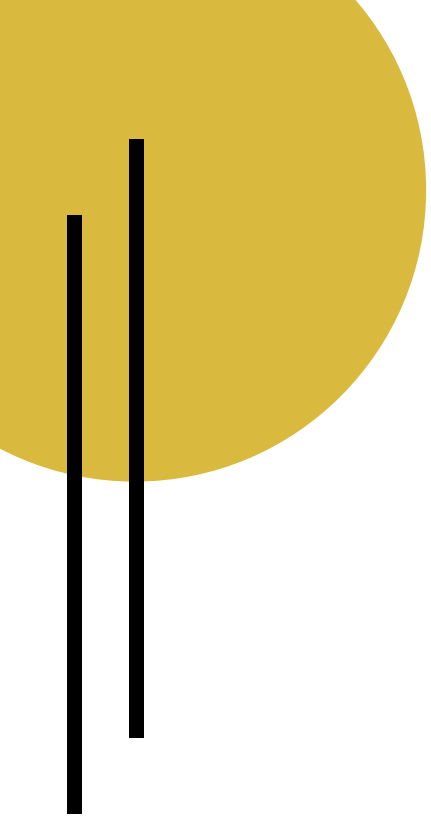


# **Estruturação de Franquia**



**Você  
deseja  
crescer?**



**1 – Quais as providências necessárias para transformar um negócio em uma franquia?**

**2 – Quais as vantagens de ser um franqueador?**

**3 – Qual o lado ruim de ser um franqueador?**

**4 – Quem somos e qual o nosso diferencial?**





**01**

**PARA UMA BOA ESTRUTURAÇÃO DE FRANQUIA,  
É PRECISO PROVIDENCIAR O SEGUINTE:**

# Registrar a Marca no INPI

O registro no INPI garante a propriedade e na franquia todos usarão a Marca.  
Cuidado para ver se a Marca está disponível, pode existir uma coincidência e alguém já ter registrado antes.  
Se você tem um negócio, é recomendável garantir o registro, independente até de fazer uma franquia.  
Demora muitos meses, mas a Lei permite que você já seja um franqueador, se o processo estiver em andamento.

## Fazer o Plano de Negócio

Olha se você alguma dessas dúvidas:

Quanto tenho que investir? Quanto vou ganhar? E o meu franqueado, investe quanto e ganha quanto? Quantas unidades franqueadas vou abrir? Quando? E o royalties, a taxa de franquia, quanto eu vou cobrar? Quanto tempo vai demorar para eu ter o retorno? E o fluxo de caixa....

O Plano de Negócio é o estudo que responde essas perguntas. Define tudo isso e muito mais.  
Estrutura o modelo do negócio.

Recomendamos que você coloque no Excel, todas as receitas, despesas e as regras do jogo, o que você pretende fazer; na linha do tempo de dois anos, mês a mês.

Com esse estudo você vai enxergar o que será necessário fazer, os indicadores e metas.

# Elaborar a documentação

Para ser um franqueador, você precisa ter uma documentação elaborada de acordo com a Lei de Franquia – 13.966. Existem, principalmente, o contrato de franquia e a Circular de oferta, que explica o negócio. Você não precisa ter algum tipo de alvará, licença ou filiação, mas por outro lado é importante que seja uma documentação bem feita, que te proteja e que preveja o que costuma acontecer em uma franquia.

## Entender o que é franchising

Para entrar nesse mundo, vai ser muito melhor se você se preparar, entender como funciona, as principais dificuldades, o que normalmente dá errado, os riscos mais comuns, quais as tendências, o que você deve esperar, quais as vantagens, oportunidades, Em resumo: se você aproveitar a experiência de outras pessoas, vai ganhar tempo e prevenir problemas.

# Olhar a concorrência

Olhar o que outros franqueadores estão fazendo, em negócios semelhantes ao seu.  
Observar se estão indo bem, se são muitos ou nem tanto, fortes ou fracos.  
Principalmente, de quantos for possível, observar as boas ideias que eles podem te oferecer!

