


# Como Funciona uma Franquia?

Descubra os bastidores do funcionamento de uma franquia neste informativo vídeo, explorando a padronização do negócio, os processos bem desenhados e a gestão testada e validada que caracterizam esse modelo de negócio único.

 **by Nova Era Estratégia**





# Padronização do modelo de negócio

A padronização é um dos pilares fundamentais de uma franquia. Isso garante que todos os pontos de venda tenham a mesma aparência, ofereçam os mesmos produtos e serviços, e sigam os mesmos protocolos operacionais. Essa uniformidade é essencial para construir uma marca forte e confiável.

# Processos bem desenhados

Franquias possuem processos operacionais cuidadosamente elaborados, garantindo eficiência e qualidade em todas as etapas. Desde o atendimento ao cliente até o suprimento de estoque, cada procedimento é padronizado e testado, permitindo que o franqueado se concentre no crescimento do negócio.

# Gestão testada e validada

Franquias possuem sistemas de gestão rigorosamente testados e validados pelo franqueador. Essa abordagem garante que os processos, procedimentos e melhores práticas já foram comprovados em múltiplas unidades, reduzindo os riscos de erros e garantindo maior eficiência operacional para o franqueado.



# Papéis e responsabilidades do franqueador

## Desenvolvimento do Modelo de Negócio

O franqueador é responsável por criar e aprimorar o modelo de negócio da franquia, garantindo processos eficientes e uma experiência consistente para os clientes.

## Formação e Suporte

Cabe ao franqueador prover treinamento contínuo aos franqueados, além de oferecer orientação e suporte operacional para garantir o sucesso de cada unidade.

## Gestão da Marca

É dever do franqueador zelar pela imagem e reputação da marca, desenvolvendo estratégias de marketing e comunicação para fortalecer o posicionamento da franquia.

## Expansão Controlada

O franqueador deve ter uma visão estratégica para a expansão da rede, selecionando cuidadosamente novos franqueados e locais para abrir unidades.

# Papéis e responsabilidades do franqueado

## Implementação do Modelo de Negócio

O franqueado é responsável por implementar corretamente o modelo de negócio da franquia, seguindo os padrões estabelecidos pelo franqueador.

## Fornecimento de Recursos

Cabe ao franqueado fornecer o capital inicial, recursos humanos e infraestrutura necessária para abrir e operar a unidade franqueada.

## Formação e Capacitação

O franqueado deve participar ativamente dos programas de treinamento oferecidos pelo franqueador, mantendo-se atualizado sobre os processos e procedimentos.

## Gestão e Operação

É responsabilidade do franqueado garantir a excelência na gestão e operação da unidade, seguindo as diretrizes e padrões do franqueador.

# Vantagens de ser um franqueado

## ■ Marca Estabelecida

Ao se tornar um franqueado, você se beneficia de uma marca já consolidada, com reconhecimento e confiança dos clientes.

## ■ Menor Risco

O modelo de franquia reduz os riscos de iniciar um negócio do zero, pois o conceito já foi testado e validado.

## ■ Treinamento e Suporte

O franqueador oferece treinamento contínuo e suporte operacional, facilitando a gestão e o crescimento do seu negócio.

## ■ Economia de Escala

Como franqueado, você se beneficia de descontos em insumos e centrais de compras compartilhadas pelos demais franqueados.

# Vantagens de ser um franqueador



## Expansão Rápida

Ao franquear seu negócio, você pode expandir sua rede de forma acelerada, aproveitando o capital e a força de trabalho dos franqueados.



## Receita Recorrente

Como franqueador, você recebe royalties mensais dos franqueados, garantindo uma fonte de renda estável e previsível.



## Alavancagem de Conhecimento

Você pode capitalizar seu know-how e melhores práticas, compartilhando-os com os franqueados e aumentando a eficiência da rede.



## Fortalecimento da Marca

Cada nova unidade franqueada ajuda a consolidar a imagem e a reputação da sua marca no mercado.



# Etapas para abrir uma franquía





# Dicas para o sucesso no franchising

- Escolha uma franquia consolidada e com modelo de negócio comprovado no mercado
- Avalie cuidadosamente a viabilidade financeira do investimento e tenha capital de giro suficiente
- Aproveite ao máximo o treinamento e o suporte oferecido pelo franqueador
- Mantenha-se atualizado sobre as tendências e inovações do seu segmento de atuação
- Engaje-se na comunidade de franqueados, trocando experiências e melhores práticas
- Invista em marketing local para alavancar a visibilidade e a reputação da sua unidade

# 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>
- ◆ X (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>