



Franquia: uma oportunidade de negócio

09 a 12 de novembro de 2016

Entendendo o que é uma FRANQUIA

Franchising = Termo utilizado para se referenciar ao Sistema - aos métodos e meios que, combinados, deverão produzir os resultados esperados - multiplicar modelos de negócios.

Franquia = É a empresa do FRANQUEADO que se utiliza do Sistema – marca, know-how, métodos, assistência e assessoria da FRANQUEADORA.



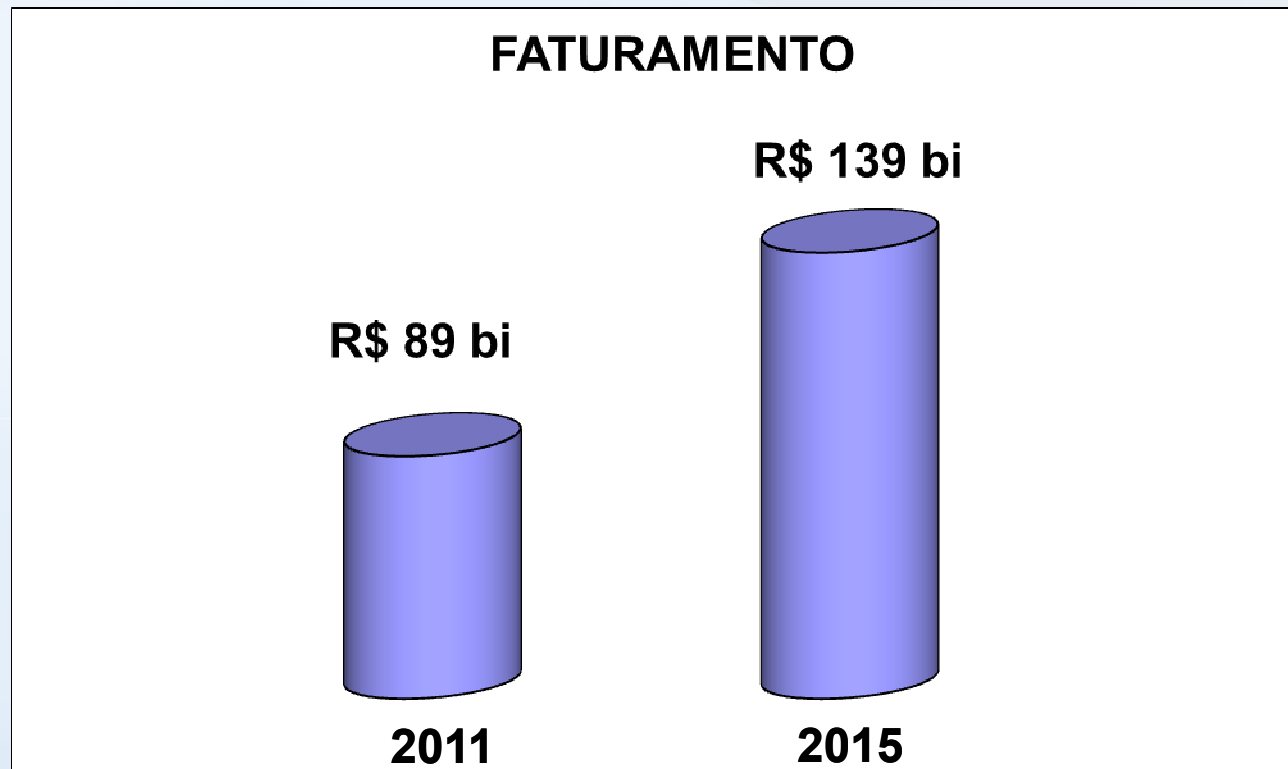
Entendendo o que é uma FRANQUIA

Franqueador = Detém o know-how e cede o direito de uso da marca e do Sistema de Negócios com métodos de implantação, administração e operação do negócio.

Franqueado = É quem adquire a FRANQUIA e recebe do Franqueador os treinamentos para utilizar a marca e a metodologia de operação e gestão.