# Formar a equipe

Ninguém faz nada sozinho. Quantas pessoas você vai precisar; quais as funções e tarefas; qual o momento ideal para entrarem.  
Quais as competências necessárias. Principalmente, qual o treinamento necessário.

# Realizar as alterações contábeis

Você precisa se adequar contabilmente para ser um franqueador. A rotina dos impostos precisa estar adequada. Também no contrato social e no CNPJ, é preciso ter o CNAE de franqueador (77.40-3-00).

# Ter o projeto do espaço físico

Clínicas, consultórios, escolas, lojas, restaurantes, academias, escritórios, entre outros:

Se você tem um lugar onde os seus clientes irão, então é preciso ter um projeto arquitetônico padronizado, conceitual, inclusive com a definição dos elementos visuais e diversos, que caracterizam o teu negócio.

É o teu lugar, com a tua cara, a tua casa. Comunica o teu propósito e os atributos da tua marca.

Você já tem no seu negócio atual, é preciso documentar e depois, a cada nova unidade franqueada, esse projeto vai ser replicado. Importante que você tenha a concessão dos direitos autorais.

# Implantar um software de gestão da rede

Na maioria dos negócios, você precisará ter um software que automatize as operações das unidades franqueadas, por exemplo, controle o estoque, emita notas fiscais, faça agendamento ou CRM, organize serviços ou aulas, entre muitas outras funções, específicas para cada negócio. Você precisará ter os dados da rede franqueada, para fazer a gestão.

Existem muitas opções prontas no mercado e o custo é relativamente baixo, porque é feita a cobrança de mensalidade.

Você precisará olhar diversos detalhes, por exemplo, se a solução funciona em todos os cenários fiscais do país (todos os estados da União) e se é possível você enxergar plenamente os dados das unidades franqueadas.



# Estruturar o seu plano de expansão

É preciso ter um material de divulgação que responda e encante os interessados.

Para gerar pessoas interessadas na quantidade que atenda suas metas, é preciso saber onde divulgar, existem canais especializados. Existe a necessidade de investimento. Normalmente, a principal fonte consiste nas campanhas do Google Ads e quanto mais unidades você tiver, mais interessados virão por conhecerem essas unidades.

A conversão é baixa, menos de 1%. Recomendamos ter um processo de triagem inteligente, para fazer um bom funil daqueles com real potencial: Se você conversar pessoalmente com todos, não vai ter hora no dia que dê conta. Uma boa triagem, apresentações elucidativas e cativantes, atendimentos iniciais em grupo e uma boa assistência são importantes; para você investir seu tempo com as pessoas certas e na hora certa.

Atenção, muito cuidado com a análise do perfil. Aprovar um franqueado ruim, é um inferno, difícil de consertar. Um bom roteiro de entrevista, saber o que olhar, quais dados pedir. Também com o geomarketing da praça e com o imóvel onde será instalada a unidade franqueada.

Depois o treinamento dos novos franqueados, estágios.

E a implantação da loja, com o respectivo manual.



# Desenvolver produtos, serviços, conteúdo

Conforme a natureza do seu negócio, você precisará abastecer o franqueado, ou desenvolver os serviços que ele vai prestar para os clientes.

## Desenvolver o marketing

Isso nunca acaba e é um dos pilares do sistema de franchising.

Propagandas, redes sociais, embalagens, tudo.

A boa notícia é que aquilo que hoje já é feito somente para você, será distribuído para a rede.

O papel de franqueador solicita que você esteja sempre distribuindo novidades que gerem vendas para os seus franqueados.

## Filiar-se à ABF

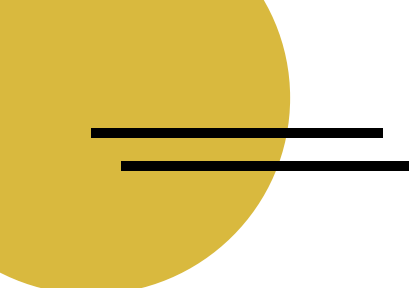
A Associação Brasileira de Franchising é uma instituição que reúne grandes franqueadores.

