

D E S T A Q U E S

COMO AS FRANQUIAS
SUPERAM AS BARREIRAS
AO CRESCIMENTO
NETPLAN PARTICIPA DO
PROJETO FRANQUIAS BRASIL

INFORMATIVO

www.franquianaweb.com.br

edição especial - 2016

COMO AS FRANQUIAS SUPERAM AS BARREIRAS AO CRESCIMENTO

Daniel Alberto Bernard, diretor-geral da Netplan Consultoria e Coordenador da Câmara Setorial de Franchising da ACP. Artigo originalmente publicado no Jornal Gazeta do Povo em 19/10/2014

Todas as redes de franquia buscam e algumas delas conseguem superar as barreiras ao crescimento empresarial por meio da atração de recursos humanos, tecnológicos, mercadológicos, financeiros e estruturais. O sucesso do sistema de franchising decorre da capacidade de replicação de unidades de negócio, e isto acontece por fases. Saiba quais são elas e como superá-las:

Abertura da primeira unidade

Tudo começa com uma ótima ideia, que evolui para um conceito de negócios. Produtos e/ou serviços são concebidos nesta fase. E a unidade piloto é inaugurada, graças sobretudo ao empenho pessoal do empreendedor. Ele precisará abrir mão de seu emprego ou atividade anterior e passará a dedicar muitas horas de seu dia ao novo negócio, atuando como um centralizador até compreender exatamente como ele de fato funciona e quais os seus limites. O acesso a crédito é difícil para quem está começando. Há investidores anjo dispostos a apoiar start-ups, a maioria contudo relacionada à área de tecnologia e inovação.

Abertura da segunda unidade

Quando uma empresa abre sua segunda unidade, o empreendedor enfrenta a dificuldade de precisar estar em dois lugares ao mesmo tempo. Caso não estejamos falando de Santo Agostinho (o único que conseguia esta proeza), ele terá de se desdobrar para administrar duas unidades geograficamente dispersas. Este processo deve ocorrer de modo a perder o menor grau de controle possível sobre as atividades que ocorram longe da presença física dos responsáveis pela concepção do negócio. De modo a não precisar replicar todas as suas estruturas de suporte de gestão, uma das unidades precisará receber parte maior da estrutura física necessária ao abastecimento e ao suporte de gestão da rede. Mas ele já precisará contar com um gerente ou encarregado na unidade onde não passará a maior parte de seu tempo, de modo a não trocar seis por meia dúzia, também conhecida por "síndrome do cobertor curto" (se cobre a cabeça descobre os pés).

Abertura da terceira até a sétima unidade

Até a sétima unidade, há empreendedores que conseguem tocar relativamente bem o negócio de modo centralizado, reservando em média um dia da semana para cada empreendimento. Costumam contratar encarregados e imediatos, mais logo sentem a necessidade de trocar a equipe e preferem contratar gerentes de nível médio, que possuam algum grau de autonomia parcial e não simplesmente repitam padrões. Reclamam na hora de pagar o salário de bons profissionais. Manuais e programas de treinamento já passam a ser importantes nesta fase. A marca ainda não é tão conhecida, os esforços de mídia se concentram em ações de micromarketing locais.

Abertura da oitava até a trigésima unidade

Até a trigésima unidade, há empreendedores que conseguem tocar o negócio de modo centralizado, reservando em média um dia por mês para cada empreendimento. No entanto, esta é a fase mais difícil e perigosa, pois é quando a rede ainda não é grande e tampouco segue pequena. É grande o risco de se abrir e fechar de compra medido pelo IPC – Índice de Potencial de Consumo. Redes muito grandes passam a ter dificuldade em seu planejamento de expansão e em encontrar franqueados em praças ainda não ocupadas. Algumas redes passam a considerar a abertura de unidades no exterior pela saturação do mercado doméstico e como forma de evitar o canibalismo (ou intrabrand competition, na linguagem dos norte-americanos). Outras redes passam a criar

muitas unidades, de se haver muita perda e desperdício, desvios por parte de clientes e da própria equipe interna. É preciso contar com funcionários melhor qualificados, ter seus processos mapeados e assegurar o abastecimento. Nos anos 90, conhecemos um empreendedor pioneiro no setor de fast-food, que chegou a contar com 33 lojas. Ele teve tanto problema com sua rede que acabou reduzindo sua rede para 9 unidades, quando ele passou a lucrar mais do que quando tinha uma rede maior. É preciso contar com um ou mais supervisores de campo para superar esta fase (um para cada 15 a 20 unidades, ou mais caso falem profissionais experientes e multidisciplinares). E contar com sistemas integrados de gestão, que eram raros e muito caros 20 anos atrás. Já se passa a dispor de verba publicitária para uma divulgação mais consistente e menos pontual.

