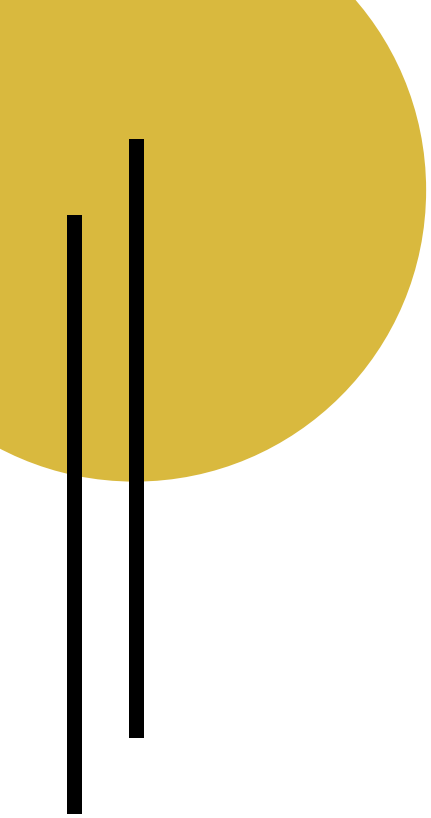


Estruturação de Franquia

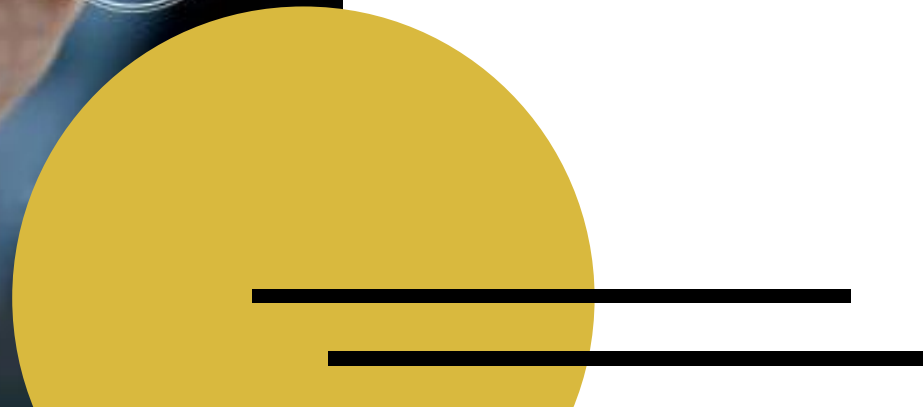


**Você
deseja
crescer?**





**ESTRUTURAMOS
A FRANQUIA DA
SUA MARCA!**



1ª Fase

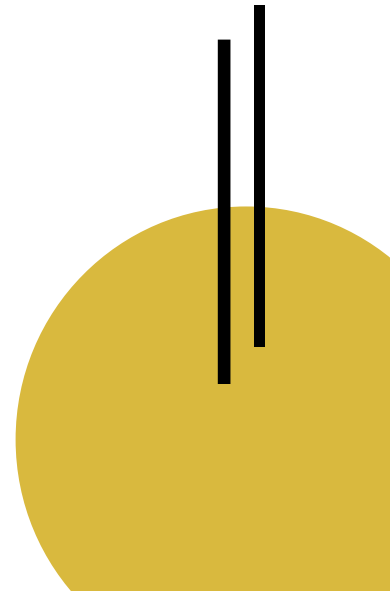
ANÁLISE DA FRANQUEABILIDADE E PLANEJAMENTO



