


O que é Franquia? Versão Atualizada.

Descubra o mundo do franchising e como ele pode ser a chave para o sucesso do seu negócio.

Abordaremos a definição, a história e as vantagens de um modelo de negócios em constante crescimento.

 **by Nova Era Estratégia**



Origem e Evolução do Franchising

1

Origens Remotas

O franchising tem raízes no século XIX, com empresas de produção e distribuição de bebidas e alimentos utilizando o modelo.

2

Primeiros Passos

O modelo se popularizou nos EUA no século XX, com marcas como Coca-Cola e Ford liderando a expansão.

3

Expansão Global

O franchising se expandiu para diversos países, com setores como alimentação, serviços e varejo adotando o modelo.

4

Era Digital

A internet e as tecnologias digitais impactaram o franchising, facilitando a comunicação e a gestão de franquias.

5

Franchising no Brasil

O modelo chegou ao Brasil na década de 1970 e se consolidou como uma importante ferramenta de crescimento empresarial.

Características Fundamentais da Franquia



Uso da Marca e Modelo

O franqueado utiliza a marca, os sistemas, os métodos e os produtos do franqueador para operar seu negócio.



Contrato de Franquia

O relacionamento entre franqueador e franqueado é formalizado por meio de um contrato legal com direitos e obrigações definidas.



Suporte e Treinamento

O franqueador fornece suporte técnico, operacional, financeiro e de marketing contínuo ao franqueado.



Pagamentos de Taxas

O franqueado paga taxas ao franqueador, incluindo taxa de franquia inicial e royalties periódicos.



Tipos de Franquias

Franquia de Varejo

O franqueado opera uma loja física vendendo produtos ou serviços aos consumidores finais.

Franquia de Serviços

O franqueado oferece serviços diretamente aos clientes, como consultoria, educação, saúde ou beleza.

Franquia Industrial

O franqueado produz bens para o franqueador, que os comercializa posteriormente, como alimentos ou produtos de higiene.

Franquia Mestra

O franqueado recebe o direito de administrar outras franquias em uma determinada região ou país.

Vantagens do Modelo de Franquia

Reconhecimento da Marca

Aproveite a reputação e a confiança já estabelecidas por uma marca conhecida, acelerando o processo de reconhecimento e fidelização de clientes.

Suporte do Franqueador

Beneficie-se de treinamento, orientação e suporte contínuos do franqueador, com acesso a expertise e recursos para superar desafios e otimizar operações.

Redução de Riscos

Aproveite um modelo de negócio testado e comprovado, reduzindo riscos de investimento e aumentando as chances de sucesso, especialmente para empreendedores iniciantes.

Economia de Escala

Aproveite as vantagens de negociar em conjunto com outros franqueados, obtendo melhores preços em insumos e serviços, e otimizando custos operacionais.

Desafios e Riscos do Franchising

1 Concorrência Intensa

O mercado de franquias é competitivo. Franqueados podem enfrentar a concorrência de outras franquias da mesma marca, bem como de empresas independentes.

2 Custos de Franquia

Os custos de franquia podem ser altos, incluindo taxas de franquia, royalties, taxas de marketing e outras despesas operacionais.

3 Controle Limitado

Franqueados têm menos controle sobre as operações do negócio do que empreendedores independentes, devendo seguir as diretrizes do franqueador.

4 Riscos de Mudança

O sucesso de uma franquia depende do franqueador, que pode mudar suas políticas ou estratégias, impactando o negócio do franqueado.



Requisitos para Ser um Franqueador



Estrutura Jurídica

O franqueador precisa ter uma estrutura jurídica sólida, como uma empresa registrada e documentos legais em ordem.



Experiência e Know-how

Um franqueador deve ter experiência comprovada em seu negócio, com um modelo de negócio bem definido e sucesso comprovado.



Capacidade de Apoio

O franqueador precisa ter capacidade de oferecer treinamento, suporte técnico, marketing e outros recursos para os franqueados.



Planos Financeiros

O franqueador precisa ter planos financeiros detalhados, incluindo investimentos, custos, lucratividade e projeções de retorno.

Processo de Expansão de uma Franquia

1

Planejamento Estratégico

Definir objetivos e metas de expansão.

2

Pesquisa de Mercado

Identificar regiões e mercados-alvo.