Abertura da trigésima primeira até a quinquagésima unidade

Esta fase somente consegue ser acessada de modo consistente por empresas que investem em tecnologia e sistemas integrados de gestão. Modernas tecnologias inventadas ao longo dos últimos 30 anos foram responsáveis pela escalabilidade e sucesso das redes de franchising. A invenção do PC, do notebook, do pager, do celular, do smartphone, do tablet e da internet foram os grandes alavancadores dos negócios que operam em rede. Pessoas com acesso a estas tecnologias que conseguem trabalhar anytime e anywhere foram as principais responsáveis pela multiplicação de negócios de sucesso. O modelo do emprego tradicional que remunera 8 horas de expediente diários em local fixo e deixar a diversão para depois ainda existe, porém em alguns setores ele foi superado pela revolução digital. É preciso transformar seu hobby em profissão para nunca mais associar o trabalho a algo pouco prazeroso. Pequenas e grandes empresas coexistem na web, sendo muitas vezes percebidas de modo indiferenciado. Investimentos na web estão a cada dia mais acessíveis, no entanto é preciso que as grandes invistam em diferenciais percebíveis pelos clientes. É preciso se dedicar muito para desenvolver conceitos de negócios originais e bem sucedidos. É preciso se deslocar, viajar, conhecer e comparar as melhores práticas de gestão. Novos modelos de negócio passam a ser importantes nesta fase (pontos de shopping, de rua, quiosques, etc.) para ampliar as oportunidades de negócio. Neste porte, a rede já consegue ter acesso a operadoras logísticas e melhores créditos bancários. Não por acaso, em média no Brasil, havia 42 unidades franqueadas por rede em 2013.

Abertura da quinquagésima primeira até a centésima unidade

O reconhecimento do menor grau de risco das franquias, quando comparado a negócios independentes, fica mais claro a partir desta escala. Empresas já conseguem ter acesso a fundos de investimento quando faturam acima de R\$ 10 milhões ou R\$ 20 milhões por ano, mas as melhores oportunidades estão disponíveis para quem fatura acima de R\$ 50 milhões por ano. No Brasil, cada unidade franqueada fatura em média R\$ 1 milhão por ano. Superar 50 unidades ou R\$ 50 milhões no faturamento da rede permite o acesso aos principais fundos.

Abertura da centésima até a quingentésima unidade

Para quem fatura acima de R\$ 200 milhões por ano, a empresa já consegue abrir seu capital na Bolsa de Valores e passa a ser uma opção de investimentos a investidores nacionais e internacionais. Vale observar que nos EUA em média cada rede possui 500 unidades, portanto trata-se de um mercado consolidado. Em número de redes, há hoje mais opções no Brasil. Os norte-americanos escolheram algumas marcas e conceitos vitoriosos que operam praticamente por todo o país. Vale lembrar que o poder aquisitivo de uma cidade de 40 mil habitantes nos EUA equivale ao de uma cidade brasileira de 500 mil habitantes.

Acima da quingentésima unidade

No Brasil há 5570 municípios. Há franquias operando somente em 2100 deles. Estimamos que cerca de 96% das unidades franqueadas se concentram nas 250 principais cidades, ranqueadas por seu poder de compra medido pelo IPC – Índice de Potencial de Consumo. Redes muito grandes passam a ter dificuldade em seu planejamento de expansão e em encontrar franqueados em praças ainda não ocupadas. Algumas redes passam a considerar a abertura de unidades no exterior pela saturação do mercado doméstico e como forma de evitar o canibalismo (ou intrabrand competition, na linguagem dos norte-americanos). Outras redes passam a criar novas marcas de modo a manter seu negócio em constante expansão.

