


# Como Franquear Sua Marca em 3 Etapas

Este material apresenta uma série de três etapas simples e práticas para você estruturar sua empresa e prepará-la para se tornar uma franquia, mesmo que você não tenha interesse em se tornar uma.

Independentemente do tamanho, tipo de negócio ou tempo no mercado, estas técnicas de gestão e operação de franquias podem ser aplicadas no seu negócio atual.

 by Nova Era Estratégia





# Entenda o seu momento

1

## Avalie sua situação atual

Analise os números do seu negócio, seus pontos fortes e fracos, e os desafios que enfrenta.

2

## Identifique as tendências de mercado

Pesquise sobre o crescimento da sua indústria, as demandas do público e as oportunidades de expansão.

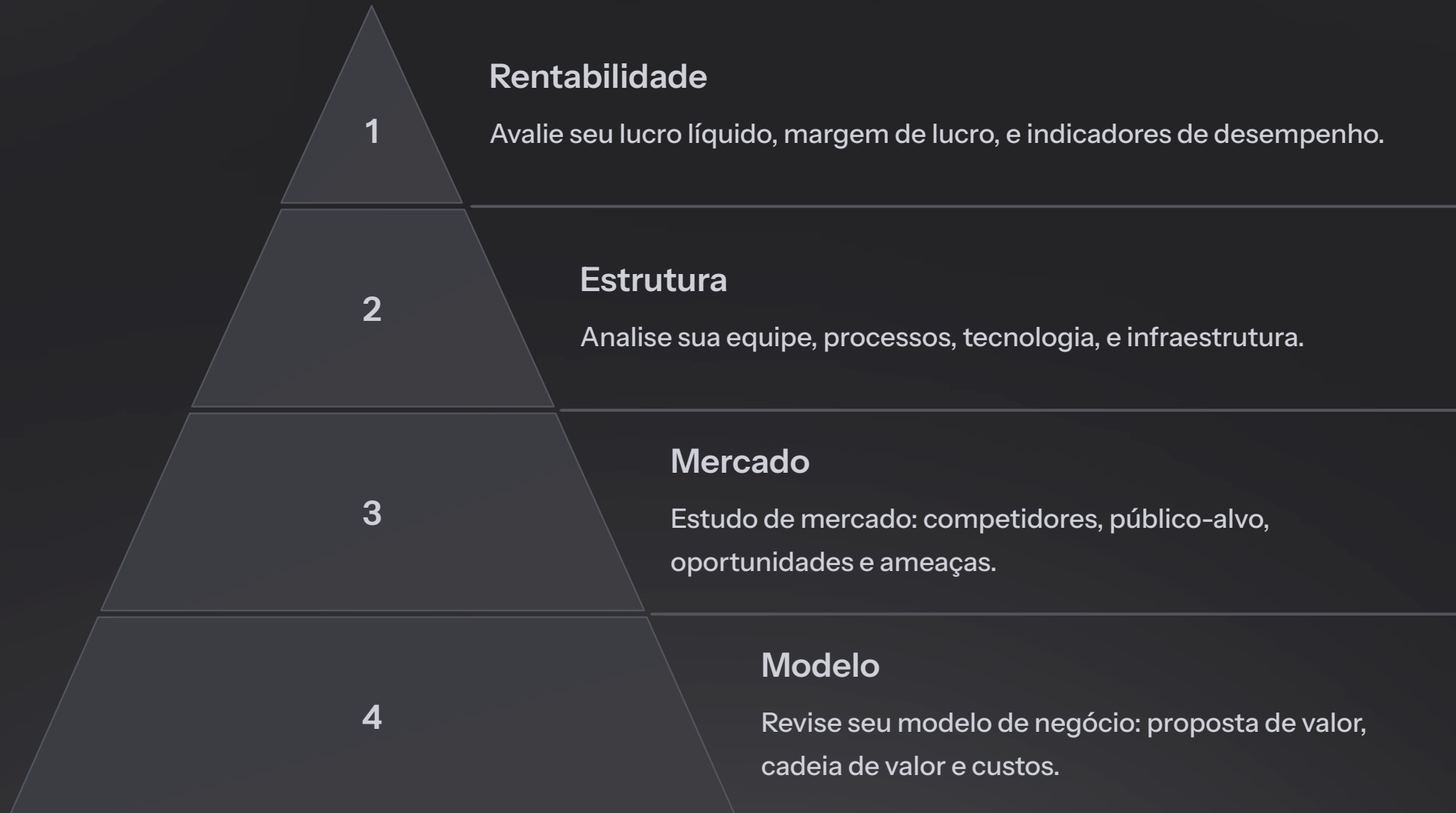
3

## Defina seus objetivos

Tenha clareza sobre seus desejos para o futuro e o que você espera alcançar com a franquia.

# Avalie sua empresa

Para se preparar para uma franquia, é essencial avaliar a saúde do seu negócio.



# Identifique seus diferenciais

1

## Sua proposta de valor

Quais são os benefícios exclusivos que você oferece aos clientes? O que te diferencia da concorrência?

2

## Experiência do cliente

Como você garante uma experiência excepcional aos seus clientes? Quais são seus pontos fortes?

3

## Qualidade dos produtos/serviços

Descreva a qualidade superior dos seus produtos ou serviços, destacando seus diferenciais.

4