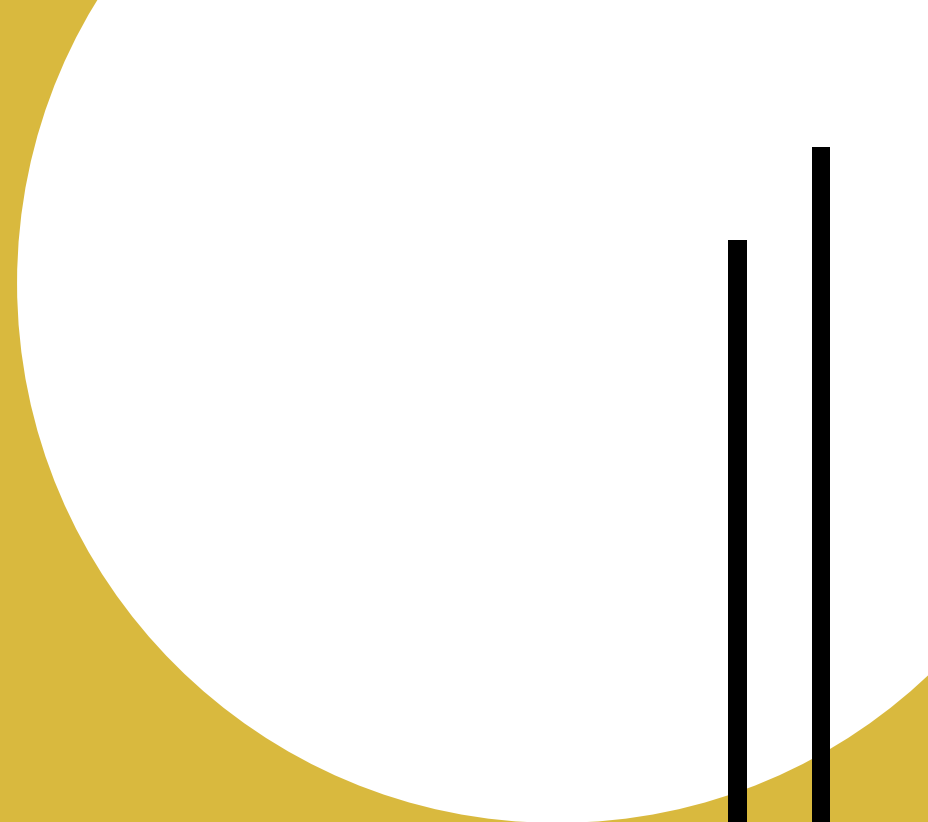


OBJETIVO

Organizar as informações necessárias para que você tenha um plano de franquia, possa ponderar as vantagens e desvantagens de dar esse passo, inclusive com a definição do modelo de negócio e com uma visão de quanto poderá ter de lucro e de quanto deverá investir.



Descrição do serviço



Estudo financeiro

Definição do modelo de negócio

Entregue em Excel, contendo: **O modelo de negócio;**

O orçamento detalhado, do investimento necessário para estruturar a franqueadora e para a montagem de uma unidade franqueada; a previsão dos gastos mensais para operar a unidade franqueada e para custear a operação de franquia na

franqueadora, a previsão de receitas, tanto da unidade como da franqueadora; a definição do mark up, do CMV, dos royalties, das taxas de franquia e do fundo de propaganda; a estimativa de unidades franqueadas inauguradas; tudo isso gerando uma **matriz econômica** do negócio, organizada de forma a demonstrar:

(i) o investimento necessário; (ii) o ponto de equilíbrio; (iii) o fluxo de caixa com a respectiva necessidade de capital de giro; (iv) o Pay Back; (v) o ROI e; (vi) o resultado operacional.

Inclusive com as projeções de volume distribuídas por uma linha de tempo, por meses, na fase inicial de 02 anos.

Definição dos **principais indicadores e metas** do negócio.

Mapeamento de referências do mercado

Com informações sobre empresas, de franquia ou não, que atuem no ramo.

Relatório da análise estratégica

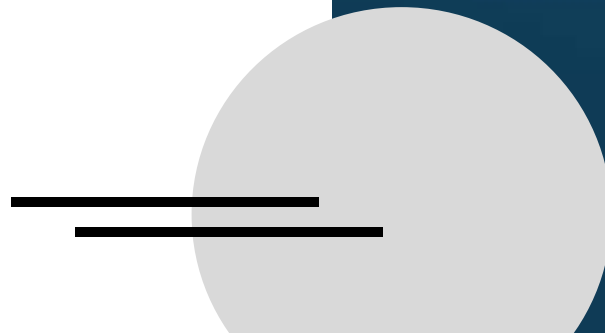
Com as ponderações sobre a ideia de franquiar o seu negócio; prós e contras; construído mediante o cruzamento de informações e referências sobre o franchising com as características específicas da franqueadora, seus interesses e possibilidades.

