



Abra a sua visão sobre franquias

Conheça aqui os 10 pontos fundamentais a serem avaliados antes de investir em uma Franquia



SAIBA QUE...

Investir em uma franquia pode ser uma decisão estratégica empolgante, mas é crucial abordar essa escolha com cautela e consideração. Este guia oferece uma visão abrangente, destacando 10 considerações importantes que merecem sua atenção antes de tomar qualquer decisão de investimento. Ao seguir essas orientações, você estará melhor preparado para avaliar as oportunidades de franquia.

SISTEMA DE FRANQUIA

Antes é necessário saber, o que é um sistema de Franquia. é uma modalidade de negócio que se baseia na replicação de um modelo de sucesso. Nesse formato, um empreendedor (franqueador) concede a outro (franqueado) o direito de utilizar sua marca, operar sob seus padrões e receber suporte contínuo em troca de taxas e/ou royalties.

Este modelo oferece uma oportunidade única de empreender com maior segurança, uma vez que o franqueado beneficie da experiência e do reconhecimento da marca já exigida. O franqueador, por sua vez, expande sua presença no mercado de maneira eficiente, compartilhando o know-how adquirido ao longo do tempo.

O sistema de franquia implica uma relação simbiótica, onde ambas as partes têm responsabilidades claras.



01

AUTOANÁLISE

06

**PRAZO DE RETORNO
DO SEU INVESTIMENTO**

02

**CONHECIMENTO DO
SISTEMA DE FRANCHISING**

07

**AVALIE SUAS HABILIDADES
DE VENDA E DE GESTÃO**

03

**AVALIAÇÃO DO
INVESTIMENTO**

08

**AVALIAÇÃO DO SUPORTE
DA FRANQUEADORA**

04

AVALIAÇÃO DO SEGMENTO

05

**ANÁLISE DE DOCUMENTOS
JURÍDICOS**

PONTOS DE ATENÇÃO





1. AUTOANÁLISE

A BUSCA DA FRANQUIA IDEAL PARA VOCÊ COMEÇA AQUI.

O QUE VOCÊ REALMENTE GOSTA DE FAZER?
NO QUE VOCÊ É BOM?

QUANTO TEMPO VOCÊ TEM DISPONÍVEL
PARA SE DEDICAR AO NEGÓCIO? É
COMPATÍVEL COM O TEMPO DE DEDICAÇÃO
QUE A FRANQUEADORA ORIENTA?

2. CONHECIMENTO DO SISTEMA DE FRANCHISING

Ao entrar em uma franquia, sua unidade poderá usar a marca e vender os produtos e serviços, e você terá treinamento e suporte para operar o negócio conforme as diretrizes da franqueadora.

O sistema de franquia reduz riscos, por oferecer um modelo de negócio já testado e uma marca já estabelecida.



Franqueador e franqueado são parceiros de negócio. Entender o papel de cada parte é essencial para o sucesso e crescimento mútuo.



Entenda o sistema antes de tomar sua decisão!



A ABF oferece diversas oportunidades de cursos para quem quer aprender.

3. AVALIAÇÃO DE INVESTIMENTO



SEU CAPITAL

Determine o quanto você tem disponível para investir.



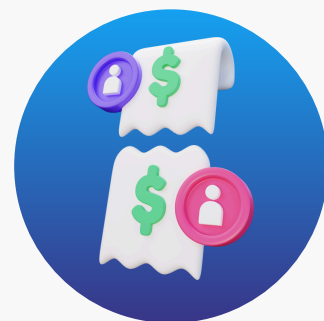
QUANTO VOCÊ QUER GANHAR?

Estabeleça qual valor mensal você pretende retirar desse investimento.



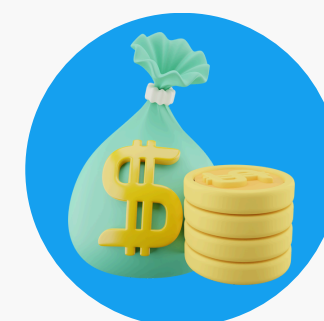
TEMPO DE RETORNO

Todo negócio tem um tempo de maturação. Avalie quanto tempo vai demorar para o negócio que você quer começar a ter rendimentos.



INVESTIMENTO X RETORNO

O rendimento do seu negócio é diretamente proporcional ao montante investido. Não espere um alto faturamento se seu investimento inicial for reduzido.



