecimientos Dino, así como los envases, catálogos de productos, los carteles o la comunicación con los clientes, han sido pensados y diseñados para que transmitan e identifiquen los valores de calidad que nos diferencian y para contribuir a que la degustación de nuestros productos sea una experiencia altamente gratificante.

Como continuación en la inversión de imagen de marca y con el objetivo de potenciar el reconocimiento de los productos Dino y de sus establecimientos, Dino lleva a cabo campañas publicitarias centradas en la proximidad de los puntos de venta.





FRANQUÍCIAS DINO

Fidel a la seva filosofia d'oferir sempre la màxima qualitat, Dino ha desenvolupat per a aquelles persones interessades a formar part de la nostra xarxa d'establiments, un sistema de franquícies basat en uns principis que ens diferencien de totes les altres franquícies del sector i que avalen el nostre compromís amb tots els que formen part de la marca:

- Dino no imposa el pagament de cànon ni quotes d'alta als seus franquiciats i dedica tots els recursos inicials a la correcta marxa de la franquícia i al seu desenvolupament sota les premisses que han fet de Dino una marca reconeguda pel públic.

- Generalment, tot i que no de forma exclusiva, Dino selecciona els locals escollits com a futures gelateries Dino, i es converteix així en arrendatària o propietària i s'assegura que les inversions en sòl no siguin una dificultat en la gestió del local perquè els futurs franquiciats puguin dedicar-se plenament a la satisfactòria evolució del negoci. Aquesta modalitat està reservada a personal format i promocionat dintre de l'estructura Dino.

- Dino disposa per als seus franquiciats d'un complet i permanent assessorament personalitzat en la gestió dels establiments, s'involucra i es compromet en els diversos aspectes que en formen part com són l'equipament, la productivitat, el servei o la imatge, i estableix una estreta relació entre Dino i el franquiciat.

FRANQUICIAS DINO

Fiel a su filosofía de ofrecer siempre la máxima calidad, Dino ha desarrollado para aquellas personas interesadas en formar parte de nuestra red de establecimientos, un sistema de franquicias basado en unos principios que nos diferencian de todas las otras franquicias del sector y que avalan nuestro compromiso con todos los que forman parte de la marca:

- Dino no impone los pagos de royalties ni cuotas de alta para sus franquiciados, dedicando todos los recursos iniciales a la correcta marcha de la franquicia y al desarrollo de la misma bajo las premisas que han hecho de Dino una marca reconocida por el público.

- Generalmente, aunque no de forma exclusiva, Dino selecciona los locales escogidos como futuras heladerías Dino, convirtiéndose así en arrendataria o propietaria de los mismos y asegurándose que las inversiones en suelo no sean una dificultad en la gestión del local para que los futuros franquiciados puedan dedicarse plenamente a la satisfactoria evolución del negocio. Esta modalidad está reservada a personal formado y promocionado dentro de la estructura Dino.

- Dino dispone para sus franquiciados de un completo y permanente asesoramiento personalizado en la gestión de los establecimientos, involucrándose y comprometiéndose en los diversos aspectos que forman parte de la marcha del mismo como son el equipamiento, la productividad, el servicio o la imagen, creando una estrecha relación entre Dino y el franquiciado.

CANDIDATS A LES FRANQUÍCIES DINO

Per a Dino és imprescindible que les persones que desitgin formar part de la nostra marca entenguin i comparteixin la filosofia d'excel·lència present des de l'elecció de les matèries primeres per a l'elaboració dels gelats fins al moment que els nostres clients els degusten, que es converteix en un moment de plaer únic.

És també condició indispensable la participació activa del franquiciat en la gestió de l'establiment.

CANDIDATOS A LAS FRANQUICIAS DINO

Para Dino, es imprescindible que las personas que deseen formar parte de nuestra marca entiendan y compartan la filosofía de excelencia presente desde la elección de las materia primas para la elaboración de los helados hasta el instante que éstos son degustados por nuestros clientes convirtiéndose en un momento de placer único.

Es también condición indispensable la participación activa en la gestión del establecimiento por parte del franquiciado.



OPORTUNITATS DE FRANQUÍCIA AMB GELATS DINO

El sistema de franquícia de Gelats Dino es basa en la confiança i la comunicació amb el franquiciat. Els nostres professionals, avalats per gairebé 30 anys d'experiència en el sector, estaran al vostre costat durant tot el procés d'obertura del local. A més, des dels diferents departaments de la seu central s'ofereix de forma permanent tot l'assessorament que calgui.

Des del Departament d'Expansió

- Assessorament sobre les dimensions del local ideal segons la zona.
- Assessorament sobre les zones més interessants i amb més trànsit de vianants.
- Assessorament sobre el muntatge del local.
- Assessorament sobre les comandes dels productes per a la producció i venda.

Des del Departament de Màrqueting

- Desenvolupament i implementació de diverses activitats, així com accions promocionals i publicitàries, de suport al llançament de nous productes i d'impuls de productes existents.
- Estudis de les necessitats individuals de la marca en cada franquícia i implementació, si cal, d'accions personalitzades.