Orientação geral

Sobre sistema de franchising e sobre o que é necessário fazer. Quais os próximos passos para estruturar a franquia.

2ª Fase

ESTRUTURAÇÃO DA FRANQUIA

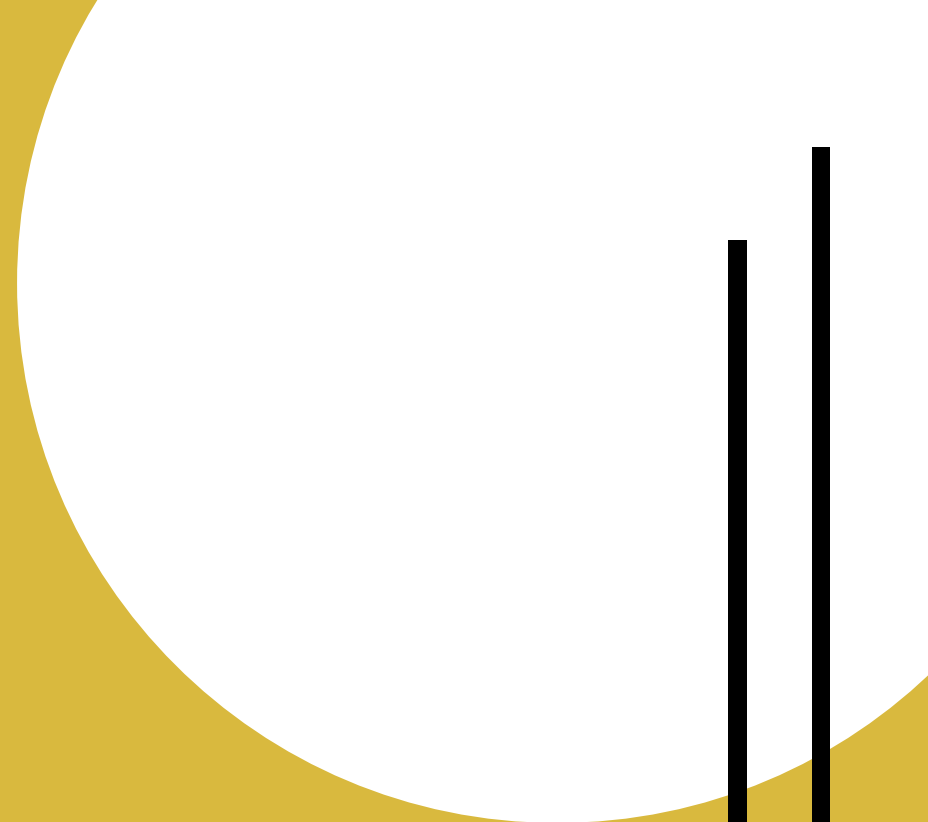




OBJETIVO

Fazer o que for preciso para que você comece a franquear.
Valorizar a marca.
Aumentar as vendas.
Crescer e evoluir.

Descrição do serviço



Elaboração da documentação jurídica

Conforme a Lei de Franquia (incluindo a Circular de Oferta e o Contrato de Franquia).

Estruturação dos processos de expansão

Como captar interessados e conduzir a venda das franquias; planos de divulgação e propaganda; material de marketing; critérios para seleção de praças, pontos e perfis de franqueados; roteiros de entrevistas; formulários; estudo de geomarketing com o objetivo de avaliar o potencial de expansão na sua dimensão geográfica.

Equipe

Orientação sobre a formação da equipe que operará o sistema na franqueadora (funções, preparo e dimensionamento).

Organização do Programa de Excelência dos Franqueados

Que motivará, organizará o know how e as boas práticas; registrará e assim norteará o padrão ideal do negócio; fundamentará uma avaliação objetiva de cada loja, conferindo-lhe uma nota; organizará e enquadrará o processo de bom atendimento e a conversão comercial, de vendas; esse Programa atende a mesma necessidade, mas transcende a simples elaboração dos manuais da franquia. Poderá também ser aproveitado para as lojas próprias.