O Mercado das Franquias no Brasil



Fonte: ABF – Associação Brasileira de Franchising – Guia Oficial de Franquias 2016



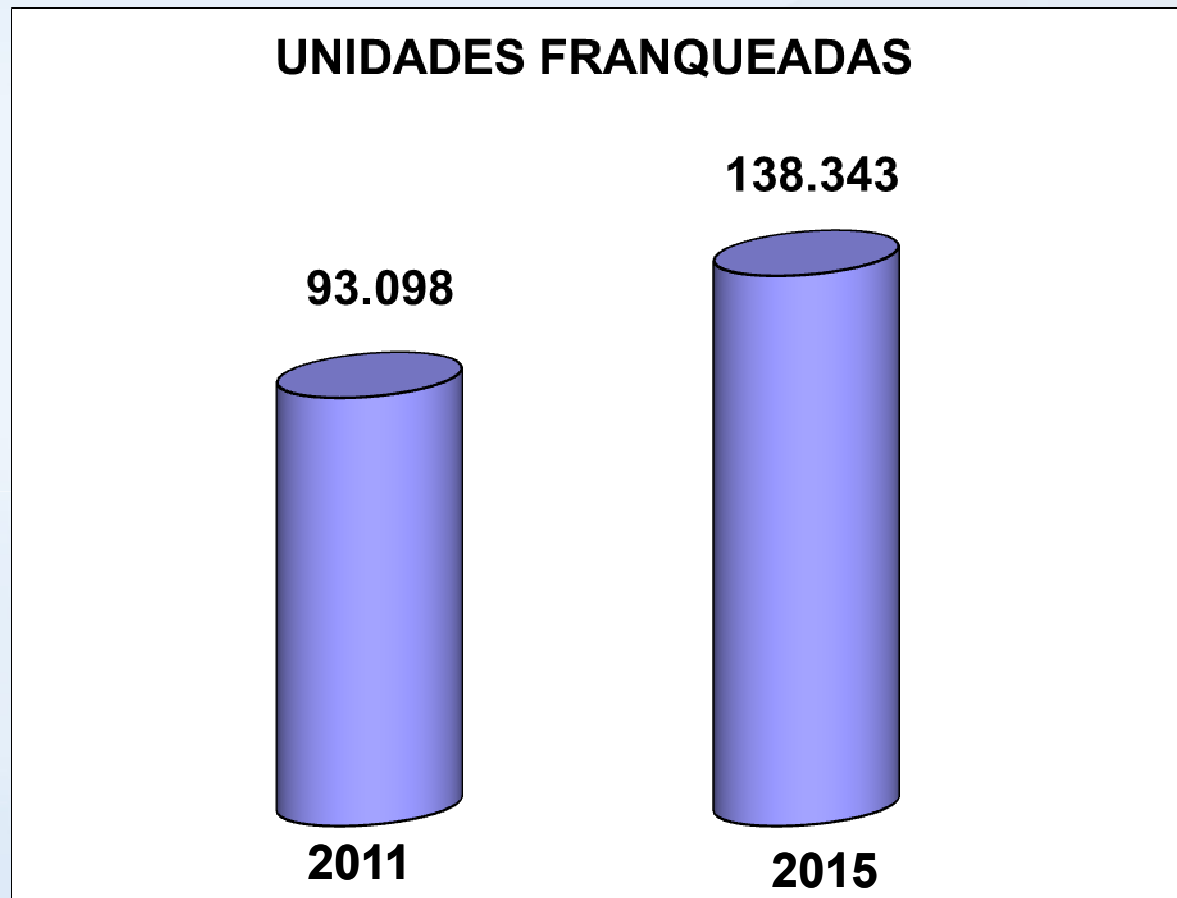
O Mercado das Franquias no Brasil



Fonte: ABF – Associação Brasileira de Franchising – Guia Oficial de Franquias 2016