Des del Departament de Formació

- Pla de formació inicial adreçat als franquiciats, que inclou una formació extensa dels encarregats o responsables del local sobre la fabricació del gelat i la seva presentació, així com formació del personal. Aquesta formació es pot impartir a la seu de Gelats Dino o bé al mateix punt de venda.

OPORTUNIDADES DE FRANQUICIA CON HELADOS DINO

El sistema de franquicias de Helados Dino se basa en la confianza y la comunicación con el franquiciado. Nuestros profesionales, avalados por los casi 30 años de experiencia en el sector con que cuenta la empresa, estarán a su lado en todo el proceso de la apertura del local. Además, desde los distintos departamentos de la sede central le brindarán, de forma permanente, todo el asesoramiento que necesite.

Desde el Departamento de Expansión

- Asesoramiento sobre el tamaño del local ideal dependiendo de la zona.
- Asesoramiento sobre las zonas más interesantes y con mayor tránsito peatonal.
- Asesoramiento sobre el montaje del local.
- Asesoramiento sobre los pedidos de los productos para la producción y venta.

Desde el Departamento de Marketing

- Desarrollo e implementación de diversas actividades, así como de acciones promocionales y publicitarias de apoyo al lanzamiento de nuevos productos y de impulso de productos existentes.
- Estudios de las necesidades individuales de la marca en cada franquicia e implementación, en caso necesario, de acciones personalizadas.

Desde el Departamento de Formación

- Plan de formación inicial dirigido a los franquiciados, que incluye formación extensa de los encargados o responsables del local en la fabricación del helado y la presentación del mismo, así como una formación del personal. Esta formación podrá impartirse tanto en la sede de Helados Dino como en el mismo punto de venta.

PROCÉS DE DESENVOLUPAMENT DE LA FRANQUÍCIA

Procés de sol·licitud

La persona interessada omple una sol·licitud de franquícia i l'envia a Gelats Dino. Aquesta sol·licitud es pot obtenir a través del web www.gelatsdino.com o bé demanant-la per correu electrònic a l'adreça info@gelatsdino.com.

Entrevista amb el franquiciador

Després de l'entrevista inicial i un cop aprovada la sol·licitud, es fa una segona entrevista a la seu central.

Acord de desenvolupament i revisió de l'emplaçament

Després de la segona entrevista, i si les dues parts hi estan conformes, s'elabora un acord de desenvolupament. Durant aquest procés es localitza la zona per a l'obertura o, en el cas que ja s'hagi localitzat, s'estudien les característiques de la ubicació triada (si es tracta d'un lloc amb aflluència de vianants, etc.).

Contracte de franquícia

Després d'aprovar l'emplaçament proposat, Gelats Dino redacta un acord de franquícia per a una ubicació específica i per a la venda dels nostres productes.

PROCESO DE DESARROLLO DE LA FRANQUICIA

Proceso de solicitud

La persona interesada rellena una solicitud de franquicia y la remite a Helados Dino. Esta solicitud se puede encontrar en la página web www.gelatsdino.com o bien pedirse por correo electrónico a info@gelatsdino.com.

Entrevista con el Franquiciador

Tras la entrevista inicial y la aprobación de la solicitud, se realiza una segunda entrevista en la sede central.

Acuerdo de desarrollo y revisión del emplazamiento

Después de la segunda entrevista, y si ambas partes están conformes, se elabora un acuerdo de desarrollo. Durante este proceso se localiza la zona para la apertura o, en caso de tenerla ya localizada, se estudian las características de la ubicación (si se trata de un lugar de afluencia peatonal, etc.).

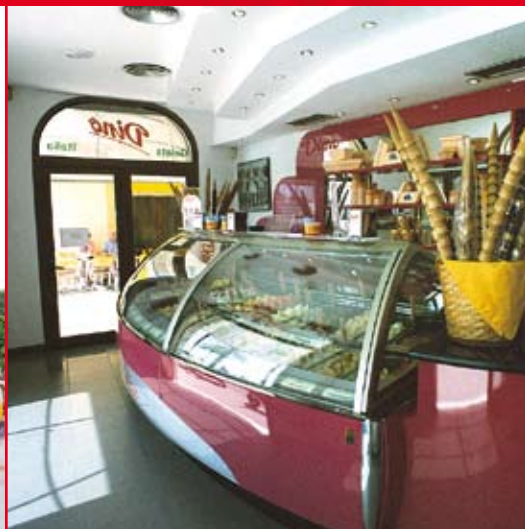
Contrato de franquicia

Una vez dada su conformidad al emplazamiento propuesto, Helados Dino redacta un acuerdo de franquicia para la ubicación específica y para la venta de nuestros productos.





PLATJA D'ARO



SITGES



EL TRIANGLE

ELS ESTABLIMENTS DINO

Per les seves característiques específiques d'ubicació, Dino diferencia tres tipus de locals en la seva xarxa d'establiments:

LOS ESTABLECIMIENTOS DINO

Por sus características específicas de ubicación, Dino diferencia tres tipos de locales en su red de establecimientos:

A

Grans locals amb excel·lent ubicació i oberts tot l'any.
Grandes locales con excelente ubicación y abiertos todo el año.

