


# Franchising e Protagonismo

Seja o protagonista da sua história de sucesso no franchising! Descubra como alcançar o topo do seu negócio, construir uma marca forte e ter controle sobre o seu futuro.

 **by Nova Era Estratégia**





# O que é franchising?

Franchising é um modelo de negócio em que uma empresa (franqueadora) concede o direito de uso da sua marca, know-how e sistema de operação a outra empresa (franqueado). O franqueado paga taxas à franqueadora para usar a marca e receber suporte.

No franchising, o franqueado opera um negócio já estabelecido, com um modelo de negócios testado e aprovado. Isso reduz os riscos de investimento e facilita o processo de abertura de um negócio.

# Benefícios do franchising

## Redução de Riscos

Ao adquirir uma franquia, você está adquirindo um modelo de negócio já testado e aprovado, o que diminui os riscos de investimento e aumenta as chances de sucesso.

## Suporte e Treinamento

A franqueadora oferece suporte e treinamento contínuos, desde a abertura da sua unidade até a gestão do dia a dia, o que facilita a operação e garante que você esteja sempre atualizado.

## Reconhecimento da Marca

Operar uma franquia significa ter acesso a uma marca já estabelecida e reconhecida no mercado, o que gera maior confiança dos clientes e facilita a captação de novos clientes.

## Marketing e Publicidade

A franqueadora geralmente oferece suporte para as ações de marketing e publicidade, o que garante uma maior visibilidade da sua marca e atrai mais clientes para sua unidade.





# Desafios do franchising

1

## Competição Intensa

O mercado de franquias é bastante competitivo. É preciso se destacar, oferecer produtos e serviços de alta qualidade, e construir uma forte marca.

2

## Gerenciamento de Expectativas

É fundamental ter expectativas realistas em relação à franquia. O sucesso não acontece da noite para o dia. Exige trabalho árduo e dedicação.

3

## Adaptação às Mudanças

O mercado está em constante mudança. É preciso se adaptar às novas tecnologias, tendências de consumo, e às demandas dos clientes.

4

## Manutenção da Qualidade

É importante manter a qualidade dos produtos e serviços da marca, garantindo a satisfação dos clientes e a reputação da franquia.

# O papel do protagonismo

No franchising, o protagonismo te coloca no comando da sua história.

Assuma o papel principal, conduza seu negócio com paixão, e conquiste resultados extraordinários.





# Autoconhecimento e protagonismo

1

## Conhecer a si mesmo

É o primeiro passo para construir uma trajetória de sucesso no franchising. Identifique seus valores, habilidades, motivações e pontos fortes.

2

## Descobrir seus talentos

Quais são seus talentos? Onde você se destaca? Que habilidades você domina? Entender seus talentos te ajuda a encontrar o nicho de mercado ideal.

3

## Compreender suas paixões

Qual a área que te motiva? O que te faz ter vontade de ir para o trabalho todos os dias? A paixão pelo seu negócio é um motor para o sucesso.

4

## Definir seus objetivos

O autoconhecimento te ajuda a traçar objetivos realistas e desafiadores, alinhados com suas aspirações e perfil. Defina metas claras e tangíveis.



# Definindo seus objetivos

1

## Metas SMART

Defina metas claras, específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e com prazos. Isso garante foco e direcionamento para o sucesso.

2

## Objetivos a longo prazo

Quais são seus sonhos para o futuro do seu negócio? Imagine onde você quer estar em 5, 10 anos e trace um plano para chegar lá.

3

## Avaliação e Revisão

Revise seus objetivos periodicamente, ajustando-os conforme necessário. A flexibilidade e adaptação são importantes para o crescimento contínuo.

# Superando obstáculos

1

## Identifique o problema

Analise o obstáculo e defina a causa raiz.

2

## Crie soluções

Desenvolva alternativas para contornar a dificuldade.

3

## Implemente a solução

Coloque a estratégia em prática e monitore os resultados.

4

## Adapte e evolua

Ajuste o plano de ação e aprenda com as experiências.

No franchising, a persistência e a resiliência são essenciais para superar os desafios. Desenvolva a capacidade de identificar os problemas, criar soluções e adaptá-las ao longo do caminho.



# Tomando decisões assertivas

No franchising, decisões acertadas influenciam diretamente o sucesso do seu negócio.

Utilizar dados, ouvir especialistas e confiar na sua intuição são elementos importantes para tomar decisões assertivas.





# Liderando sua equipe

1

## Comunicação Eficaz

Comunicação clara e transparente é fundamental. Incentive a troca de ideias e feedback para construir um ambiente de trabalho positivo.

2

## Delegação de Tarefas

Delegue tarefas de forma eficiente, definindo responsabilidades, prazos e expectativas claras.

3

## Treinamento e Desenvolvimento

Invista em treinamento para aprimorar as habilidades de sua equipe. Estimule o crescimento profissional e a busca por novas oportunidades.

4

## Reconhecimento e Motivação

Valorize o trabalho de sua equipe. Reconheça os esforços, celebre os sucessos e incentive a busca por resultados.

# Inovando no seu negócio

Para se destacar no mercado, é fundamental inovar no seu negócio, seja adaptando produtos e serviços, implementando novas tecnologias, ou criando novas formas de atender seus clientes.

1

## Busque inspiração

Observe tendências do mercado, analise seus concorrentes, e pesquise novas soluções.

---

2

## Experimente novas ideias

Teste diferentes abordagens e soluções para encontrar o que funciona melhor para o seu negócio.

---

3

## Implemente as mudanças

Adapte seus processos e sistemas para incorporar as inovações e otimizar o negócio.

---

4

## Monitore os resultados

Analise o impacto das inovações e ajuste sua estratégia para maximizar os resultados.

# Construindo sua marca

1

## Identidade Visual

Crie um logotipo memorável e um manual de identidade visual consistente.

2

## Comunicação Eficaz

Comunique os valores da sua marca de forma clara e autêntica.

3

## Marketing Digital

Utilize plataformas online para alcançar o público-alvo e construir uma presença digital forte.

4

## Experiência do Cliente

Ofereça um atendimento personalizado e construa um relacionamento positivo com os clientes.

5

## Reputação Online

Monitore a reputação da sua marca online e responda a comentários e avaliações.

6

## Presença Local

Participe de eventos e ações locais para fortalecer a marca na comunidade.

# Expandindo sua rede

No franchising, expandir a rede significa alcançar novos mercados, aumentar a visibilidade e fortalecer a marca.

Essa expansão é um passo estratégico crucial para o crescimento do seu negócio.



# Gerenciando sua franquia

1

## Controle Financeiro

Gerencie as finanças com precisão.

2

## Gestão de Pessoal

Motive e capacite sua equipe.

3

## Atendimento ao Cliente

Ofereça uma experiência excepcional.

4

## Marketing Local

Fortaleça sua presença na comunidade.

Gerenciar uma franquia exige organização e atenção aos detalhes. Domine as ferramentas de gestão para tomar decisões estratégicas.



# Alcançando o sucesso

1

## Construindo um legado

Sua franquia pode gerar riqueza e impacto positivo na comunidade, criando oportunidades e promovendo o desenvolvimento local.

2

## Crescimento contínuo

O sucesso não é um ponto final, mas um processo de aprendizado, adaptação e busca por excelência.

3

## Realização pessoal

O protagonismo no franchising proporciona independência, autonomia e a realização de construir algo próprio.

4

## Reconhecimento e valorização

O sucesso é reconhecido pelo mercado e pelos clientes, elevando a reputação e a marca da sua franquia.

# 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 franqueadoras 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 1.500 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>