


# As Verdades Sobre Franquias que Ninguém Diz.

Neste material, mergulhamos no fascinante mundo das franquias, explorando as verdades essenciais que todo empreendedor precisa conhecer antes de tomar uma decisão. Descubra os cuidados e análises cruciais para franquiar seu negócio ou comprar uma franquia existente de forma segura e informada.

 **by Nova Era Estratégia**



# O Que é uma Franquia?

Uma franquia é um modelo de negócio onde uma empresa (franqueadora) concede a outra (franqueado) o direito de usar sua marca, modelo de operação e assistência técnica em troca de uma taxa inicial e royalties sobre as vendas. Isso permite que empreendedores iniciem um negócio comprovado com suporte da marca e sistema estabelecido.



# Vantagens de Comprar uma Franquia



## Marca Estabelecida

Ao adquirir uma franquia, você herda uma marca já reconhecida e respeitada no mercado, facilitando a aquisição de clientes.



## Suporte e Treinamento

A franqueadora oferece apoio contínuo, desde treinamento à equipe até orientação em marketing, operações e gestão.



## Menor Risco

Em comparação a um negócio independente, uma franquia apresenta menor risco de fracasso, pois o modelo de negócios já foi testado e aprovado.



# Desvantagens de Comprar uma Franquia

## ■ Custo Inicial Elevado

O investimento inicial para abrir uma franquia pode ser significativamente maior do que iniciar um negócio próprio. Os custos com taxa de franquia, equipamentos, estoque e adequações podem somar dezenas ou até centenas de milhares de reais.

## ■ Menos Autonomia

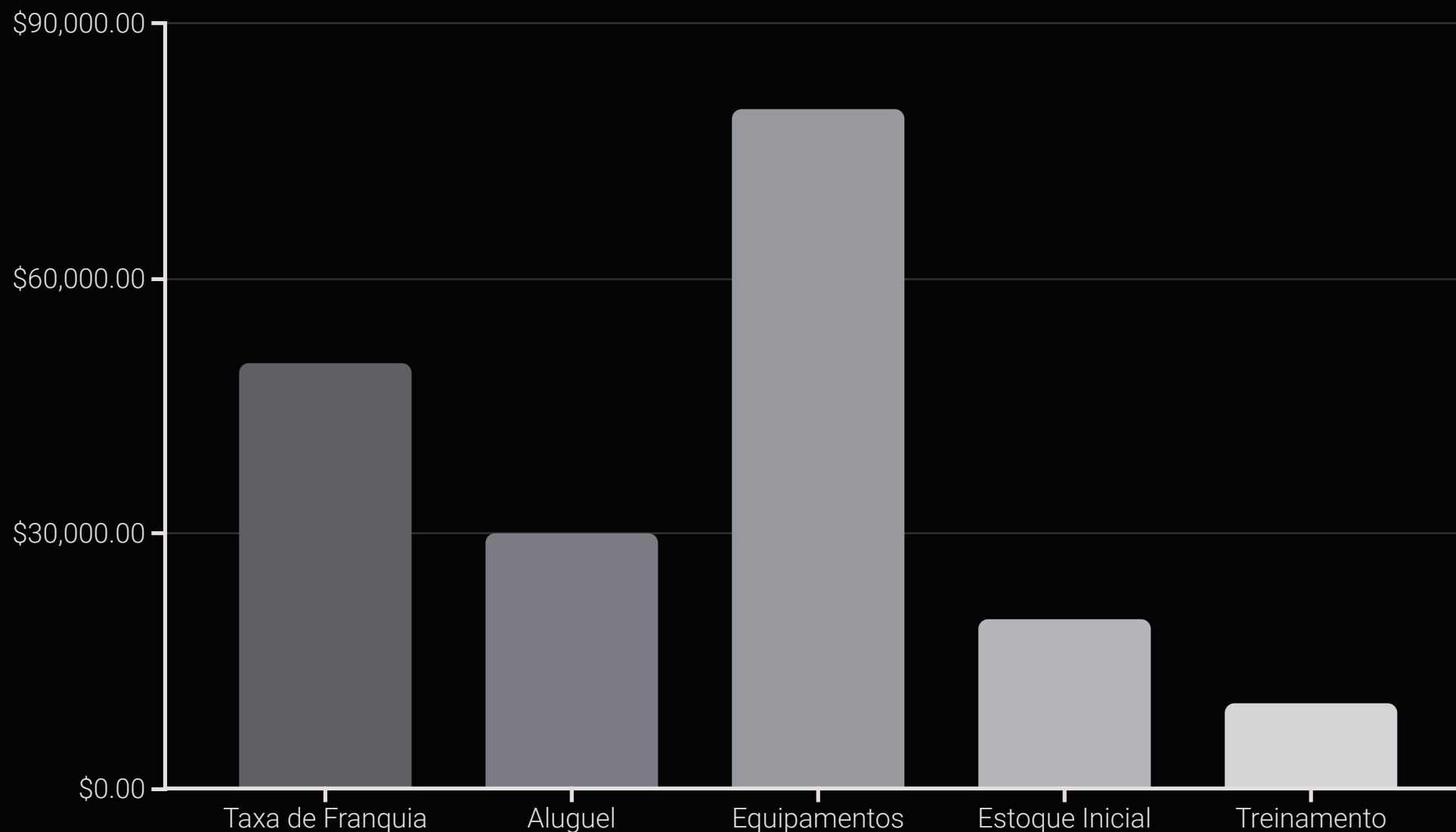
Ao comprar uma franquia, você terá menos liberdade para tomar decisões sobre o negócio. Você deve seguir rigorosamente os padrões e diretrizes estabelecidos pela empresa franqueadora.

