

E-BOOK

9 passos para

Transformar seu Negócio

em uma franquia

cherto

Índice

9 passos para transformar seu negocio em franquia

1 - Pese os prós e contras	4
2 - Antes de qualquer decisão, informe-se muito!	6
3 - Avalie a franqueabilidade do negócio	8
4 - Esteja devidamente capitalizado	12
5 - Monte um time com gente capaz, séria e profissional	14
6 - Defina o perfil ideal de franqueado	16
7 - Conheça a fundo quem são seus concorrentes	18
8 - Codifique seus conhecimentos	20
9 - Preste atenção aos aspectos legais	22

Franquear um negócio é complicado?
Quanto tempo leva?
Será que essa realmente é a melhor opção para mim?

Essas e muitas outras dúvidas surgem na cabeça de quem está prestes a estruturar um negócio em uma franquia.

Com mais de 30 anos de experiência em estruturar negócios dos mais variados portes e objetivos, nós, da Cherto Consultoria, elaboramos um manual para te ajudar a identificar a viabilidade disso, e entender se esse canal é o mais adequado para você.

Selecionamos 9 passos para transformar seu negócio em uma franquia.

E se considerados de acordo com o perfil e objetivos de cada empresa, as chances de obter sucesso são muito maiores!

1

Pese os

Prós e Contras



Ok, você identificou que seu negócio é franqueável.

Mas será que ele deve ser franqueado?

Para chegar a essa resposta você deve considerar seus valores e objetivos pessoais.

Como assim?

Acontece que, para muitas pessoas, expandir a própria empresa, ampliando sua ocupação no mercado, não é um objetivo.

Se você coloca sua qualidade de vida em destaque e deseja ter mais tempo com a família, amigos ou não deseja formar alianças com terceiros, reavalie a decisão de franquear o seu negócio.

O Franchising é uma estratégia de expansão mais agressiva e, por isso, nem sempre se adapta aos objetivos de vida de muitos empresários.

Vale a pena avaliar isso sempre, ok?

2

Antes de qualquer decisão,
Informe-se Muito!



Antes de franquear um negócio é primordial que você entenda como funciona o sistema de franquias e o que significa, de fato, transformar-se em um franqueador.

Algumas fontes são:

Franchise Store
www.franquia.com.br

Associação Brasileira de Franchising www.abf.com.br

Cherto Consultoria
www.cherto.com.br

Cursos de imersão no setor de Franchising com profissionais qualificados, como a Franchising University irão te ajudar a ter uma visão mais ampla sobre os prós e contras desse modelo de negócio.

www.chertoatco.com.br/franchising-university

Nossa dica para que você amplie seus conhecimentos na área, é ler bastante sobre o assunto, conhecer quem já é um franqueador e pesquisar em sites especializados e de qualidade.

3

Avalie a
**Franqueabilidade
Do Negócio**

Será que o seu negócio tem os requisitos necessários para se transformar em uma rede de franquias de sucesso?

Em tese, qualquer tipo de negócio pode ser franqueado, mas, para que gere bons resultados, é preciso reunir algumas características.

É preciso ter, pelo menos, uma unidade-piloto em operação.

Nós trabalhamos cada vez mais com indústrias, distribuidores e grandes prestadores de serviço que decidem avançar para o varejo para, depois, criar um conceito de negócio que então será franqueado.

Nesses casos, quase sempre o projeto tem início como uma folha de papel em branco e, depois, o conceito vai se formando aos poucos.

Importante: antes de iniciar a concessão de franquias, é importante implantar pelo menos dois ou três protótipos ou unidades-piloto. Assim é possível aplicar ajustes para que o negócio seja 100% viável.

Seu negócio deve ser viável

É fundamental que o negócio a ser franqueado seja financeira e economicamente viável.

Lembre-se: você precisará pagar todos os tributos devidos e cumprir 100% com a legislação vigente.

O payback não pode ser muito longo. O franqueado que optar pelo seu negócio deve investir uma quantia razoável para tanto, certo?