MELHORES PRÁTICAS EM FRANCHISING: COMO INVESTIR EM FRANQUIAS RENTÁVEIS E FEITAS PARA DURAR



Avatar de apresentação do curso



Curso em formato EAD desenvolvido em Moodle pelo IBDIN para a Netplan.

Duração total de 120 horas, divididas em 12 módulos de 10 h cada

Módulos do curso:

1. Introdução ao sistema de franchising
2. Como escolher a franquia certa
3. Avaliação da COF e do Contrato de franquia
4. Seleção de ponto comercial
5. Estudos e projeções financeiras de uma unidade franqueada
6. Cuidados ao montar sua empresa
7. Montagem de equipes de alta performance no ponto de venda
8. Compartilhando conhecimentos em atendimento e vendas
9. Marketing e Comunicação Integrada
10. Consultoria de Campo: o terceiro pilar
11. Relacionamento Franqueador-Franqueado
12. Relacionamento Franqueado-fornecedores

Possibilidade de cursar o curso inteiro ou módulos avulsos. Valor por módulo: R\$ 150

Acesse www.netplanconsultoria.com.br/ead

Aquisição do curso diretamente em nosso escritório ou 41-3339.9933/ 11-2122.4013 org@netplanconsultoria.com.br

INTERRELACIONAMENTO LÓGICO ENTRE OS MÓDULOS DO CURSO

ESCOLHA COMPRA MONTAGEM GESTÃO

1-2

3-5

6-8

9-12

NETPLAN OFERECE CURSO EM FORMATO EAD: MELHORES PRÁTICAS EM FRANCHISING: COMO INVESTIR EM FRANQUIAS RENTÁVEIS E FEITAS PARA DURAR

COLOCAÇÃO DO PROBLEMA

- Franqueadores precisam ser capazes de selecionar, capacitar e monitorar franqueados com agilidade e eficiência.
- A curva de experiência de uma empresa franqueadora precisa ser tangibilizada e conter um know-how transmissível a terceiros num curto espaço de tempo.
- Os franqueados costumam ser treinados na sede das franqueadoras, e os primeiros funcionários dos franqueados costumam ser treinados em seu local de trabalho.

Porém, em poucos meses costuma ocorrer um turnover e novos funcionários precisam ser contratados, que passam a receber informações heterogêneas e de segunda mão, geralmente contendo ruídos e inconsistências

O DI COMO SOLUÇÃO NA TRANSFERÊNCIA DE KNOW-HOW

O DI surge como a solução ideal para permitir a transferência de informações e checagem de compreensão de forma homogênea e consistente em redes de franchising que operam unidades em territórios geograficamente dispersos.

Possibilidade de uso de tutoria, mural, fórum de discussão e avaliação (checagem de compreensão), além de certificação.

FRANQUIA CANADENSE BUSCA FRANQUEADOS NO BRASIL

A rede canadense Booster Juice busca franqueados master e individuais no Brasil. Saiba mais sobre a líder do setor de sucos e smoothies, detentora de 60% do market share no Canadá, presente em outros 6 países. A rede está sendo atendida no Brasil pela Netplan Consultoria!

Fonte: <http://exame.abril.com.br/pme/noticias/10-franquias-estrangeiras-de-olho-no-mercado-brasileiro#8>



INTERNACIONALIZAÇÃO DE FRANQUIAS

Dentre seus mais de 270 clientes, 45 deles são franqueadores estrangeiros ou franqueadores brasileiros que abriram unidades franqueadas no exterior.

1. McDonald's (França)
2. Quick Freetime (França)
3. RoC France (França)
4. Simone Mahler (França)
5. L'Artisan Parfumeur (França)
6. Collectania (França)
7. Câmara de Comércio Franco-Brasileira (França no Brasil)
8. Berlitz (EUA no Brasil)
9. Carol Block (EUA)
10. Yogen Frusz (Canadá)
11. Pregel (Itália)
12. Coverall (EUA)
13. Dryclean (EUA)
14. The Pro Image (EUA)
15. Office 1 Superstore (EUA)
16. The Original Poster Company (UK)
17. Wendy's (EUA)
18. Barrington (Peru)
19. Midas (EUA no Brasil)
20. Diversiones Moy (México)
21. Keune (Holanda no Brasil)
22. General Restauration (EUA no Brasil) Contours Express (EUA)
23. Imaginail (EUA)