- 100-200 m² de superfície de venda / venta.
- Terrassa / terraza de 10 a 30 taules / mesas.
- Ubicació al centre de la ciutat en zones de molt trànsit de vianants.
Emplazamiento en el centro de la ciudad en zonas de mucho tránsito peatonal.
- Obert tot l'any.
Abierto todo el año.
- Menú complet amb servei de taules.
Menú completo con servicio de mesas.
- Àrea per emportar.
Area para llevar.
- Inversió mínima:
Inversión mínima:
a partir de 250.000

B

Locals de temporada en poblacions turístiques.
Locales de temporada en poblaciones turísticas.

- 60-100 m² de superfície de venda / venta.
- Terrassa sense servei.
Terraza sin servicio.
- Ubicació al centre de la ciutat.
Emplazamiento en el centro de la ciudad.
- Obert tot l'any o per temporada.
Abierto todo el año o en temporada
- Inversió mínima:
Inversión mínima:
de 100.000 a 200.000

C

Quioscos en centres comercials.
Kioscos en centros comerciales.

- 15-30 m² de superfície de venda / venta.
- Muntat i desmuntat en un dia.
Montado y desmontado en un día.
- Unitat / unidad 100% integrada.
- Sense servei de taules.
Sin servicio de mesas.
- Inversió mínima:
Inversión mínima:
70.000



GESTIÓ INFORMÀTICA PERSONALITZADA

Dino ha creat un *software* propi dedicat a la comunicació establiment-fàbrica amb l'objectiu d'optimitzar la gestió dels locals i l'evolució del negoci, que permet la consulta en línia i diària de les vendes, el control de l'estoc, les comandes, etc., i posa a disposició dels franquiciats una eficaç eina creada expressament per a les seves necessitats específiques.

A més ofereix als seus franquiciats un assessorament complet en els aspectes fiscals, laborals i administratius relacionats amb la franquícia, i aporta l'experiència i els coneixements dels nostres departaments especialitzats.

GESTIÓN INFORMÁTICA PERSONALIZADA

Dino ha desarrollado un software propio dedicado a la comunicación establecimiento-fábrica con el fin de optimizar la gestión de los locales y la marcha del negocio, permitiendo la consulta on-line y diaria de las ventas, el control de stock, pedidos, etc., y poniendo a disposición de los franquiciados una eficaz herramienta creada expresamente para sus necesidades específicas.

Además ofrece a sus franquiciados un asesoramiento completo en los aspectos fiscales, laborales y administrativos relacionados con la franquicia, aportando así la experiencia y conocimientos de nuestros departamentos especializados.

GELATS DINO

CONTACTO

PRODUCTOS

CALIDAD

PROCESO

TIENDAS

IDEAS

ÁREA JOVEN

NOTICIAS

Bienvenidos a nuestra website.
Aquí encontrará todo un mundo de sabor.



WEB CORPORATIVA B2C Y B2B

Conscients de la importància actual de les noves tecnologies en el comerç i la comunicació, Gelats Dino està en fase de desenvolupament de la seva web corporativa, on els aspectes com la fidelització i atenció dels consumidors finals (B2C: Business to Consumer) o la comunicació entre els establiments i les franquícies (B2B: Business to Business) tenen un paper destacat tan per la seva innovació tecnològica aplicada, com per la important inversió econòmica realitzada.

WEB CORPORATIVA B2C Y B2B

Conscientes de la importancia actual de las nuevas tecnologías en el comercio y la comunicación, Gelats Dino está en fase de desarrollo de su web corporativa en la que aspectos como la fidelización y atención de los consumidores finales (B2C: Business to Consumer) o la comunicación con los establecimientos y franquicias (B2B: Business to Business) tienen un papel destacado tanto por la innovación tecnológica aplicada como por la importante inversión económica realizada.



BOTIGUES / TIENDAS

BARCELONA

- c/ Ramblas, 54
- Passeig de Gràcia, 4
- c/ Ferran, 27
- c/ Almirante Cervera, 1
- Passeig Fabra i Puig, 124
- c/ Sants, 98
- Av. Diagonal, 280, local 216

PLATJA D'ARO

- c/ Palamós-St. Feliu de Guíxols, s/n

ROSES

- c/ St. Elm, 10
- Av. de Rhode, 189 baixos

EMPURIABRAVA

- c/ St. Mori, 15
- c/ St. Mori, 7

SITGES

- c/ Primer de Maig, 1

LLORET DE MAR

- c/ St. Pere, 3

MARRATXI / BALEARS

- Autopista Palma-Inca, km 7,1

PALMA DE MALLORCA

- Pz. Olivar, 7, esquina St. Miquel

CENTRES COMERCIALS /

CENTROS COMERCIALES

- Diagonal Mar (Barcelona)
- Triangle (Barcelona)
- L'Illa (Barcelona)
- Gran Vía 2 (Hospitalet de Llobregat)