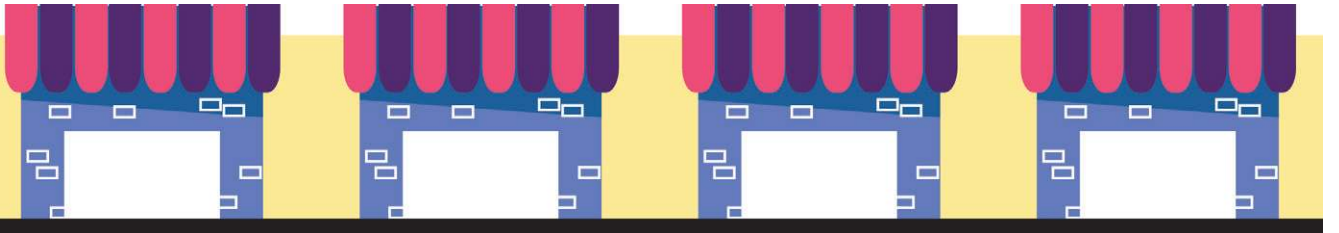




7 • Correio Braziliense — Brasília, quarta-feira, 25 de dezembro de 2024

Bolsas	Pontuação B3	Dólar	Salário mínimo	Euro	CDI	CDB	Inflação
Na segunda-feira	Ibovespa nos últimos dias	Na segunda-feira	Últimos	Comercial, venda na segunda-feira	Ao ano	Prefixado 30 dias (ao ano)	IPCA do IBGE (em %)
1,09% São Paulo	121.187	R\$ 6,185 (+1,86%)	R\$ 1.412	R\$ 6,440	12,15%	12,29%	Julho/2024 0,38 Agosto/2024 -0,02 Setembro/2024 0,44 Outubro/2024 0,53 Novembro/2024 0,39
0,16% Nova York	18/12 19/12 20/12 23/12	17/dezembro 6,096 18/dezembro 6,265 19/dezembro 6,123 20/dezembro 6,072					

Caminhos para o EMPREENDEDORISMO



Passo a passo para abrir franquia do zero

Antes de abrir um negócio, é preciso avaliação criteriosa. Segundo especialistas, processo demanda paciência, preparo e atenção

» FERNANDA STRICKLAND

O que fazer?

Especialista traz recomendações para quem quer aproveitar o bom momento do setor de franquias e transformar seu negócio em uma franquia em 2025

1º FAÇA UMA ANÁLISE DO SEU NEGÓCIO E DO MERCADO

O primeiro passo é fazer uma análise de franqueabilidade para verificar se o seu modelo de negócios pode ser replicado por outros gestores e realizar uma pesquisa de público-alvo para verificar se a demanda é suficiente para abrir novas unidades. É importante testar o modelo para validar seu público e suas margens considerando todas as despesas, como por exemplo os royalties, o fluxo de caixa, a contribuição ao fundo nacional de propaganda, entre outros.

2º DEFINA O PERFIL DO FRANQUEADO IDEAL PARA O NEGÓCIO

Mesmo com um bom modelo, se não houver sinergia entre franqueador e franqueado, tudo pode dar errado. Com isso, é recomendado definir que tipos de habilidades o gestor de uma de suas franquias precisa ter, assim como as "soft e hard skills" desejadas. Também é importante verificar se o potencial franqueado tem condições de sustentar o negócio nos primeiros meses, quando ainda não há retorno financeiro, algo comum em boa parte dos negócios que estão iniciando.

guia para o franqueado, explicando como a unidade deve ser gerida, desde vendas e atendimento até gestão de estoque e padrões de qualidade. Esse manual é essencial para garantir a uniformidade da marca e a consistência na experiência do cliente.

Na etapa seguinte, é imprescindível formalizar a franquia do ponto de vista jurídico. No Brasil, as franquias são regulamentadas pela Lei nº 13.966/2019, que exige a elaboração de um documento chamado Circular de Oferta de Franquia (COF). A COF é obrigatória e deve conter todas as informações sobre o negócio, como dados financeiros, obrigações das partes, taxas cobradas, como royalties e taxa de franquia, e as condições para rescisão do contrato. Para evitar problemas, é recomendável contar com o apoio de um advogado especializado em franquias.

