



COMO FORMATAR SUA FRANQUIA

POR DANILO PACE

COMO FORMATAR SUA FRANQUIA

POR DANILO PACE

**CAMPINAS
2022**

Copyright © 2022 por Danilo Pace. Todos os direitos reservados.

Nenhuma parte deste documento pode ser reproduzida, armazenada ou transmitida de alguma forma ou por qualquer meio, como eletrônico, fotocópia, gravação, digitalização ou outro, sem a permissão prévia por escrito do autor.

SUMÁRIO

Introdução	4
Entendendo o conceito de franchising	5
Interessados para comprar sua franquia: COMO CAPTURAR	41
As 3 maneiras de vender uma franquia	49
Como funciona a expansão de franquias na Inova?	54
Qual a importância de um software de gestão e vendas para iniciar a minha franqueadora?	57
Como franqueamos o seu negócio em seis passos	59
Passo 1: planejamento estratégico	67
Passo 2: documentação jurídica (COF e CF)	83
Passo 3: sistema de vendas	88
Passo 4: manuais da franquia	90
Passo 5: software de gestão de franquias (SAF e EAD)	100
Passo 6: lançamento e expansão	102
Conclusão	103

INTRODUÇÃO



A maioria dos empresários não percebe que o franchising já domina seu mercado de atuação. Há redes de franquias de fast food, restaurantes, bares esportivos, hotéis, postos de gasolina, lava-rápido, barbearias, salões de beleza, academias, imóveis residenciais, concessionárias, pintura, manutenção de gramado e etc. Basicamente, todos os segmentos são tocados pelo franchising.

Com este guia, você será capaz de determinar se esse é o método certo para fazer crescer o seu negócio. O investimento para transformar sua empresa em uma franquia pode não ser tão alto quanto você imagina e, normalmente, envolve um valor e risco de investimento consideravelmente menor do que abrir outro local por conta própria.



ENTENDENDO O CONCEITO DE FRANCHISING

O QUE É FRANQUIA?



As franquias são encontradas em praticamente todos os cantos de nossas cidades e em todos os setores da nossa economia. Cada marca começou com um negócio autônomo, bem elaborado e rentável para seus proprietários. As primeiras franquias provavelmente surgiram quando esses proprietários buscavam uma maneira de crescer de forma rápida em todo território nacional ou até mesmo global.

Em termos leigos, o franchising embala seu negócio como um todo (processos, marketing, marca, sistemas, serviços, produtos, localização) e, em seguida, ensina outra pessoa a como cloná-lo por uma taxa inicial (taxa de franquia), cobrando uma mensalidade contínua pelo suporte que você fornece (royalties).

Você como dono da marca é chamado de franqueador, e a pessoa que compra sua franquia é o seu franqueado. O documento que você deve fornecer ao potencial franqueado é a COF (Circular de Oferta de Franquia) e o Contrato de Franquia. Muitos modelos de negócios e indústrias já são dominados pelo franchising, ou seja, ele não é apenas para restaurantes de fast food, como muitas pessoas pensam.

Para muitos tipos de negócios, o franchising pode ser a única maneira lógica de crescer. O franchising (quando feito da maneira correta) também pode oferecer menor risco e capital inicial, se comparado a outros modelos, além de ter o melhor potencial para fazer sua marca crescer exponencialmente junto aos seus franqueados.

Para fazer sentido, o franchising deve proporcionar um cenário ganha-ganha, para que o negócio cresça para o franqueador e também para o franqueado:



Como franqueador, você deve receber um benefício por todo o trabalho duro e esforço investido para tornar seu negócio bem-sucedido e pela sua capacidade de ensinar isso a outra pessoa.



Como franqueado, você quer garantir mais do que um retorno positivo sobre seu investimento, isto é, busca também qualidade de vida e senso de um propósito maior do que você tinha em sua atividade anterior.

Também é importante notar que você cria esses números dependendo do seu modelo de negócio e segmento. Sua taxa de franquia e royalties podem ser de zero a R\$ 50.000,00 ou até mais, se você quiser. No entanto, este guia vai ajudá-lo a encontrar o que é comum em sua indústria e garantir que você seja um concorrente diferenciado no franchising. O sistema de franquias no Brasil foi regulamentado primeiramente pela Lei nº 8.955/94. Contudo, em 2019, foi promulgada a Lei nº 13.966/19, que trouxe uma regulamentação mais atualizada, revogando a antiga Lei de Franquias.

POR QUE FRANQUEAR?



Crescimento! Você quer expandir seu negócio.

Geralmente, o empreendedor não tem tempo nem dinheiro para expandir por conta própria. O problema é que, provavelmente, já está trabalhando mais de 60 horas por semana para ganhar a vida, pagar boletos, e não tem dinheiro e tempo extra para expandir para mais locais. É aí que vem a mágica do franchising.