3

Seleção de Franqueados

Avaliar candidatos e qualificá-los.

4

Treinamento e Suporte

Preparar franqueados para o sucesso.

A expansão de uma franquia requer um planejamento estratégico. É crucial pesquisar o mercado, identificar regiões e mercados-alvo, além de selecionar franqueados adequados. O treinamento e suporte aos novos franqueados são essenciais para garantir o sucesso da marca e a replicação do modelo de negócio.

Legislação Brasileira de Franquias

Lei de Franquias (Lei nº 13.966)

Esta lei regulamenta o sistema de franquias no Brasil, definindo direitos e obrigações de franqueador e franqueado.

Código de Defesa do Consumidor

O Código de Defesa do Consumidor também se aplica às relações entre franqueador e franqueado, garantindo direitos básicos aos consumidores.

Conselho Nacional de Política Fazendária (CONFAZ)

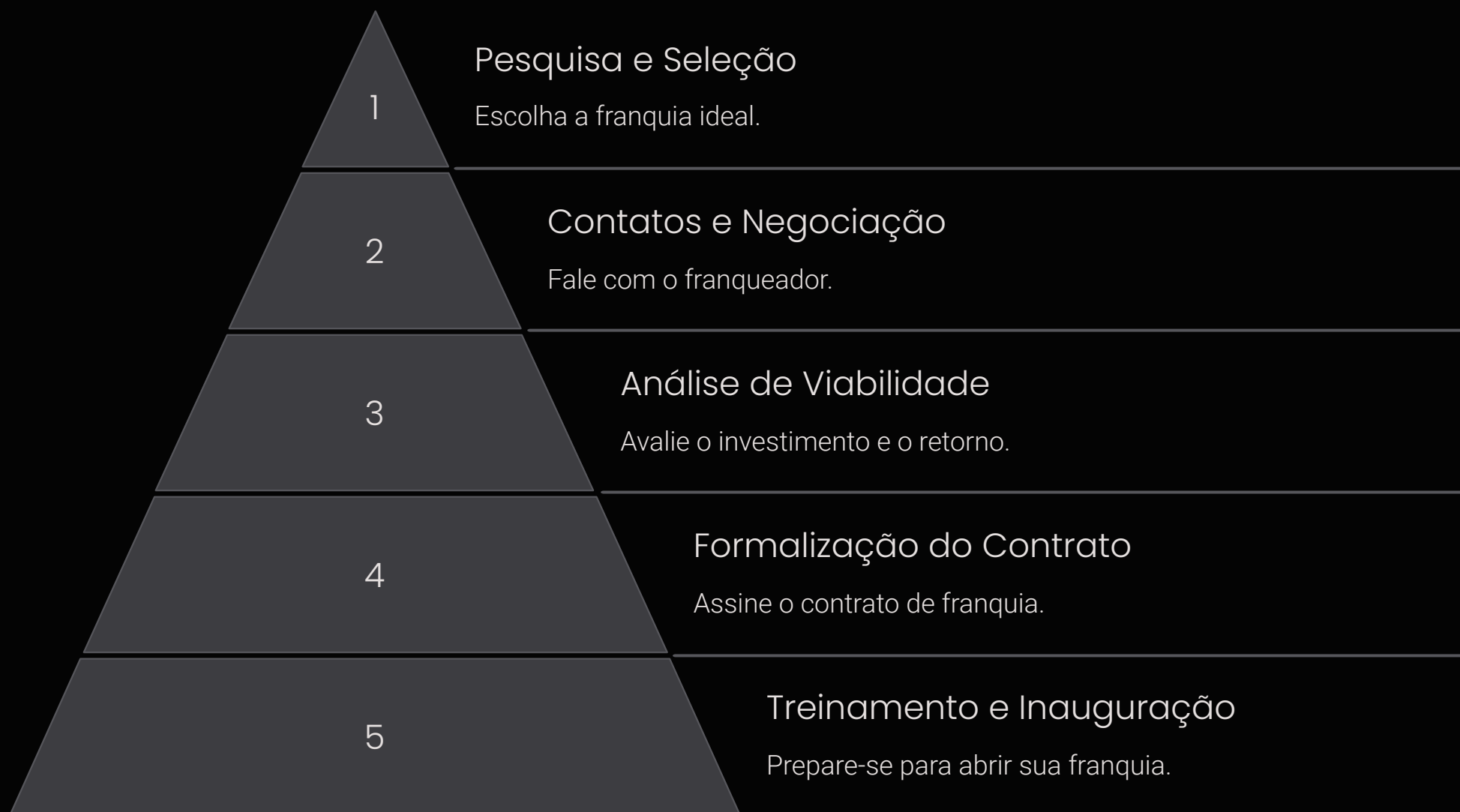
O CONFAZ, por meio de resoluções, define normas e procedimentos para o recolhimento de impostos e taxas relacionados a franquias.