Primeiramente, antes de abrir franquias, é preciso avaliar quanto de retorno líquido, lucro, a empresa está conseguindo. Se a operação se pagar, mas não sobrar muito dinheiro para o bolso dos sócios, é provável que ela não seja atrativa.

Suporte

Outro aspecto fundamental é desenvolver uma estratégia robusta de suporte ao franqueado. O sucesso de uma rede dependerá diretamente do suporte oferecido, que pode incluir treinamentos iniciais e contínuos, assistência na escolha do ponto comercial, consultoria de marketing e

3º MAPEIE AS REGIÕES MAIS INTERESSANTES PARA SEU NEGÓCIO

Tão importante quanto o perfil do franqueado é também a região na qual pretende iniciar a rede. Depois de ter em mente o público-alvo, é possível mapear localidades favoráveis para abrir uma franquia. Esse plano de expansão é relevante para definir as garantias relativas à localização que você vai oferecer. É importante dar ao cliente garantias de que ele vai operar o negócio sem concorrer diretamente com outras franquias do mesmo negócio em uma região. Neste momento, deve-se definir os tamanhos de loja que serão oferecidos de acordo com a vocação de cada região e as taxas cobradas.

4º ENTENDA OS ASPECTOS JURÍDICOS PARA SE ABRIR UMA REDE DE FRANQUIAS

Para iniciar uma rede, são necessários alguns documentos específicos, como o registro da marca no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (Inpi). Além disso, é preciso ter domínio sobre a legislação específica do sistema de franquias, que foi atualizada em 2019. Os registros adequados e também o domínio da legislação são pontos importantes para assegurar a confiabilidade da rede e o interesse de potenciais franqueados e investidores.



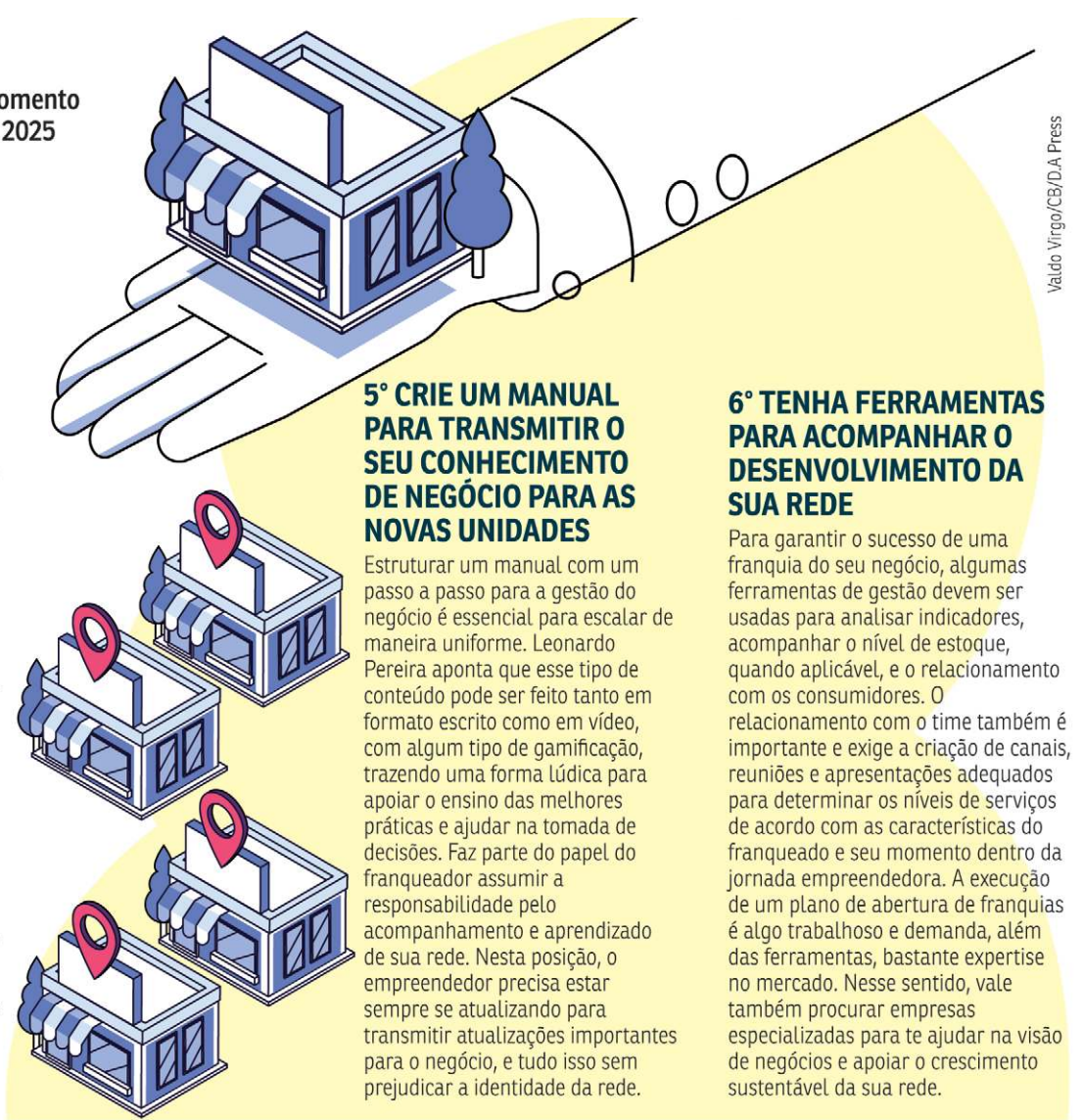
É fundamental apostar em processos bem estruturados, suporte eficiente ao franqueado e um portfólio de serviços que atenda às demandas do mercado"

