

DESTAQUES
LANÇADO O APP
MATCHUP FRANQUIAS

COMO AS FRANQUIAS
SUPERAM AS BARREIRAS
AO CRESCIMENTO

NETPLAN PARTICIPA DO
PROJETO FRANQUIAS BRASIL

INFORMATIVO

www.franquianaweb.com.br

edição especial - 2015

LANÇADO NA ABF EXPO SP O APP MATCHUP FRANQUIAS

O MATCHUP FRANQUIAS é uma Start Up que desenvolveu um aplicativo para ajudar potenciais franqueados a fazerem uma triagem inicial dentre diversas opções de franquia, utilizando uma ferramenta de Matching.

Trata-se do PRIMEIRO APP DO FRANCHISING BRASILEIRO NO SISTEMA DE NOTIFICAÇÕES PUSH, que visa aproximar potenciais franqueados e franqueadores de forma simples e ágil. A missão do aplicativo é facilitar este Match (o encontro inicial) bilateral que acontece de forma ágil e instantânea, na palma da mão do usuário!

COMO FUNCIONA

1) O franqueado potencial preenche os dados resumidos de seu perfil, destaca os ramos de atividade que mais lhe interessam e curte as franqueadoras listadas dentre uma lista de opções.

2) Os gestores das franqueadoras cadastradas recebem o acesso ao perfil resumido de todos os franqueados potenciais.

3) Quando de fato o perfil resumido do franqueado potencial interessar, o gestor da franqueadora simplesmente puxa com o dedo a tela para direita, e quando não, puxa para esquerda,

afunilando de forma lúdica, porém eficaz e filtrada, a busca e triagem inicial de potenciais franqueados. O gestor da franqueadora pode também refinar a busca e gerenciar sua lista até atingir o MATCH UP, o interesse mútuo.

4) Quando o MATCH ocorre, abre-se um chat para que uma conversa inicial seja iniciada. Na sequência, o contato pode evoluir para uma troca de mensagens por e-mail, Skype ou uma chamada telefônica.

Acesso via smartphone: <https://itunes.apple.com/us/app/matchup-franquias/id955583518?mt=8>

Site institucional: www.matchupfranquias.com.br

Video institucional: <https://www.youtube.com/watch?v=FcYSNmmzRC0>

O acesso ao aplicativo é gratuito para potenciais franqueados, somente os franqueadores que se inscreverem pagam uma taxa anual. Ele pode ser baixado pela APPLE STORE ou pelo GOOGLE PLAY.

Em maio de 2015 havia dados de 150 franqueadoras no aplicativo. Ainda na fase de pré-lançamento, mais de 5 mil potenciais franqueados já haviam preenchido seus dados!



COMO SUPERAR OS PARADIGMAS DO MERCADO POR MEIO DO FRANCHISING

Daniel Alberto Bernard, diretor-geral da NetplaN Consultoria e Coordenador da Câmara Setorial de Franchising da ACP

Os brasileiros historicamente sempre foram seguidores de tendência. Copiam o que vêem quando viajam ao exterior ou até mesmo pelo Brasil, ou mais recentemente quando pesquisam na web. Confundem os verbos “descobrir” e “inventar”. Inovar não significa mudar ligeiramente a marca, a cor ou a logomarca de algo já existente. Quem faz isto são os seguidores de tendências, e que se submetem a serem eventualmente processados por desrespeito a patentes ou à Propriedade Intelectual.

A inovação pode estar relacionada ao desenvolvimento de novos produtos e serviços, mas também pode estar relacionada ao desenvolvimento da equipe, aos canais de venda utilizados, à imagem e comunicação. O sistema de franchising permite a uma empresa inovar e se diferenciar a partir da escolha de novos canais de venda e de distribuição para seus produtos e serviços. E pode contemplar todas estas dimensões.

Vivemos num mercado globalizado e o ciclo de vida dos produtos tem se tornado mais curto a cada dia. Inovar não é exclusividade de grandes multinacionais como a Dupont, a 3M e a Microsoft, reconhecidas como empresas muito inovadoras. Há brasileiros de fato inovadores, muito antenados com as evoluções tecnológicas e mudanças no comportamento do consumidor. Além de proteger suas ideias, estas pessoas precisam ser rápidas ao lançar novos produtos, precisam ganhar escala rapidamente e ganhar em

capilaridade para não serem ultrapassados pelos seguidores da tendência que eles mesmos criaram. Redes de distribuição de uma maneira geral, e redes de franquia em particular, estão em geral muito bem posicionadas para lançar ideias inovadoras que requeiram capilaridade e venda assistida.