24. Five Star Painting (EUA)

Em maio de 2015, a rede Odonto Brasil inaugurou sua primeira unidade no exterior em Orlando, na Flórida, e em maio de 2016 a rede Design Maria Dolores inaugurou sua primeira unidade no exterior em Barcelona na Espanha. A franqueada é a esposa do jogador Adriano do Barcelona. Para quem deseja abrir unidades franqueadas nos EUA ou em outros países estrangeiros, a NetplaN conta com uma rede de experientes parceiros internacionais, sendo uma das consultoras brasileiras mais bem sucedidas na exportação e importação de redes de franquia.

25. Maple Bear (Canadá)

26. Kisko Pops (EUA)

27. Lolita (Uruguai)

28. Linkwell (rede brasileira com unidades franqueadas nos EUA e na França)

29. SOS Brasil (Japão)

30. WSI (Canadá)

31. Century 21 (EUA no Brasil)

32. Gerson Lehrman Group (EUA)

33. Guidepoint Global (EUA)

34. BID/ Banco Mundial (EUA)

35. Endeavor (EUA)

36. Proximo Games (EUA no Brasil)

37. LFG (rede brasileira com unidades montadas na Flórida – Miami Dade e Pompano Beach, assessorada por nós)

38. Portas (Alemanha)

39. Ice-Watch (Bélgica no Brasil)

40. Cravo e Canela (expansão da rede Brasileira no Kuwait)

41. Booster Juice (Canadá)

42. Uniglobe (Canadá)

43. Desjoyaux (França)

44. Odonto Brasil/ Dental Americas(EUA)

45. Design Maria Dolores (unidade franqueada de rede brasileira em Barcelona, na Espanha)

Em negrito: com trabalhos em andamento

CLASSIFICADOS

FAST-FOOD NA PRAÇA DE ALIMENTAÇÃO DO SHOPPING PALLADIUM EM CURITIBA-PR

NetplaN Consultoria assessora repasse de unidade franqueada Shopping Palladium praça alimentação valor R\$ 700 mil payback esperado 30 meses base resultados atuais comprovados.

CAFETERIA GOURMET COM BISTRÔ EM CURITIBA

Cafeteria Gourmet com bistrô (estilo Starbucks) situada no centro de Curitiba, com marca de prestígio e clientela formada. Operação com lucro médio de R\$ 25.000 mensais: valor R\$ 790.000. Operação com lucro médio de R\$ 4.500 mensais: valor R\$ 160.000. Para quem quer montar um negócio seguro e estável.

QUER ADQUIRIR PARTICIPAÇÃO EM EMPRESAS FRANQUEADORAS?

Temos vários clientes interessados no ingresso de investidores e/ou parceiros estratégicos.

Consulte-nos! netplan@onda.com.br.

Netstaff

DIVISÃO NETSTAFF - VAGAS EM ABERTO CURITIBA

Secretária comercial de Diretoria trilingue (inglês/espanhol) – segmento consultoria

Assistente comercial – segmento consultoria

Consultor organizacional assistente – experiência anterior em franquias e negócios em rede

EM TODAS AS REGIÕES DO BRASIL

Supervisores de campo

Consultores associados da NetplaN Consultoria

Quer trabalhar no segmento de franquias?

Acesse a divisão Netstaff da NetplaN Consultoria e tenha acesso a vagas.

Somente para profissionais com experiência anterior em franquias.

Encaminhe seu CV para franquia@onda.com.br

SOLUÇÕES COMPLETAS PARA SUA REDE SER LÍDER DE MERCADO

INCOMPANY: O JOGO DA FRANQUIA – CONHEÇA A MELHOR FERRAMENTA PARA A FORMAÇÃO E RECICLAGEM DE EXECUTIVOS DE REDES DE FRANCHISING

O JOGO DE EMPRESAS é uma metodologia inovadora para a transmissão, num curto espaço de tempo, de uma grande quantidade de informações práticas e eficazes sobre como conduzir um negócio na área de franchising, obtendo resultados altamente positivos para sua empresa

A quem se destina:

- Executivos de franquia
- Franqueadores
- Master franqueados
- Gestores de Negócios que operam em rede (geral, comercial, treinamento e supervisão de campo, administrativo-financeiro, marketing e comunicação, informática e qualidade)

Ao vivenciar simulações baseadas em circunstâncias e fatos reais, o participante entenderá o negócio desenvolvendo uma visão sistêmica, envolvendo desde a estruturação do departamento de suporte a uma rede de franchising até posturas alternativas diante de mudanças nas condições de mercado, passando por inúmeros tópicos inerentes ao dia a dia de uma rede de franchising.