CAPITAL DE GIRO

É o que garante a sua operação enquanto o negócio ainda não estiver maduro. Tenha clareza do capital de giro necessário, e se o valor é compatível com a sua capacidade de investimento no negócio.





4. AVALIAÇÃO DO SEGMENTO

DECIDA O SEGMENTO QUE SE IDENTIFICA COM VOCÊ. COMO? PERGUNTE-SE:

- ME VEJO FAZENDO ISSO PELOS PRÓXIMOS 10 ANOS?
- SEI COMO É O DIA A DIA DE QUEM TEM UM NEGÓCIO NESSE SEGMENTO?
- TENHO CLAREZA DA ACEITAÇÃO QUE O PRODUTO/SERVIÇO QUE VOÙ VENDER TERÁ NA MINHA REGIÃO?

- ACESSE NOSSO PORTAL DO FRANCHISING, E COMECE A SUA BUSCA ELIMINANDO OS SEGMENTOS COM OS QUAIS VOCÊ TEM MENOS AFINIDADE.
- A AFINIDADE COM O NEGÓCIO É ESSENCIAL PARA O SUCESSO DA OPERAÇÃO.

5. ANÁLISE DE DOCUMENTOS JURÍDICOS

CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA (COF)



Analise cuidadosamente as informações da franqueadora, converse com franqueados da rede inclusive de regiões diferentes.



Busque ajuda profissional para uma análise detalhada.



Contate franqueados para verificar a consistência das informações fornecidas pela rede.



5. ANÁLISE DE DOCUMENTOS JURÍDICOS

CONTRATO



Leia atentamente todas as cláusulas.

Caso seja necessário, busque auxílio de um advogado especializado em franchising.

Saiba a diferença entre o contrato e pré-contrato.

O pré-contrato de franquia, é um documento inicial que estabelece o interesse das partes em formalizar uma relação de franquia. Ele não cria obrigações definitivas, mas pode estabelecer algumas condições preliminares.

O contrato de franquia, por outro lado, é um documento formal e vinculativo que estabelece todos os termos e condições da relação de franquia. Ele detalha os direitos e obrigações de ambas as partes.

Função do pré-contrato: O pré-contrato serve como uma espécie de "acordo preliminar" que permite às partes explorar a possibilidade de entrar em uma relação de franquia sem se comprometerem totalmente.

6. PRAZO DE RETORNO DO SEU INVESTIMENTO

VERIFIQUE SE O PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO ESTIMADO PELA FRANQUEADORA ESTÁ DENTRO DA SUA EXPECTATIVA.





7. AVALIE SUAS HABILIDADES DE VENDA E DE GESTÃO

A PRINCIPAL ATIVIDADE DE QUALQUER FRANQUEADO É VENDER. VOCÊ TEM HABILIDADE DE VENDA? SE NÃO TEM, ESTÁ ABERTO A APRENDER?

EM QUAIS ÁREAS DO NEGÓCIO VOCÊ TEM MAIS HABILIDADE?

NAS ÁREAS QUE NÃO DOMINA, O FRANQUEADOR ESTÁ PREPARADO PARA TE DAR SUPORTE?

8. AVALIAÇÃO DO SUPORTE DA FRANQUEADORA



HISTÓRICO

Verifique o histórico da franqueadora.



ATUAÇÃO

Considere a eleição de franqueadoras e sua atenção no mercado.



AVALIE

Avalie a saúde financeira da marca, o número de unidades, o plano de expansão, o suporte e a consultoria oferecidos.

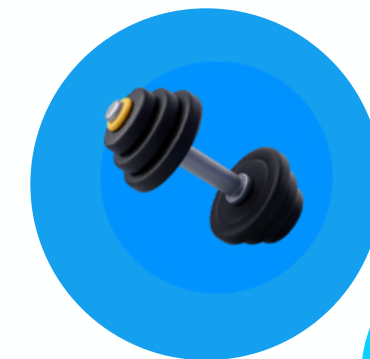


SELO

Observe a região, o território de atuação e o Selo de Excelência de Franchising (ABF)

Checklist básico da escolha de sua Franquia

- ✓ Autoanálise
- ✓ Conhecimento do Sistema de Franchising
- ✓ Avaliação do Investimento
- ✓ Avaliação do Segmento
- ✓ Análise de Documentos Jurídicos
- ✓ Prazo de Retorno do seu Investimento
- ✓ Avalie suas Habilidades de Venda e de Gestão
- ✓ Avaliação do Suporte da Franqueadora



 **ABF** | **Educação**