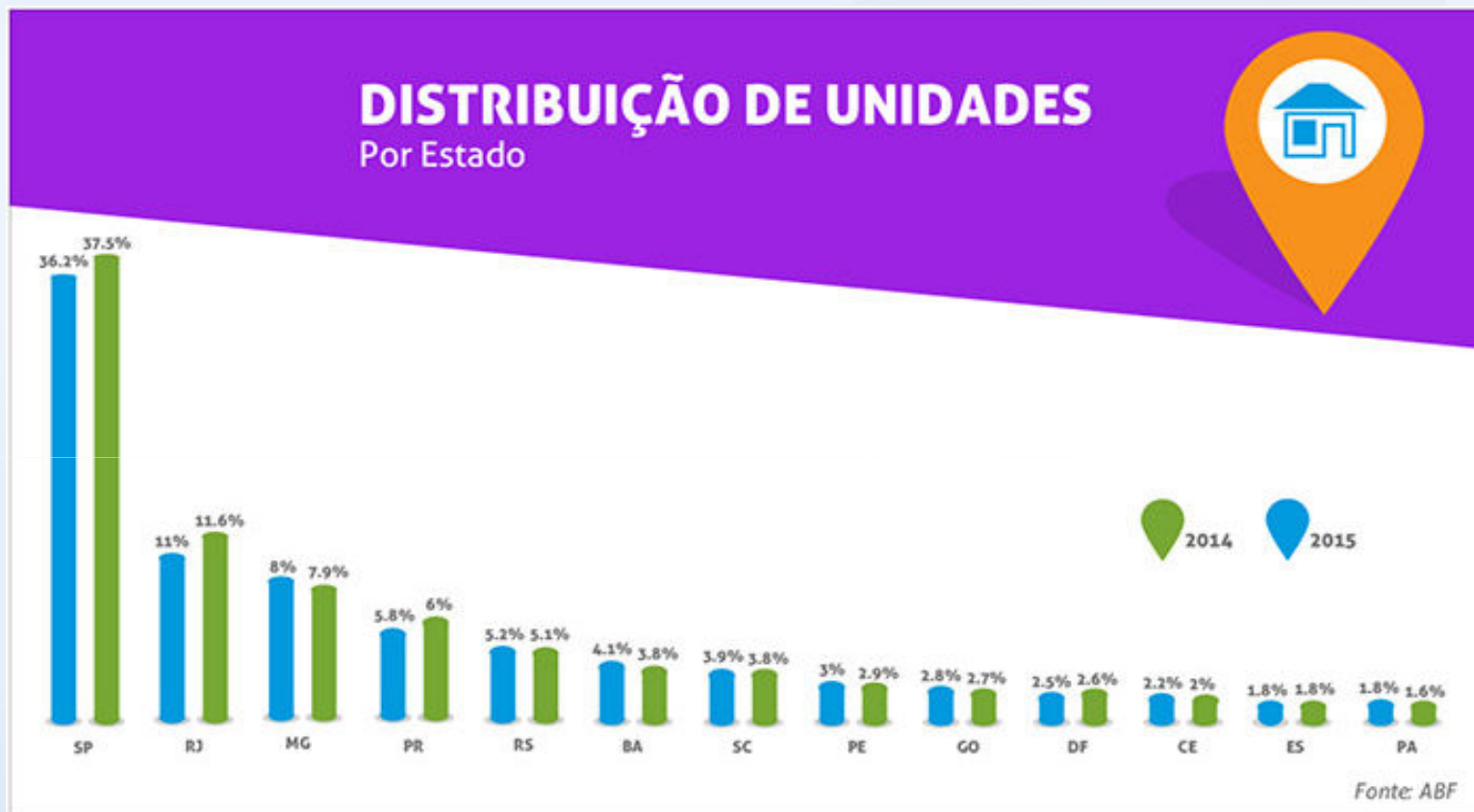
O Mercado das Franquias no Brasil



Fonte: ABF – Associação Brasileira de Franchising – Guia Oficial de Franquias 2015



Distribuição das Unidades por Estados



Negócio Independente X Franquia

Principais Diferenças

Itens	Independentes	Franquias
Produtos ou Serviços	Requer conhecimentos, experiências e investimentos em Marketing	Desenvolvidos, testados e implantados. Qualidade e aceitação.
Know-how	Depende da experiência, tempo, pesquisa e aprendizado.	Inicia com conhecimentos e experiências acumuladas.

Negócio Independente X Franquia

Principais Diferenças

Itens	Independentes	Franquias
Ponto Comercial	Pode errar ou acertar	Assessoria na escolha do ponto
Publicidade	Suporta todos os custos sozinho	Divide parte dos custos e assume divulgação local
Vender	Total liberdade	Preferência do franqueador. Outros, só com aprovação

Vantagens para o Franqueador

- **Distribuição:** ocupar territórios e atingir novos mercados – ampliar o negócio de maneira estratégica.
- **Fortalecimento da Marca** em outras áreas.
- **Fornecedores:** maior poder nas negociações.
- **Produção:** concentrar no desenvolvimento de novos produtos ou serviços.