Ao final do curso, o participante estará apto a:

- Entender como funciona na prática a gestão de uma rede de franchising, por uma abordagem ludo-pedagógica, sistêmica e integrada
- Exercer de modo qualificado as atividades de Gerente geral, gerente comercial, gerente de treinamento, supervisor/consultor de campo, responsável administrativo-financeiro, responsável marketing/ comunicação, responsável administrativo-financeiro, responsável marketing/



comunicação, responsável manutenção de equipamentos e sistemas de franquias em operação ou em fase de formatação

Alguns depoimentos:

- “Os conceitos para anos de sucesso aplicados em poucas horas!”

Patríc Maximiano – Gerente de marketing e franchising
MAXIPAS Saúde Ocupacional

- “Visão geral sobre franquias em forma de jogo, mostrando a realidade do dia-a-dia, da formatação à venda”

Roberto Koji Takashima – Franqueador
Exprèx Caffè

- “Didático e de fácil aplicação para o ambiente real”

Svetlana Sales Vidal – Gerente de Varejo
Livrarias Curitiba

- “O curso traz experiências práticas, não encontradas em livros e em pessoas comuns.”

Fernanda Mazzarotto – Gerente técnica
Formédica Farmácia de Manipulação

Índice de satisfação: 100%

Sessões abertas ao público e In-Company
Maiores informações e inscrições:
Acesse org@netplanconsultoria.com.br,
Fone: 41 3339.9933/ 11 2122.4013

CALENDÁRIO DE EVENTOS 2016

MAIO	15 a 17	24ª FRANCHISING FAIR	FORTALEZA	Ação comercial NetplaN. Exposição
JUNHO	15 a 18	ABF FRANCHISING EXPO	SÃO PAULO	Capacitação gestores de franquia (seção aberta ao público)
JUNHO	29 e 30	JOGO DE EMPRESAS IN COMPANY: O JOGO DA FRANQUIA	CURITIBA	Capacitação gestores de franquia (seção aberta ao público)
AGOSTO	5 a 7	25ª FRANCHISING FAIR	Goiânia	Ação comercial NetplaN. Exposição
OUTUBRO	6 a 8	EXPO FRANCHISING ABF RIO	Rio de Janeiro	Ação comercial NetplaN. Exposição
NOVEMBRO	8 a 11	ABF FRANCHISING NORDESTE	Olinda	Ação comercial NetplaN. Exposição
NOVEMBRO	25 a 27	26ª FRANCHISING FAIR	Belo Horizonte	Ação comercial NetplaN. Exposição

Acesse a NetplaN Consultoria e fique por dentro de tudo sobre franchising e expansão de negócios em rede:

Facebook: www.facebook.com/daniel.a.bernard ou Facebook: www.facebook.com/netplanconsultoria

Siga-nos no Twitter: www.twitter.com/danielnetplan - EAD NetplaN: www.netplanconsultoria.com.br/ead









Dentre 200 milhões de contas no LinkedIn, a nossa está entre as 5% mais acessadas. Sem jamais termos feito qualquer propaganda ou mídia, somente em função do conteúdo publicado. Acesse você também! br.linkedin.com/pub/daniel-alberto-bernard/0/1bb/473/