Lá você vai poder trocar experiências com outros empresários, participar de eventos, feiras, comitês.

Uma dica: a ABF é bastante criteriosa na filiação, se você for aprovado, isso significa que a sua documentação está ok.

É uma forma de conferir se a formatação foi bem feita.





# Organizar e transferir o conhecimento

## Garantir a padronização

### Ativar o Programa de Excelência dos Franqueados

A “maior” providência de todas é organizar o que você pretende passar para os franqueados.

Receitas, metodologia, como funciona o negócio. Gestão, como vender, como liderar os colaboradores.

Controles!

Processos!

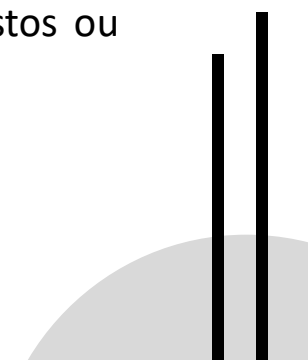
Manuais, treinamentos, check lists, registros, orientações no dia a dia.

É necessário garantir a padronização. A verdade é que se você não tiver pulso forte, boas ferramentas, equipe alinhada e uma metodologia adequada, a tendência é de virar bagunça. Você precisará constantemente auditar a rede e manter o padrão de qualidade que a sua Marca deve ter.

É preciso saber como fazer isso.

O Programa de Excelência é abrangente, transmite e organiza o padrão da rede, com objetividade, dando uma nota para cada franqueado. É importante ter produtividade nas visitas e nos planos de ação, não fazer a gestão com base em gostos ou camaradagens: a sua rede de franquia precisa ter profissionalismo.

Essa parte da transmissão de conhecimento e do cuidado com a padronização é outro pilar do sistema de franquia e também não acaba nunca.





*Eita! Que trabalhadeira  
não é?  
A próxima parte é mais  
gostosa,  
traz o que você ganha  
em ser um franqueador!*

**02**

**As vantagens de ser um franqueador**

**O investimento no crescimento, é feito pelo franqueado, que destina o dinheiro para montar a unidade franqueada.**

**Sua empresa é remunerada pela experiência que transmite e pelo apoio, tanto através dos royalties mensais como da taxa inicial de adesão.**

**As propagandas podem ser custeadas pelos franqueados.**

**Existe gradativa valorização da sua marca.**

**A Lei de franquia protege você em diversos sentidos, por exemplos, cíveis ou trabalhistas.**

**Quem determina o padrão da operação é o franqueador. Isso vai desde pequenos detalhes até, por exemplo, todas as tabelas de preço ou obrigatoriedade de compras apenas dos fornecedores homologados.**

**Existem economias e ganhos de escala, em diversos sentidos: fornecedores, produção, custos fixos.**

**Você se estabelece em outras praças, por vezes bem distantes, onde provavelmente não chegaria sozinho.**

**Outras pessoas se unem a você na construção e fortalecimento do seu negócio: existe muito ganho de conhecimento na troca de boas ideias com pessoas comprometidas que estão na ponta.**

---

**Muito além da prosperidade material (que é muito boa),**

**você cresce e evolui.**

---

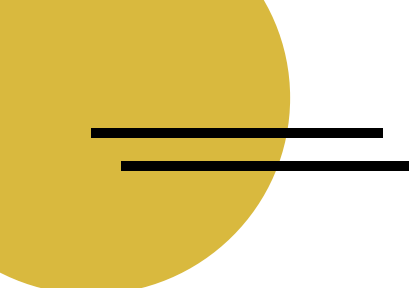


**03**

**E qual é o lado ruim  
de ser um franqueador?**

*Nada na vida é “só  
alegria”, sempre tem um  
lado mais chatinho...*





Agora que você viu tudo que é preciso fazer: você acha que dá muito trabalho para ser um franqueador? Muito.