## ■ Dependência do Franqueador

Você dependerá do suporte e assistência contínua da empresa franqueadora para operar seu negócio com sucesso. Qualquer instabilidade da franqueadora pode afetar diretamente sua operação.

# Quanto Custa Abrir uma Franquia?

Abrir uma franquia requer um investimento significativo. Os custos incluem taxa de franquia, aluguel, equipamentos, estoque inicial, treinamento da equipe e outros investimentos necessários para começar o negócio. É importante ter um bom entendimento de todos esses custos antes de tomar a decisão de franquear.



Como pode ser visto, os custos iniciais para abrir uma franquia podem chegar a centenas de milhares de reais. É fundamental realizar uma análise detalhada dos investimentos necessários antes de tomar a decisão de franquear seu negócio.

# Análise Financeira Essencial

Antes de investir em uma franquia, é crucial realizar uma análise financeira detalhada. Isso envolve entender os custos iniciais de abertura, os investimentos necessários, as projeções de receita e os possíveis retornos sobre o investimento.

Custos Iniciais	Taxa de Franquia, Investimentos em Equipamentos, Investimentos em Estoque, Obras de Adaptação, Outros Gastos Iniciais
Custos Operacionais	Aluguel, Salários, Manutenção, Serviços, Impostos
Projeções de Receita	Análise de Vendas Médias do Setor, Potencial de Crescimento, Sazonalidade
Retorno sobre o Investimento	Período de Payback, Lucratividade Projetada, Viabilidade Financeira

Essa análise minuciosa permite identificar o investimento necessário e avaliar a viabilidade do negócio a longo prazo, evitando surpresas desagradáveis no futuro.

# Escolhendo a Franquia Certa

1

## Identifique seus Interesses

Examine suas habilidades, experiências e paixões para encontrar uma franquia que se alinhe com seus pontos fortes e preferências pessoais.

2

## Analise o Mercado

Pesquise sobre a demanda do produto ou serviço, a concorrência e o potencial de crescimento da franquia em sua região.

3

## Avalie o Modelo de Negócios

Compreenda em detalhes o modelo operacional, os custos, as taxas e os requisitos da franquia para garantir que seja uma boa opção.

4

## Conheça a Empresa Franqueadora

Analise a reputação, a estabilidade financeira e o histórico de suporte da rede para saber se é uma franquia confiável.