## Eficiência operacional

Sua empresa é conhecida por sua agilidade, organização, e entrega de resultados?

5

## Cultura e valores

Sua equipe é apaixonada por seu trabalho, dedicada e comprometida com a excelência?

# Estruture sua operação

Organizar sua empresa para o modelo de franquia é essencial. As operações devem ser padronizadas, eficientes e replicáveis. Isso garante que os franqueados possam operar com sucesso, seguindo o modelo da sua marca.

1

## Processos

Defina os processos-chave do seu negócio, otimizando-os para facilitar a replicação.

---

2

## Tecnologia

Invista em sistemas e ferramentas que automatizam tarefas e facilitam o gerenciamento.

---

3

## Logística

Estandarize a logística de estoque, entregas e fornecedores para garantir a eficiência da operação.

---

4

## Recursos Humanos

Crie um manual de treinamento e capacitação para preparar os franqueados e seus funcionários.

# Padronize seus processos

Criar processos padronizados para sua empresa é essencial para garantir a qualidade e a consistência dos produtos e serviços. Além disso, processos bem definidos facilitam o treinamento e a integração de novos colaboradores, além de otimizar as operações e reduzir erros.

1

## Documentação clara

Crie manuais detalhados com instruções claras e passo-a-passo.

2

## Fluxogramas visuais

Utilize diagramas para visualizar o fluxo de cada processo.

3

## Treinamento prático

Capacite sua equipe para seguir os processos de forma eficiente.