Digamos que você tenha um negócio que lhe custou R\$ 250.000,00 para abrir do zero. Agora, vamos dizer que seu sonho é ter mais 10 unidades próprias:

R\$ 250.000,00 x 10 = R\$ 2.500.000,00

Você precisará de R\$ 2.500.000,00 para abrir 10 novas localidades.

Esses números não incluem planejamento para folha de pagamento, aluguel, seguro, passivos e o esforço para gerenciar 10 locais por conta própria.

Imagina que seu negócio está situado no estado de São Paulo e você quer expandir para outros estados, você consegue fazer isso? Você prefere pagar todos os custos de abertura, assumir a responsabilidade e, em seguida, contratar e gerir um estranho para executar seu negócio a mais de 500 Km de distância ou prefere que alguém te pague, assuma o risco e o custo para abrir o mesmo negócio e ainda se dedique como dono? É por isso que o franchising é tão poderoso, uma vez que torna possível a expansão de longa distância.



Vantagens do sistema de franquias



EXPANSÃO COM CAPITAL DE TERCEIROS

Os franqueados investem seu capital para abrir cada unidade. Com isso, sua presença no mercado pode crescer rapidamente e sua marca ganha uma projeção enorme com um investimento muito baixo se comparado a outros modelos de negócio.



GERENCIAMENTO MAIS FÁCIL

Os franqueados também administram seus negócios, reduzindo assim as demandas de gerenciamento que serão impostas pelo franqueador. Os melhores franqueados estarão altamente motivados e com expertise local, facilitando muito a sua vida.



FRANQUEADOS MOTIVADOS

Os franqueados provavelmente estarão mais motivados do que um gerente, pois têm interesse no sucesso de seus negócios assim como você e, portanto, no sucesso de sua marca.



PODER DE COMPRA

Uma empresa maior é mais segura, e o volume de negócios e o lucro adicional podem fornecer acesso a melhores oportunidades para aquisição de equipamentos de escritório, veículos e outras compras comerciais.



IDEIAS E APOIO PARA O SUCESSO

Os franqueados possuem experiência, tendo em vista que já vivenciaram outras rotinas, podendo contribuir com novas ideias para o sucesso da sua marca, como oportunidades que você jamais identificaria.

OUTRAS FORMAS DE EXPANSÃO



Talvez você encontre outra maneira de crescer, mas as chances são de que se incorpore um ou mais métodos citados acima. No Quadro abaixo, você verá como um dono de restaurante pode usar os cinco primeiros métodos de crescimento mencionados:

- ☒ Investimento inicial de R\$ 250.000,00;
- ☒ Cada local requer 10 funcionários e um gerente;
- ☒ Parceiros e investidores são 50%.

Quadro 1. Comparação entre diferentes modelos de negócio

	Por conta própria	Sócio	Investidores	Licenciamento	Franchising
Risco	100%	50%	50%	0%	0%
Recompensa	100%	50%	50%	Taxa Fixa	5-10%
Controle	100%	50%	50%	20%	100%
Custo	R\$\$\$\$\$\$\$\$\$	R\$\$\$\$\$	R\$\$\$\$\$	R\$\$\$	R\$\$
Empenho	Alto	Alto	Alto	Baixo	Baixo
Empregados	100%	100%	100%	Nenhum	Nenhum
Aluguel	Sim	Sim	Sim	Não	Não
Escalabilidade	Baixo	Baixo	Baixo	Alto	Alto
Velocidade	Lento	Lento	Lento	Alto	Alto
Taxa inicial	Não	Não	Não	Sim	Sim
Royalties	Não	Não	Não	Taxa Fixa	Sim
Estratégia de saída	Baixo	Baixo	Baixo	Médio	Alto



RISCO

Qual a porcentagem que você como proprietário tem no investimento de uma nova unidade, considerando que esteja cumprindo 100% do que está em contrato.



RECOMPENSA

Em média, a porcentagem da receita recebida.



CONTROLE

Quem toma as decisões sobre o modelo de negócio para o usuário final.



CUSTO

Custo do crescimento.



TEMPO

Quanto tempo você tem que gastar pessoalmente em cada local.



FUNCIONÁRIOS

Quantos funcionários são de sua responsabilidade.



ALUGUEL

Quem assina e paga o aluguel.



ESCALABILIDADE

Probabilidade de escala e crescimento a longo prazo.



VELOCIDADE

Velocidade em que o negócio pode escalar.



TAXA INICIAL

Valor que você recebe por abrir em mais um local.



ROYALTIES / TAXA FIXA

Valor que você recebe de cada unidade aberta.



ESTRATÉGIA DE SAÍDA

Você vender quando estiver pronto.

QUAL A DIFERENÇA ENTRE FRANCHISING E LICENCIAMENTO?



Essa é a pergunta mais recorrente sobre expansão de negócios. A explicação abaixo está de acordo com o ponto de vista de uma consultoria estratégica:

Franchising

Uma franquia é uma extensão — na forma de uma unidade de negócios clonada — de uma marca existente que quer expandir seu número de localidades (estender sua presença de mercado).