Vinicius Barreto, especialista no setor

monitoramento das operações para garantir o cumprimento dos padrões da marca. Antes de expandir em larga escala, é importante validar o modelo com uma unidade piloto. Essa etapa permite testar o funcionamento da franquia na prática, identificar falhas e realizar ajustes necessários antes de replicar o modelo em outras unidades.

Após esse período de ajustes, chega o momento de investir em marketing para atrair interessados em se tornarem franqueados. Isso pode ser feito por meio de anúncios em plataformas especializadas, participação em feiras de franquias e campanhas nas redes sociais. Uma equipe bem preparada será essencial para atender os interessados, esclarecer dúvidas e negociar contratos. Por fim, é importante manter um acompanhamento constante da rede de franquias, ouvindo os franqueados, coletando feedbacks e realizando ajustes contínuos para melhorar os processos e garantir o sucesso da operação.

Antes disso, tudo irá depender do que for fechado em contrato entre as partes, mas, em resumo, valores como taxa de franquia,



5º CRIE UM MANUAL PARA TRANSMITIR O SEU CONHECIMENTO DE NEGÓCIO PARA AS NOVAS UNIDADES

Estruturar um manual com um passo a passo para a gestão do negócio é essencial para escalar de maneira uniforme. Leonardo Pereira aponta que esse tipo de conteúdo pode ser feito tanto em formato escrito como em vídeo, com algum tipo de gamificação, trazendo uma forma lúdica para apoiar o ensino das melhores práticas e ajudar na tomada de decisões. Faz parte do papel do franqueador assumir a responsabilidade pelo acompanhamento e aprendizado de sua rede. Nesta posição, o empreendedor precisa estar sempre se atualizando para transmitir atualizações importantes para o negócio, e tudo isso sem prejudicar a identidade da rede.