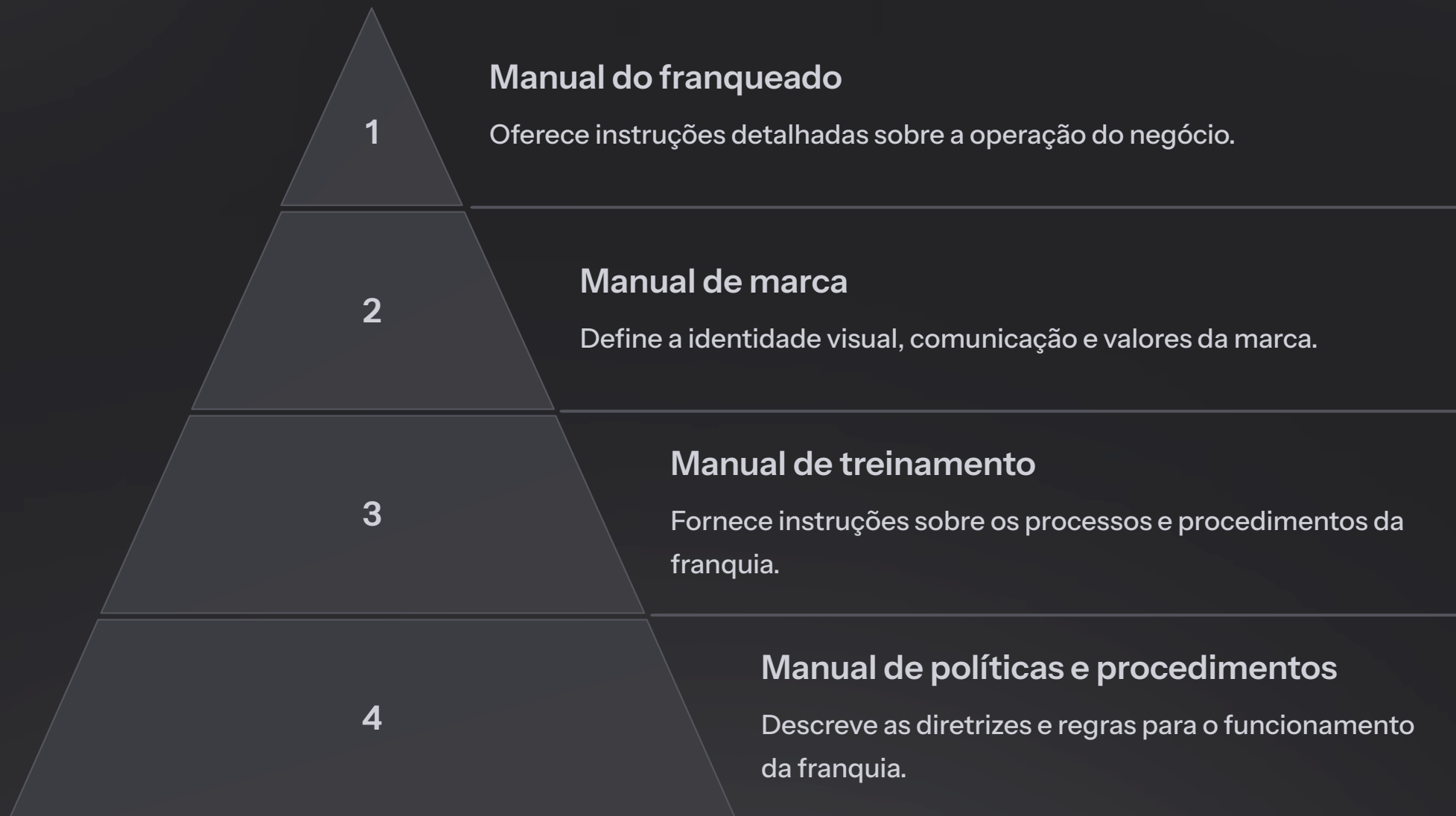
4

## Monitoramento contínuo

Acompanhe o desempenho dos processos e faça ajustes quando necessário.

# Documente seus manuais

A documentação de manuais é essencial para o sucesso de qualquer franquia.



Esses manuais servem como um guia completo para os franqueados, garantindo a consistência da marca e a qualidade dos produtos e serviços em todas as unidades.



# Crie sua identidade visual

1

## Crie um logotipo atraente

Sua marca deve ser representada por um logotipo que seja memorável, profissional e transmita seus valores.

2

## Desenvolva uma paleta de cores

Escolha cores que reflitam a personalidade da sua marca e sejam atraentes para o seu público-alvo.

3

## Defina a tipografia

A escolha da fonte deve ser coerente com a identidade da sua marca e fácil de ler em diferentes tamanhos.





# Defina sua proposta de valor

1

## Benefícios para o cliente

Descreva os benefícios específicos que os clientes obtém ao usar seus produtos ou serviços. Explique como você resolve problemas e atende às necessidades dos clientes.

2

## Diferenciais competitivos

Destaque o que te diferencia da concorrência, seja o preço, qualidade, atendimento, inovação ou experiência do cliente.