Vantagens para o Franqueado

- Ter acesso a uma **marca** já conhecida.
- Iniciar um negócio com o suporte de alguém que possui **experiência** comercial.
- Comercializar **produtos e serviços** já testados com boa aceitação no mercado.
- Poder concentrar-se em **vender**.
- Receber assistência contínua (suporte), **reduzindo os riscos** de insucesso.
- Realizar publicidade do negócio, **dividindo os custos** com o franqueador.
- Realizar compra em conjunto com o franqueador podendo **reduzir custos**.



Desvantagens

FRANQUEADO

- Independência limitada
- Inflexibilidade
- Submissão na hora do pedido
- Divide resultados das vendas

FRANQUEADOR

- Riscos do desempenho fraco de franqueados
- Perda parcial do sigilo
- Risco de perder no padrão operacional
- Divide resultados das vendas

Principais Exigências do Sistema de Franchising

- ▶ Que a **marca** seja conhecida e o negócio rentável.
- ▶ Que o produto ou serviço possua **diferenciais**.
- ▶ Conhecimento recíproco, **confiança** e cooperação.
- ▶ Que o **franqueado** siga as regras estabelecidas.
- ▶ Que o **franqueador** estruture a rede e siga a legislação.
- ▶ Que a rede tenha **treinamentos, supervisão, suporte e manuais**.



O que considerar na escolha de uma franquia

*Lei nº 8955 de 1994 – Lei do Franchising
Documentação: Circular de Oferta*



Remuneração: Taxa de Franquia

- ▶ Paga na assinatura do Contrato de Franquia.
- ▶ Permite ao **franqueado** o *ingresso em uma rede* e concede o *direito de uso da marca e metodologia de gestão*.
- ▶ Remunera o **franqueador** pela concessão do “know-how”, pelo licenciamento da marca e pelos treinamentos.



Taxa de Royalties

Paga mensalmente pelo franqueado ao franqueador. Podendo ser:

- ▶ Percentual fixo sobre o faturamento bruto (%FB)
- ▶ Percentual sobre as compras (%SC)
- ▶ Valor fixo mensal - R\$ > (% ou R\$)



Taxa de Publicidade

- ▶ Cobre investimentos com divulgação Institucional.
- ▶ Critérios de cobrança variam, são administrados pelo franqueador.
- ▶ Não é receita para franquia.
- ▶ Nas campanhas locais: custeada pelo franqueado.
- ▶ Todo o **material é padronizado** para a rede.



Avaliação de uma Franquia

- ▶ Analisar as oportunidades com cuidado.
- ▶ Auto-Análise: perfil & segmento.
- ▶ Franquia: detalhes operacionais + valores.
- ▶ Localidade: região / mercado de sua preferência.
- ▶ Franqueador: sério, competente e profissional.
- ▶ Reunir informações: contato franqueados e ex-franqueados.



Avaliação de uma Franquia

- ▶ Quanto de **capital** precisa para iniciar o negócio?
- ▶ Quanto de **capital** é necessário para **manter a operação nos primeiros meses** de funcionamento?
- ▶ Em quais momentos da implantação e desenvolvimento do negócio será necessário ter o capital para aportar?
- ▶ Quanto de **capital de giro** será necessário?



O Segmento de Microfranquias

Microfranquias são negócios replicados por meio do modelo de franchising e que exigem um investimento inicial inferior ao das franquias tradicionais. Em valores de 2014, o valor máximo de investimento é de aproximadamente R\$ 80.000,00 Ou seja, as franquias que tenham investimento inicial estimado em até R\$ 80.000,00 podem ser chamadas de microfranquias.



Microfranquias: como funcionam?

Fora a questão do investimento inicial, as microfranquias são exatamente iguais às franquias convencionais, possuindo os mesmos direitos e obrigações, assim como riscos e desafios de um negócio como os demais.



O passo a passo para se tornar um microfranqueado de sucesso

- **PASSO 1**
PENSE NO QUE VOCÊ GOSTA DE FAZER E NO QUE VOCÊ QUER PARA A SUA VIDA
- **Passo 2**
LISTE & SELECIONE AS MICROFRANQUIAS EXISTENTES MAIS ATRATIVAS PARA VOCÊ
- **PASSO 3**
AVALIE AS MICROFRANQUIAS SELECIONADAS POR VOCÊ
- **PASSO 4**
ENTRE NO PROCESSO DE SELEÇÃO
- **PASSO 5**
PREPARE-SE, IMPLANTE E INICIE O SEU NEGÓCIO



SAIBA MAIS

www.sebrae.com.br

www.portaldofranchising.com.br

Obrigado pela atenção !