PAINEL DE OPORTUNIDADES – FRANQUIAS

FRANQUIA	SETOR DE ATIVIDADE	INVESTIMENTO INICIAL	ROYALTIES	SITE
ALIMENTAÇÃO				
	Buffet por Unidade	R\$ 200 mil a R\$ 320 mil	5% F.B	www.sushicentral.com.br
	Fast-food tipo hot-dog (sanduicheria, sucos e sorvetes)	R\$ 437 mil a R\$ 715 mil + ponto	7% F.B	www.auau.com.br
	Hamburguers e cervejas artesanais	R\$ 200 mil a R\$ 300 mil +	5% F.B	www.bierburger.com.br
	Cafeteria gourmet e bistrô	R\$ 180 mil a R\$ 240 mil + ponto	5% F.B	www.expresx.com.br
	Fast-food (sanduiches leves)	R\$ 200 mil a R\$ 250 mil + ponto	4% F.B	www.marietta.com.br
	Fast-food e restaurante mexicano	R\$ 280 mil a R\$ 400 mil + ponto	6% F.B	www.softacos.com.br
	Açaí e sobremesas	R\$ 200 mil	2% F.B	www.acaimania.com.br
	Sorveteria superpremium	R\$ 160 mil a R\$ 295 mil + ponto	5% F.B	www.oficinadosorvete.com
	Fast Food (crepes)	R\$ 250 mil a R\$ 350 mil	6% F.B	www.crepes.com.br
	Cantina Italiana	R\$ 180 mil a R\$ 350 mil	5% F.B	www.domconchiglione.com.br
	Kilo Árabe	R\$ 350 mil a R\$ 500 mil	5% F.B	www.latife.com.br
	Grelhados e gratinados	R\$ 280 mil a R\$ 400 mil	5% F.B	www.mambembe.com.br
	Buffet por Quilo	R\$ 180 mil a R\$ 400 mil	R\$ 2 mil	www.risibisi.com.br
	Sucos e Smoothies	R\$ 145 mil a R\$ 245 mil	4% F.B	www.boosterjuice.com
	Fast-Food de alimentação saudável	R\$ 410 mil a R\$ 480 mil + ponto	6% F.B	www.seletti.com.br
EDUCAÇÃO				
	Inglês para crianças e adolescentes	R\$ 131 mil a 191 mil	6%	www.quatrum.com.br
	Escola de inglês	R\$ 115 mil a R\$ 150 mil + ponto	5% F.B	www.rockfellerbrasil.com.br
	Escola de gastronomia	R\$ 477 mil a R\$ 535 mil	6,5% F.B	www.espacogourmet.com.br
SÁUDE				
	Farmácia de manipulação	R\$ 96 mil a R\$ 130 mil	4% a 5% F.B	www.formedica.com.br
	Centro de Shiatsu	R\$ 135 mil + ponto	A partir de R\$ 1200	www.terezazanchi.com.br

CONFECÇÕES E ACESSÓRIOS

	Moda feminina internacional	R\$ 165 mil a R\$ 250 mil + ponto	0%	www.lolita.com.uy
	Loja de meias, underwear e lingerie	A partir de R\$ 220 mil + ponto	1,5% das vendas	www.puket.com.br
	Moda masculina urbana	R\$ 150 mil + ponto	5% F.B	www.konyk.com.br
	Moda (jeansware)	a partir de R\$ 330 mil	4%	www.presidium.com.br
	Loja de calçados multimarca	R\$ 270 mil a R\$ 750 mil	R\$ 1 mil + 10% sob compras	www.lojascalci.com.br
VAREJO				
	Jóias de design contemporâneo	R\$ 225 mil + ponto	4% F.B	www.designmariadolores.com.br
	Óculos de sol e de grau	R\$ 115 mil a R\$ 170 mil	5% F.B	www.marssfeelit.com.br
	Piscinas em concreto	R\$ 630 mil a R\$ 1100 mil	0%	www.desjoyaux.com