Por isso, é importante que o tempo de retorno desse investimento não seja muito longo. De forma geral, os candidatos a franqueados buscam negócios capazes de gerar um payback num prazo máximo de 36 meses.

É necessário ter gente interessada no seu negócio.

Há pessoas dispostas a investir o que for necessário para implantar e iniciar a operação de um negócio como o seu?

Essa pergunta deve estar na pauta antes de qualquer tipo de movimentação no sentido de franquear um negócio.

Isso porque, se não há interessados, quem serão os seus franqueados?

A transferência de conhecimento deve ser fácil. Seu negócio depende de um "gênio" para comandá-lo e entender todos os processos?

Se isso acontecer, provavelmente não será possível franqueá-lo, já que é fundamental que alguém "normal" consiga aprender a implantar, operar e gerir o negócio em um tempo relativamente curto.

Se for necessário um treinamento de meses, por exemplo, a transferência de conhecimento ficará comprometida.

4

Esteja devidamente Capitalizado

Estruturar uma operação de franchising é muito caro?

Seu negócio depende de um “gênio” para comandá-lo e entender todos os processos?

A resposta é não, mas é óbvio que esse processo demanda um bom capital.

Há casos de negócios que começam a franquiar sem pensar nesse quesito, na esperança de vender muitas franquias logo de cara e capitalizar com as taxas de franquia.

Não precisamos nem dizer que a tendência é esse plano dar muito errado, né?

5

Monte um time

Com Gente Capaz,
Séria e Profissional

Como gestor de um negócio que será franqueado, você precisará de muita dedicação, trabalho e profissionais competentes ao seu lado.

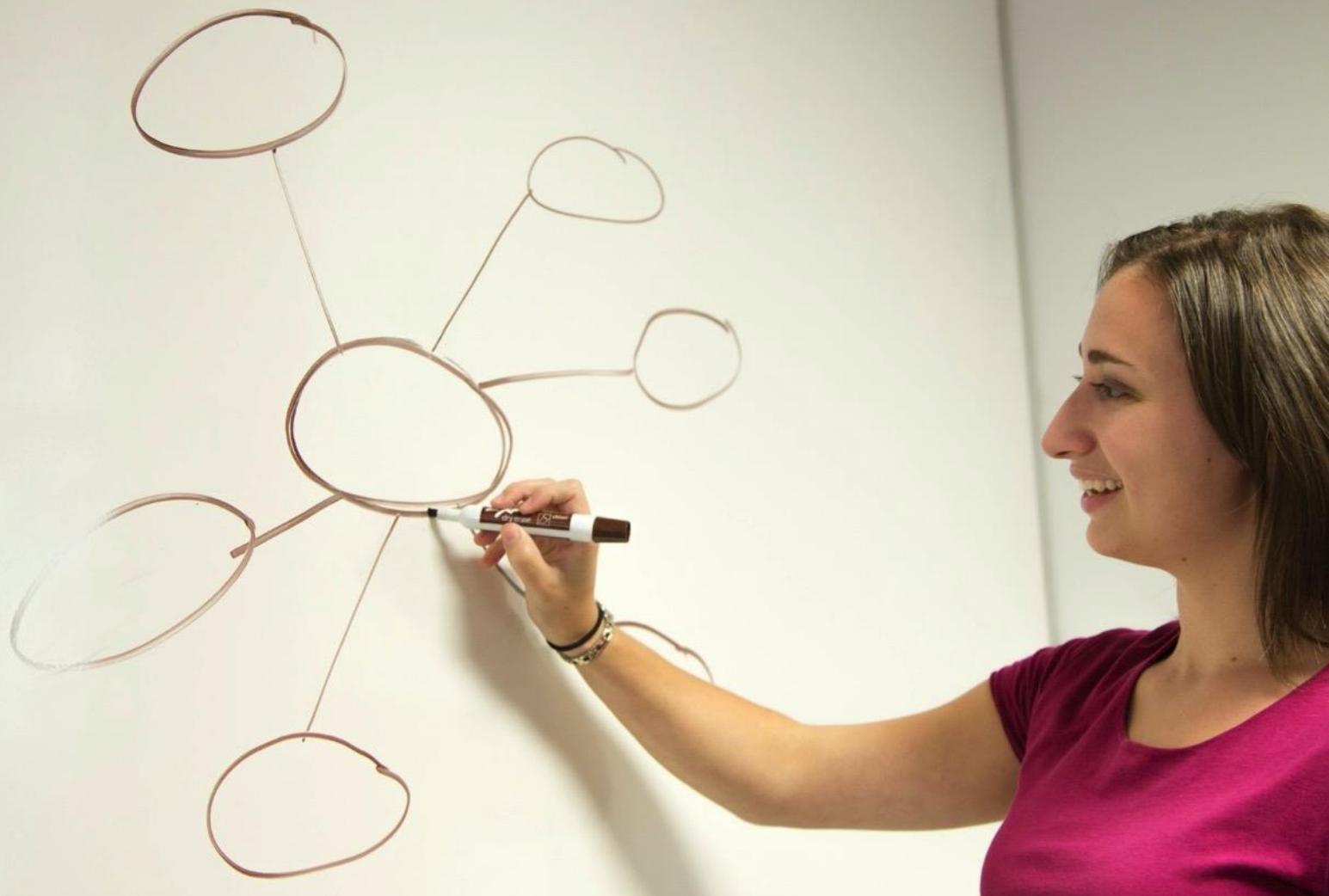
Tanto as pessoas que farão parte da equipe interna, quanto os terceiros (advogados, consultoria, arquiteto, contador, etc.), devem ser de extrema confiança e capacidade.