3

## Valor agregado

Mostre como sua marca agrega valor à vida do cliente, além do produto ou serviço básico.

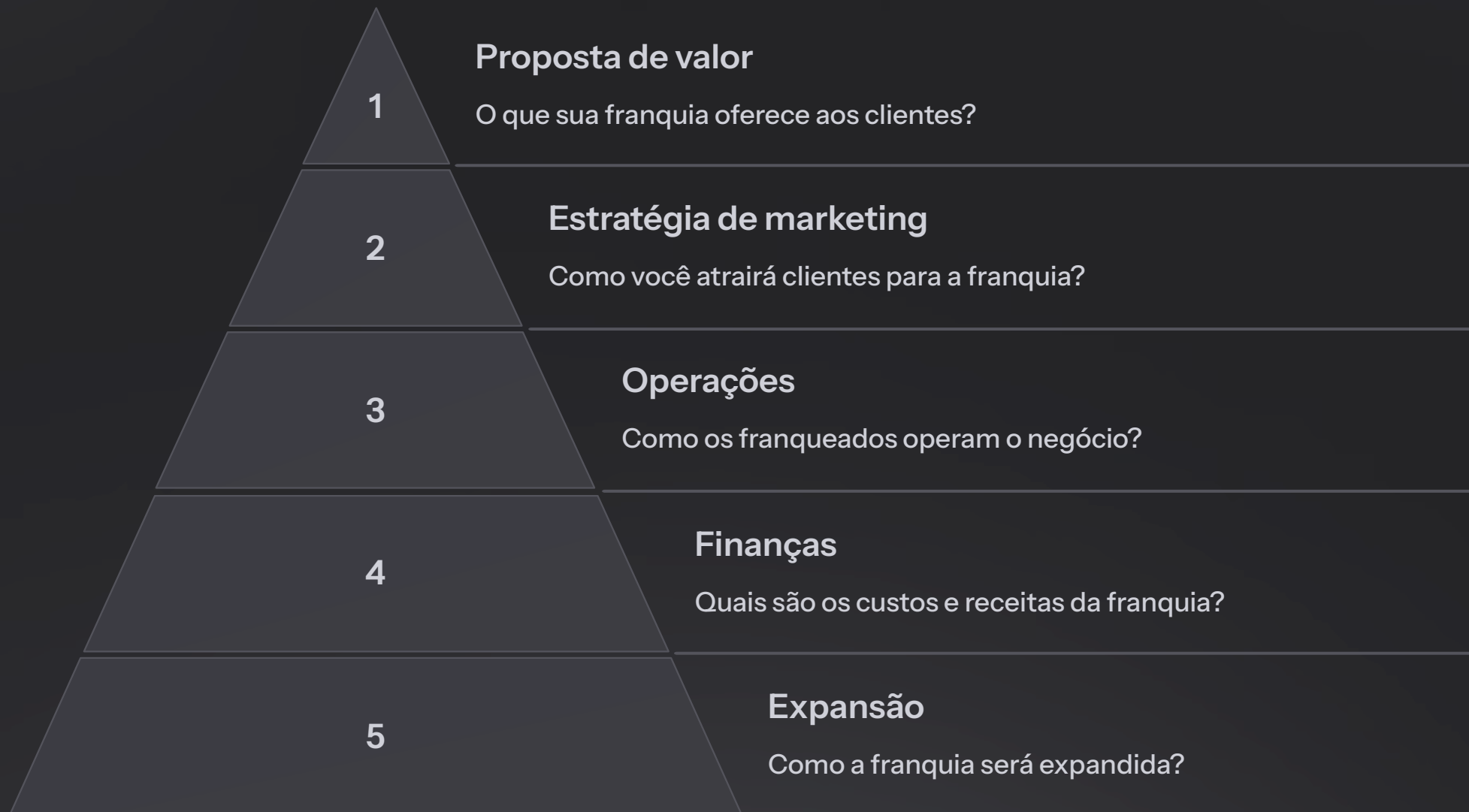
4

## Promessa clara

Comunique uma promessa clara e concisa que sintetize o valor que você entrega aos clientes.