SERVIÇOS ESPECIALIZADOS

	Serviços de beleza facial	R\$ 50 mil a R\$ 120 mil	7% F.B ou R\$ 1200	www.beautyfaces.com.br
	Regularização de fluxo de caixa de condomínios	A partir de R\$ 300 mil	3% F.B	www.assiscon.com.br
	Soluções para internet, design gráfico e multimídia	R\$ 11 mil a R\$ 300 mil	6% F.B	www.linkwell.com.br
	Internet marketing	R\$ 100 mil a R\$ 250 mil	10% F.B	www.franquiawsi.com.br
	Pinturas comerciais e residenciais	R\$ 90 mil a R\$ 290 mil	7% F.B	www.fivestarpinturas.com.br
	Serviços sociais a prefeituras	R\$ 207 mil a 320 mil	8% F.B	www.capacitaassessoria.org
	Academia de ginástica e fitness	R\$ 480 mil a R\$ 1 milhão	5% F.B	www.academiacorpus.com.br
	Construção a preço de custo e a preço fechado	R\$ 162 mil a R\$ 290 mil	8% F.B	www.valorrealinvestimento.com.br
	Implantodontia e Higiene Bucal	R\$ 380 mil a R\$ 750 mil	8% F.B	www.redeodontobrasil.com
	Salão de beleza especializado	R\$ 135 mil a R\$ 460 mil	5% a 7% F.B	www.cachosecia.com.br
	Consertos e reparos de roupas	R\$ 50.000	7% F.B	www.clinicadaroupa.com.br
	informações cartoriais	R\$ 67 mil a R\$ 130 mil	8% F.B	www.certidafacilcuritiba.com.br
	Casas pré-fabricadas	R\$ 433.200 e 809.200	5% F.B	www.kurten.com.br
	Retratos de crianças de 0 a 10 anos	R\$ 175 mil	isento	www.oasisfoto.com.br
	Geração de Energia Solar	R\$ 500 mil a R\$ 690 mil	1,75 F.B	www.solarenergy.com.br
	locação de containers e equipamentos para construção civil	R\$ 89.900 a R\$ 249.900	1 a 2,5 S.M.	www.inovarlocacoes.com.br

Mais informações: (41) 3339.9933 - (11) 2122.4013 franquia@onda.com.br - www.franquianaweb.com.br

NETPLAN PARTICIPA DO PROJETO FRANQUIAS BRASIL

O Projeto Franquias Brasil, desenvolvido pela ABF e pelo SEBRAE, tem por objetivo capacitar cerca de 10 mil franqueados e franqueadores no curso Entendendo Franchising, em 19 Estados e 120 municípios. Dentre as 337 turmas programadas, turmas em Criciúma-SC, Tubarão-SC e Lages-SC, Brasília-DF, Manaus-AM e Parintins-AM já foram conduzidas por Daniel Alberto Bernard, diretor da NetplaN Consultoria



FRANCHISING FAIR EM 2016 PASSARÁ POR FORTALEZA, GOIÂNIA E BH



EXPEDIENTE

NetplaN News é uma publicação da NetplaN Consultoria.
Editoração Eletrônica: Inbe Developing Brands - www.inbe.com.br
Rua Pe. Anchieta, 2454 | Cj. 1005 | Jd. Champagnat | CEP: 80.730-000 | Curitiba | Tel/Fax: (41) 3339.9933 Fone: (11) 2122.4013



Franquias de sucesso, com crescimento e controle? Chame o especialista!



Com atuação desde 1991, atendimento a cerca de 270 negócios em rede e suporte a mais de 10.000 pontos de venda (9% do mercado brasileiro de franquias).

A NETPLAN consultoria atua nas seguintes áreas:

- > Consultoria a franqueadores e a líderes de redes. > Assessoria a franqueados potenciais e em operação
- > Consultoria em Planejamento Estratégico, Organização, Marketing e Gestão de Negócios em Rede.
- > Consultoria Econômico-Financeira e em Desenvolvimento de RH.
- > Mapeamento de processos e Gestão Estratégica. > Projetos de expansão nacionais e internacionais.

Nossos produtos e serviços especializados:

- > Formatação de modalidades tradicionais e não tradicionais de franquias. > In Company: o jogo da franquia - Jogo de Empresas para capacitação de gestores de redes. > Geomarketing e Planejamento de expansão.
- > Seleção e capacitação de franqueados. > Netstaff - Franchise Executive Search. > Suporte de gestão a redes.
- > Aconselhamento de gestão.

Acesse nosso curso em formato EAD no site www.netplanconsultoria.com.br/ead

Netplan - Multiplicando sucessos desde 1991.



Curitiba - F. 41 3339 9933 > São Paulo - F. 11 2122 4013
e-mail: info@netplanconsultoria.com.br
www.netplanconsultoria.com.br > www.franquianaweb.com.br