# Negociação do Contrato de Franquia

1

## Compreenda o Contrato

Analise cada cláusula cuidadosamente

---

2

## Negocie os Termos

Busque melhores condições favoráveis

---

3

## Validação Legal

Consulte um advogado especializado

Negociar o contrato de franquia é uma etapa crucial para proteger seus interesses. Primeiro, é essencial compreender cada cláusula do contrato e como elas impactam seu negócio. Em seguida, negocie os termos com a franqueadora, buscando condições mais favoráveis. Por fim, consulte um advogado especializado para validar legalmente o contrato antes de assiná-lo.





# Abrindo sua Franquia com Sucesso

## Preparação Financeira

Certifique-se de ter o capital necessário para investir na franquia, incluindo custos iniciais, instalação, e reserva de caixa para os primeiros meses de operação.

1

2

## Treinamento Intensivo

Participe de todo o programa de treinamento oferecido pela franquia, aprendendo sobre seus processos, produtos, e melhores práticas operacionais.

3

## Inauguração Memorável

Planeje uma inauguração envolvente com marketing e promoções que atraiam a atenção da sua comunidade local e novos clientes.

# Conclusão e Convite para Livro

Neste material, exploramos as verdades essenciais sobre o mundo das franquias que todo empreendedor precisa conhecer. Agora, convidamos você a mergulhar ainda mais profundamente neste tópico através do nosso livro "As Maiores Mentiras Sobre Franquias", que oferece uma análise detalhada e conselhos práticos para navegar com sucesso no mercado de franquias. Vá no site da Nova Era e adquira sua cópia.



# Siga a Nova Era Estratégia em todas as Redes.

- ◆ SITE: <https://www.novaeraestrategia.com>
- ◆ INSTAGRAM: <https://www.instagram.com/novaeraestrategia>
- ◆ PODCAST: <https://www.novaeraestrategia.com/podcast>
- ◆ TIKTOK: <https://www.tiktok.com/@novaera.estrategia>
- ◆ BLOG: <https://www.novaeraestrategia.com/blog>
- ◆ MEDIUM: <https://medium.com/@novaeraestrategia>
- ◆ LINKEDIN: <https://www.linkedin.com/company/novaeraestrategia>
- ◆ PINTEREST: <https://www.pinterest.com/novaeraestrategia>
- ◆ TWITTER: <https://www.twitter.com/novaeraestrateg>
- ◆ KOOAPP: <https://www.kooapp.com/profile/novaeraestrategia>
- ◆ THREADS: <https://www.threads.net/@novaeraestrategia>
- ◆ RUMBLE: <https://www.rumble.com/c/novaeraestrategia>
- ◆ YOUTUBE: <https://www.youtube.com/@novaeraestrategia>

# Quem é João Cânovas?

◆ JOÃO CÂNOVAS é Graduado em Publicidade e Propaganda; Especialista em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas; Especialista em Franquias pela Franchising University; Colunista na Revista Franquia; Colunista na Rádio Saint Lousi FM; Mentor em Universidades Corporativas; tem 17 anos de mercado com experiência acumulada nos bastidores do marketing e da expansão de grandes franquadoras do Brasil, entre elas a maior franqueadora do mundo de Ensino Profissionalizante; possui Mais de 35 Redes de Franquias atendidas; Mais de 100 franquias comercializadas; Mais de R\$3 milhões Líquidos em negócios gerados; Prestou Suporte para mais de 1.500 franqueados; Treinou mais de 400 franqueados individualmente; Tem mais de 1.100 alunos on-line e tem 6 Livros escritos sobre franchising.

◆ NOVA ERA ESTRATÉGIA é uma consultoria de negócios que ensina PMEs a se organizarem para crescer.

◆ **FALE COM O JOÃO:**

◆ EMAIL: [contato@neestrategia.com.br](mailto:contato@neestrategia.com.br)

◆ WHATSAPP: <https://wa.me/551732316976>