6º TENHA FERRAMENTAS PARA ACOMPANHAR O DESENVOLVIMENTO DA SUA REDE

Para garantir o sucesso de uma franquia do seu negócio, algumas ferramentas de gestão devem ser usadas para analisar indicadores, acompanhar o nível de estoque, quando aplicável, e o relacionamento com os consumidores. O relacionamento com o time também é importante e exige a criação de canais, reuniões e apresentações adequadas para determinar os níveis de serviços de acordo com as características do franqueado e seu momento dentro da jornada empreendedora. A execução de um plano de abertura de franquias é algo trabalhoso e demanda, além das ferramentas, bastante expertise no mercado. Nesse sentido, vale também procurar empresas especializadas para te ajudar na visão de negócios e apoiar o crescimento sustentável da sua rede.

Fonte: Especialista em Franquias e CEO da WeScale, Leonardo Pereira

royalties e custos com o ponto físico são cobrados diretamente do comprador.

Padronização

Segundo Leandro Andrade, executivo de Expansão da Tratabem, microfranquia da Rede iGUi, para quem quer expandir seu negócio por meio das franquias, é necessário avaliar a maturidade da empresa. "Antes de começar a franquear é essencial garantir que o modelo de negócio esteja consolidado. As marcas que possuem histórico de sucesso, processos bem definidos, têm mais chance de atrair potenciais franqueados", enfatizou.

"Outro ponto, que é muito importante, é a questão de estruturar processos e padronização. Porque quando falamos em franquias, automaticamente nos remete a questão da padronização. As franquias bem-sucedidas, hoje, mais dependem de uma operação bem estruturada, padronizada, do que de outra coisa. Tudo hoje precisa ser documentado. Porque isso garante que, ao expandir as unidades, as franquias

sigam no mesmo padrão de qualidade", completou Andrade.

O especialista ressaltou ainda que é essencial ter um plano financeiro detalhado. "Porque, querendo ou não, quando se transforma uma marca em uma franquia, envolve um investimento significativo, o que deve ser considerado. É essencial o franqueador ter um plano financeiro claro, que inclua toda a parte de precificação da franquia, os custos operacionais, projeções de faturamento. Isso vai ajudar muito tanto na visão dos franqueados e do próprio franqueador a entender melhor os riscos e as oportunidades financeiras", disse. "A partir do momento em que você se torna uma franquia, você tem que trazer essa visão estratégica, como uma arma muito poderosa para conseguir expandir cada vez mais a sua marca. Desta forma, vai ter um crescimento mais rápido com um risco financeiro menor", emendou.

Mapeamento

Tão importante quanto o perfil do franqueado é também a região na qual pretende iniciar a rede. Depois de ter em mente o público-alvo, é possível mapear localidades favoráveis para abrir uma franquia. Para o CEO da WeScale, esse plano de expansão é relevante para definir as garantias relativas à localização que o dono da franquia vai oferecer. "É importante dar ao cliente garantias de que ele vai operar o negócio sem concorrer diretamente com outras franquias do mesmo

negócio em uma região. Neste momento, deve-se definir os tamanhos de loja que serão oferecidos de acordo com a vocação de cada região e as taxas cobradas", destacou o empreendedor e especialista Leonardo Pereira, CEO da WeScale.

Para iniciar uma rede são necessários alguns documentos específicos, como o registro da marca no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (Inpi). Além disso, é preciso ter domínio sobre a legislação específica do sistema de franquias, que foi atualizada em 2019. "Os registros adequados e também o domínio da legislação são pontos importantes para assegurar a confiabilidade da rede e o interesse de potenciais franqueados e investidores", apontou Pereira.

Para o empresário, estruturar um manual com um passo a passo para a gestão do negócio é essencial para escalar de maneira uniforme. Ele frisou que esse tipo de conteúdo pode ser feito tanto em formato escrito como em vídeo, com algum tipo de gamificação, trazendo o lúdico para apoiar o ensino das melhores práticas e ajudar na tomada de decisões. "Faz parte do papel do franqueador assumir a responsabilidade pelo acompanhamento e aprendizado de sua rede. Nesta posição, o empreendedor precisa estar sempre se atualizando para transmitir atualizações importantes para o negócio, e tudo isso sem prejudicar a identidade da rede."

Valdo Virgo/CEB/DA Press