Se o consumidor atual continua exigente e está cada dia mais conectado, e tem maior preocupação com a saudabilidade, conceitos de Natural Healthy Food passam a proliferar no mercado, em contraposição a produtos com excesso de conservantes. Numa confecção, o que há de comum entre as diferentes coleções muitas vezes não é nada além da marca e seu posicionamento no mercado. Se as pessoas passam a adquirir mais imóveis fora das cidades onde vivem, redes imobiliárias passam a obter maiores benefícios de escala. Se as pessoas passam a dispor de mais tempo livre, negócios relacionados a turismo, lazer e entretenimento passam a se tornar mais atraentes. Atividades antes consideradas até certo ponto supérfluas passam a se tornar interessantes, pelo menos até a próxima crise econômica. Mas podem complementar o mix de alguns conceitos de negócio, que podem vender mais para um mesmo cliente.

A preocupação com a rentabilidade e a perpetuidade das empresas está no DNA dos líderes inovadores. Mais do que inovadores, os grandes líderes são capazes de romper paradigmas. Quando todos caminham para a mesma direção, eis que surge um “maluco” dizendo que o melhor caminho é para outro lado e tudo deve ser reinventado. Superar os paradigmas de mercado está na cabeça dos verdadeiros inovadores e faz parte da Missão de grandes grupos empresariais e também, ao contrário do que pensam algumas pessoas, da Missão das principais redes de franchising.

COMO AS FRANQUIAS SUPERAM AS BARREIRAS AO CRESCIMENTO

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 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 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 faltem 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 e 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.

INTERNACIONALIZAÇÃO DE FRANQUIAS

Dentre seus mais de 250 clientes, 44 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. Car ol Block (EUA)
10. Yogen Früz (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)**
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 Florida – 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)**

Em negrito: com trabalhos em andamento

Em maio de 2015, a rede Odonto Brasil inaugurou sua primeira unidade no exterior em Orlando, na Flórida, com a assessoria da NetplaN Consultoria. 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.

A INTERNACIONALIZAÇÃO DE FRANQUIAS BRASILEIRAS

Franquias brasileiras vêm fazendo muito sucesso, tanto no Brasil como no Exterior! Trata-se de um segmento atraente e promissor, que oferece alternativas de excelentes negócios para quem montar um negócio de origem brasileira em outros países.

As 2703 franqueadoras em operação no Brasil em 2013 posicionam o país em terceiro lugar em número de marcas, superando os EUA e ficando somente atrás da China (onde os conceitos de licenciamento e de franquia se misturam) e a Coréia do Sul (país com grande número de micro franquias).

O faturamento consolidado das 2703 redes de franquias brasileiras atingiu em 2013 a cifra de R\$ 115,6 bilhões, montante equivalente a 2,4% do PIB.

Ao contrário do que acontece em quase todos os países, a grande maioria das redes de franquia em operação no Brasil, ou 92,4% das redes, são de origem local. O Brasil possui know-how e expertise em franchising para vender e exportar!

Estima-se que existem cerca de 30 mil redes de franquia em operação no mundo, dentre as quais 2703 redes brasileiras. Segundo a IFA, há franquias em operação em 65 diferentes setores da economia. Além de

representar um dos maiores mercados mundiais, tanto em termos de número de franqueadores como de franqueados, o Brasil é hoje um exportador de franquias.

Dentre as redes de franquia em operação no Brasil em 2013, a ABF recenseou 4,5% do total, ou 121 redes genuinamente brasileiras, com unidades no exterior naquele ano. Estas franqueadoras de origem brasileira com operações no exterior exportam seus conceitos de negócio para 60 países. Nada mal, considerando que no ano 2000 somente 15 franqueadoras brasileiras possuíam unidades no exterior!

Este movimento além fronteiras não ocorreu por acaso, foi fruto de um esforço concentrado que envolveu a Associação Brasileira de Franchising (ABF) e a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), por meio do programa Franchising Brasil. O SEBRAE se juntou recentemente ao esforço de promover as franquias brasileiras no exterior.

Saiba mais sobre como comprar e vender franquias brasileiras no exterior acessando o Guia de Orientação à Internacionalização de Franquias, material redigido por mim e recém publicado no portal do SEBRAE, pelo link

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/Guia-de-orientação-à-internacionalização-de-franquias>

RANKING DAS MAIORES FRANQUEADORAS DO MUNDO

Somente a rede McDonald's fatura mais do que o faturamento somado de todas as franqueadoras brasileiras. Somando o total de unidades das redes 7-Eleven, Subway e McDonald's, temos aproximadamente o total de unidades franqueadas em operação no Brasil.

Ainda temos muito a aprender sobre desenvolvimento e gestão de redes colossais e aplicar este conhecimento no mercado brasileiro, onde as redes ainda são 10 vezes menores em média do que as redes norte-americanas, não é mesmo?