Importante: selecione bem os times que cuidarão da expansão, monitoramento e gestão da rede de franquias, além das equipes que darão suporte e orientações aos franqueados.



6

Defina o perfil ideal de
Franqueado



Você não deseja qualquer pessoa como franqueado do seu negócio, certo?

Então, um dos passos fundamentais para estruturar seu negócio em uma franquia é definir claramente – e de forma realista – o perfil do candidato a franqueado.

Além disso, você deve pensar nos mecanismos, processos e mídias que utilizará para recrutar e selecionar os candidatos com os perfis certos.

A divulgação da oportunidade de negócio deve ser bem feita. Portanto, crie uma boa estratégia para isso.

7

Conheça a fundo
**Quem são seus
Concorrentes**

Como franqueadora, sua empresa estará concorrendo com outras organizações semelhantes, e franqueadoras de outros segmentos que estejam em busca de franqueados com o mesmo perfil.



Quando você conversa com um candidato, é normal que ele esteja considerando outras oportunidades, que podem ou não ser franquias.

Conhecer a concorrência te ajuda a oferecer diferenciais e atrair candidatos mais qualificados.

8

Codifique seus
Conhecimentos

Uma rede bem estruturada deve ter inúmeras ferramentas de transferência de conhecimento.



É preciso ainda, reunir informações referentes ao funcionamento das áreas da empresa franquadora, que terão ligação direta com a rede de franquias (setor de Operações e, dentro dela, a Consultoria de Campo).



Elabore guias, manuais, vídeos, checklists e treinamentos sobre os processos de implantação, operação e gestão de uma unidade franqueada.

9

Preste atenção aos
Aspectos Legais



Um negócio bem amarrado juridicamente evita dores de cabeça no futuro e te dá mais tranquilidade.

Por isso, elabore um contrato e uma Circular de Oferta de Franquia (COF) com um bom advogado, preferencialmente com experiência em Franchising.

Se depois de ler esses 9 passos você considerar que seu negócio tem grande potencial de ser franqueado, é hora de contar com quem entende do assunto para criar uma rede de franquias.

Quando precisar de qualquer coisa para desenvolver seu negócio, estamos a disposição e trabalhamos com os mais variados tamanhos e segmentos de empresas, e te ajudamos a transformar o seu negócio em franquia de forma profissional e com experiência.



cherto

cherto