# Estabeleça seu modelo de negócios

Definir um modelo de negócios claro e eficaz é fundamental para o sucesso de qualquer franquia. Ele serve como um guia para a operação da franquia, garantindo a replicação do modelo de negócio original com sucesso.



O modelo de negócios deve ser detalhado e abranger todos os aspectos relevantes da operação, incluindo a proposta de valor, a estratégia de marketing, as operações, as finanças e a expansão. Ele deve ser adaptado às necessidades específicas da franquia e do mercado-alvo.

# Prepare sua equipe

1

## Treinamento específico

Capacite sua equipe para operar e gerenciar a franquia, garantindo que eles estejam preparados para lidar com as demandas específicas do modelo de franquia.

2

## Cultura de franquia

Instila na equipe a paixão pela marca, o compromisso com a qualidade e o foco em atender as expectativas dos franqueados.

3

## Comunicação clara

Crie um sistema de comunicação eficiente para garantir que a equipe esteja sempre informada sobre as novidades, políticas e procedimentos da franquia.

4

## Suporte contínuo

Ofereça suporte técnico, comercial e de marketing para auxiliar a equipe a lidar com as demandas do dia a dia da franquia.



# Desenvolva seu plano de expansão

Um plano de expansão detalhado é essencial para o sucesso de uma franquia. Ele define a estratégia de crescimento, definindo o número de unidades, o mercado-alvo e o cronograma de expansão.

1

## Defina sua estratégia

Crie um plano abrangente, incluindo o número de unidades, localização e tempo de expansão.

---

2

## Analise o mercado

Identifique regiões com alto potencial, avaliando o perfil demográfico, a concorrência e a demanda.

---

3

## Crie um modelo de expansão

Estimule o crescimento, definindo a forma de expansão, como franquias tradicionais ou modelos de negócios inovadores.

O plano deve ser flexível e adaptável para se ajustar a mudanças no mercado e garantir a sustentabilidade da marca.



# Selecione seus franqueados

1

## Perfil Ideal

Defina o perfil ideal do seu franqueado. Inclua experiência, paixão pela marca, capacidade financeira e compromisso com a operação.

2

## Processo de Seleção

Crie um processo de seleção rigoroso para garantir que os franqueados escolhidos sejam qualificados e compatíveis com os valores da sua marca.

3

## Treinamento e Suporte

Ofereça um programa de treinamento completo para os franqueados e suporte contínuo para ajudá-los a ter sucesso.

# Ofereça suporte contínuo

1

## Treinamento e desenvolvimento

Forneça programas de treinamento contínuos para os franqueados, incluindo atualizações sobre as melhores práticas, novas tecnologias e tendências do mercado.

2

## Suporte técnico e operacional

Ofereça suporte técnico para resolver problemas, solucionar dúvidas e garantir a eficiência das operações dos franqueados.

3

## Marketing e comunicação

Crie materiais de marketing e campanhas de comunicação para ajudar os franqueados a promover seus negócios e aumentar a visibilidade da marca.



# Conclua

Após concluir as etapas anteriores, sua empresa estará pronta para se tornar uma franquia. Isso significa que você pode compartilhar seu modelo de negócio com outros empreendedores e expandir sua marca.



Para garantir o sucesso da franquia, é importante ter um plano estratégico, uma equipe dedicada e um sistema de suporte eficiente.

# Siga a Nova Era Estratégia em todas as Redes Sociais.

- ◆ SITE: <https://www.novaeraestrategia.com>
- ◆ INSTAGRAM: <https://www.instagram.com/novaeraestrategia>
- ◆ PODCAST: <https://www.novaeraestrategia.com/podcast>
- ◆ FACEBOOK: <https://www.facebook.com/novaeraestrategia>
- ◆ 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 franquadora 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 1.500 alunos on-line e tem 6 Livros publicados.

◆ 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>