Outras Leis e Regulamentações

Leis específicas sobre marcas, patentes, contratos e responsabilidade civil também podem ser relevantes no contexto do franchising.



Etapas para Abrir uma Franquia



O processo de abrir uma franquia envolve diversas etapas cruciais. É fundamental pesquisar e selecionar cuidadosamente a franquia ideal, contatar o franqueador e negociar os termos do contrato. Após a análise de viabilidade, a formalização do contrato e a conclusão do treinamento, você estará pronto para inaugurar sua franquia.

Perfil do Franqueado de Sucesso

Paixão e Compromisso

Um franqueado de sucesso é apaixonado pelo negócio e comprometido com o sucesso da marca. Possui forte senso de responsabilidade e está disposto a dedicar tempo e esforço para construir um negócio próspero.

Habilidade Empreendedora

É fundamental ter espírito empreendedor, proatividade, capacidade de tomar decisões e lidar com desafios. Ter visão estratégica e saber administrar recursos com inteligência é crucial.

Foco no Cliente

O franqueado de sucesso é focado em atender as necessidades dos clientes, buscando oferecer um serviço ou produto de alta qualidade e proporcionar uma experiência positiva.

Capacidade de Adaptação

É preciso estar disposto a se adaptar às mudanças do mercado, às novas tecnologias e às diretrizes do franqueador. Ser flexível e receptivo ao aprendizado é essencial.

Investimento Inicial e Custos de Franquia



Investimento Inicial

O investimento inicial varia de acordo com o tipo de franquia, tamanho e localização da unidade, incluindo taxas de franquia, custos de instalação e capital de giro.



Taxas de Franquia

A taxa de franquia é um valor pago ao franqueador pelo direito de operar a marca, incluindo acesso ao modelo de negócio e suporte.



Custos Mensais

Os custos mensais incluem royalties, taxas de marketing, aluguel, salários, insumos e outras despesas operacionais da franquia.



Retorno do Investimento

O retorno do investimento é variável, dependendo do desempenho da franquia, localização, gestão e outros fatores.

Remuneração e Retorno do Franqueado

1 Royalties e Taxas

Os royalties são uma porcentagem das vendas mensais do franqueado, pagos ao franqueador. As taxas de marketing são destinadas a campanhas publicitárias da marca.

2 Lucro Líquido

Após deduzir os custos e as despesas, o lucro líquido é o que resta ao franqueado. É importante definir uma margem de lucro adequada para garantir a rentabilidade do negócio.

3 Retorno do Investimento (ROI)

O ROI é a relação entre o lucro obtido e o investimento inicial. É fundamental analisar o tempo de retorno do investimento e a viabilidade financeira da franquia.

4 Fatores que Influenciam o Retorno

O retorno do franqueado depende de diversos fatores, como a localização da franquia, a gestão do negócio, a qualidade do serviço e a fidelidade dos clientes.

Expansão e Internacionalização de Franquias



Tendências e Perspectivas do Franchising



Tecnologia e Digitalização

O franchising está se adaptando às tecnologias digitais, com plataformas online para gerenciar operações, marketing e atendimento ao cliente.



Expansão Internacional

A internacionalização de franquias está em crescimento, impulsionada pela busca por novos mercados e oportunidades de negócios.



Sustentabilidade e Responsabilidade Social

Franquias com práticas sustentáveis e compromisso com causas sociais estão ganhando destaque, atraindo consumidores e investidores.



Mobilidade e Experiência do Cliente

Franquias estão inovando para oferecer experiências personalizadas e convenientes, utilizando aplicativos e plataformas móveis.



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

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