Treinamento Franqueados

Seleção e organização do conteúdo do treinamento inicial para novos franqueados; organização do cronograma e do programa e do respectivo estágio em unidade já existente.

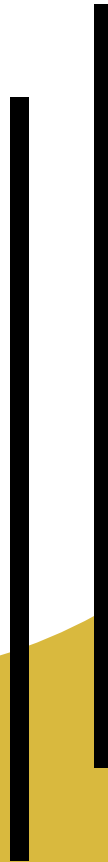
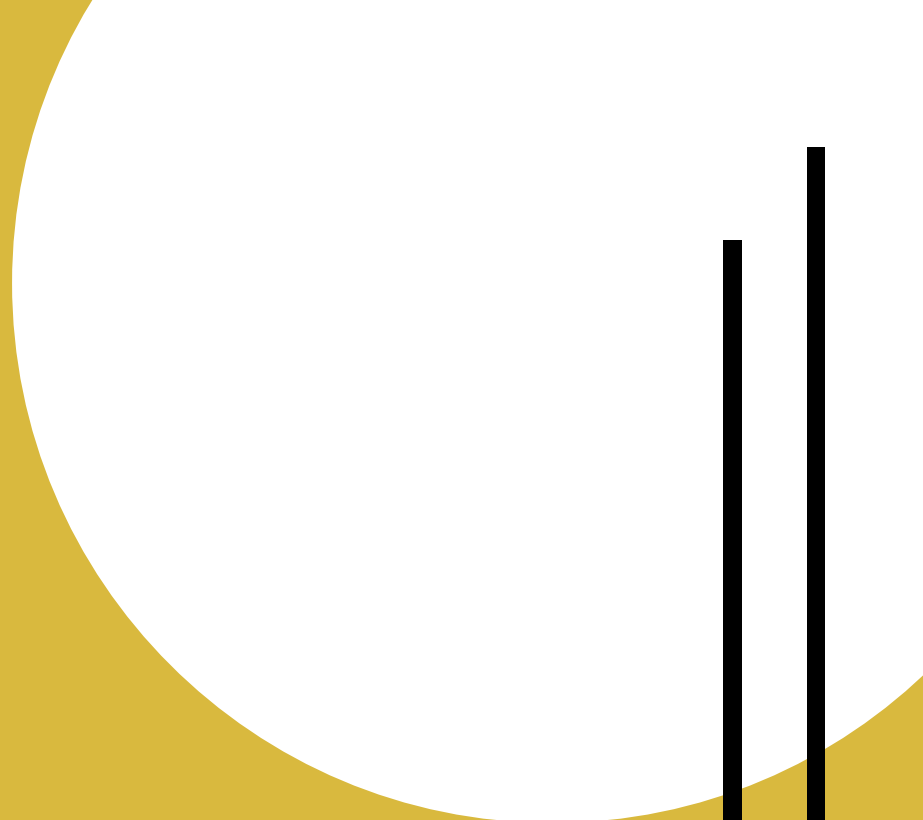
Roteiros de visitas em unidades franqueadas

Procedimentos nesse sentido, sugestão de planos de ação e follow ups; estratégias de comunicação e orientação sobre o relacionamento com franqueados.

Transferências e fechamentos

Prática operacional, estratégica e jurídica para os futuros processos de transferência e fechamento de unidades, com transmissão de know how e alertas sobre possíveis problemas comuns nessas situações.

Consultor





MARCELO VIEIRA MARTINS

Empresário, 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. Trabalhou em todas as áreas relacionadas a franquias; com vivência, prática, nos papéis de franqueado, consultor e franqueador; em operações de vários tamanhos.

(11) 95877 1177

www.portalfranquiasdobrasil.com.br

The background is a solid yellow color. In the top-left corner, there is a large white circle partially cut off by the edge. Two vertical black lines of different heights are positioned to the left of this circle. In the bottom-right corner, there is another large white circle partially cut off by the edge. Two horizontal black lines of different lengths are positioned to the left of this circle.

Obrigado!