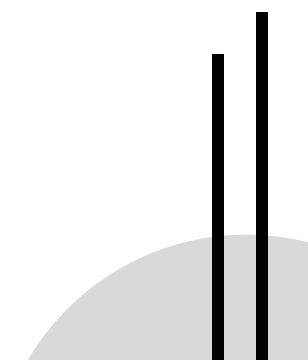
Gasta energia, gasta tempo, **dá muito trabalho.**

Você tem o poder e o controle, em contrapartida, por mais que esteja legalmente resguardado, tem que cuidar do que for necessário para que o negócio seja bom. Mais ou menos como ter filhos. Tuas decisões impactam a vida de muitas pessoas e a saúde do negócio. **É uma grande responsabilidade.**

Como sempre, **o começo é muito difícil.** Você ainda não tem muitas unidades e as pessoas não têm tanta confiança. Existe muitas opções e você ainda está aprendendo e ajustando alguns detalhes. Com frequência a rentabilidade só vem com um volume maior.

**Mimimi. Tem demais.** Não conheci um franqueador até hoje que discordasse, o que muda é que alguns lidam melhor, mas a relação de franchising tem muito **conflito de interesses**, com frequência o franqueado quer que o franqueador faça a parte dele. Pessoas num mesmo barco, com humores, vaidades, disposições diferentes, até mesmo índoles variadas. O papel da liderança é fazer o que deve ser feito, e nem sempre isso agrada.

Organização do conhecimento, registros, 100% de formalidade, dar o exemplo. O crescimento, a vida de franqueador **requer muita disciplina.** Às vezes é desgastante.





04

Quem somos!

## Marcelo Martins

Empresário nas empresas Mara Mix e Banheiros Mônaco. Psicólogo desde 1997, MBA em Marketing e Vendas. Membro do comitê de Micro Franquias da ABF – Associação Brasileira de Franchising. Foi diretor e sócio do Grupo Cacau Show por 18 anos, um dos responsáveis pela estruturação do franchising e do varejo desde antes da primeira loja da marca até o total de 2.300 lojas. Trabalhou em todas as áreas relacionadas a franquias; com vivência, prática, nos papéis de franqueado, consultor e franqueador; em operações de vários tamanhos.



## Zürcher e Almeida Advogados

O escritório Zürcher e Almeida Advogados está em atividade desde 1990. Filiado à ABF – Associação Brasileira de Franchising, conta com uma equipe experiente e é reconhecido por seus clientes pela competência e dinamismo, prestando serviços nas mais diversas áreas do direito, com ênfase no segmento de franquias.

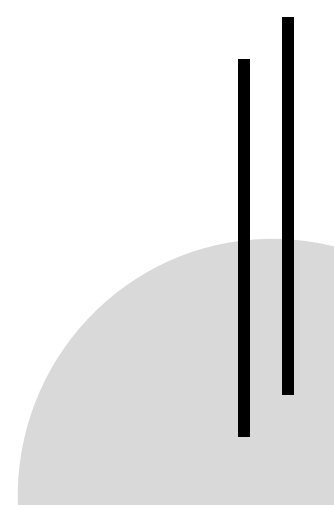




*Nosso maior diferencial é que temos muitos anos de experiência no papel de franqueador.*

*Não é só teoria, nem “ctrl C ctrl V”.*

*Erramos muito, acertamos também, é experiência prática, o nosso serviço de estruturação é baseado no que vivemos, por mais de 20 anos.*





---

**Nenhuma rede nasceu grande.**

**Todo mundo começou com uma, depois a segunda unidade, depois a terceira ...**

**O primeiro passo, vale metade do caminho.**

---



(11) 95877 1177

[marcelo.martins@portalfranquiasdobrasil.com.br](mailto:marcelo.martins@portalfranquiasdobrasil.com.br)

**Obrigado!**