TOP 10 – FRANQUEADORAS (base: início 2015)

POR FATURAMENTO GLOBAL

McDonald's - US\$ 89,1 bilhões
7-Eleven - US\$ 84,4 bilhões
KFC - US\$ 23,2 bilhões
Subway - US\$ 18,8 bilhões
Burger King - US\$ 16,3 bilhões
Hertz - US\$ 14,1 bilhões
Ace Hardware - US\$ 13,0 bilhões
Circle K - US\$ 12,0 bilhões
Pizza Hut - US\$ 12,0 bilhões
Wendy's - US\$ 9,4 bilhões

POR NÚMERO DE UNIDADES

7-Eleven - 53.856
Subway - 42.296
McDonald's - 35.429
KFC - 18.875
Pizza Hut - 14.967
Burger King - 13.667
H&R Block - 12.267
Hertz - 11.555
JAN-PRO - 11.540
Domino's - 10.886

NETPLAN CONSULTORIA NO VIRADA DE MESTRE

A NetplaN Consultoria esteve na edição do Virada de Mestre 2014, o primeiro Reality Show do Franchising Brasileiro! 26 Episódios semanais estiveram disponíveis entre maio e novembro de 2014. Acesse e conheça na prática como nossa consultoria trabalha e como ela consegue planejar, organizar e controlar negócios em rede de modo que pessoas comuns consigam obter resultados extraordinários! Daniel Alberto Bernard é de fato MESTRE em Franchising pela FEA-USP desde 1991 e já desenvolveu mais de 250 negócios que operam em rede, aumentando em mais de 10 mil unidades as redes de seus clientes. No caso, 16 dentre as melhores consultorias e prestadoras de serviços brasileiras interagiram e atuaram de forma integrada para oferecer seu melhor à rede SELETTI, a franqueadora sortuda que foi selecionada.



A NetplaN coordenou o sub-grupo responsável pelo desenvolvimento de ferramentas voltadas para a expansão da rede.

Conheça o Virada de Mestre 2014, o primeiro reality show do franchising brasileiro! Acesse o site www.viradademestre.com.br e aumente sua percepção sobre o trabalho que fazemos e que fizemos do Brasil o terceiro maior mercado mundial para franquias!

MICROFRANQUIAS SEGUEM EM ALTA

De acordo com a ABF, a taxa de mortalidade das microfranquias caiu de 15% para 8,4% em 2014. E a seção Microfranquias é a mais acessada de EXAME.com, de acordo com a Revista EXAME de 29/04/2015. Nela é possível encontrar informações a respeito de franquias com custo inicial de até 80.000 reais. Com reportagens sobre tendências do setor e vídeos com dicas para quem quer ter o próprio negócio, a seção também mostra as franquias mais baratas e rentáveis do mercado nacional. O trabalho desenvolvido pela NetplaN desde 2008 junto ao BID, em parceria com o Instituto Tomodati de Maringá, segue surtindo excelentes resultados! Confira em <http://bit.ly/expme>

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.

PIZZARIA RODÍZIO EM BALNEÁRIO CAMBORIÚ-SC

Pizzaria tradicional com marca de prestígio, lucro médio de R\$ 30.000 mensais. Valor R\$ 1.000.000. Para quem quer montar um negócio seguro e mora ou pretende morar na cidade mais turística de Santa Catarina!

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.

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

 **NetplaN**
CONSULTORIA

SOLUÇÕES COMPLETAS
PARA SUA REDE SER
LÍDER DE MERCADO

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

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

Avatar de apresentação do curso

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.

LANÇADO GUIA PARA INTERNACIONALIZAÇÃO DE FRANQUIAS

O guia que elaboramos a pedido da ABF e SEBRAE para orientar franqueadores brasileiros que desejam se internacionalizar e interessados em adquirir franquias brasileiras no exterior está **disponível gratuitamente pelo link: <http://goo.gl/TG1jc9>**



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>



OPORTUNIDADE
DE FRANQUIA
100%
SAUDÁVEL

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 manutenção de equipamentos e sistemas de franquias em operação ou em fase de formação

Alguns depoimentos:

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

Patric 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 formação 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 2015

| | | | | |
|----------|---------|---|-------------------------------|--|
| MARÇO | 26 a 28 | PALESTRAS ENTENDENDO FRANCHISING - ABF | Criciúma, Tubarão, Lages (SC) | Capacitação franqueadores e franqueados (sessões abertas ao público) |
| ABRIL | 17 a 19 | 21ª FRANCHISING FAIR | Belo Horizonte | Ação comercial NetplaN. Exposição e palestras oficiais |
| MAIO | 8 e 9 | JOGO DE EMPRESAS IN COMPANY: O JOGO DA FRANQUIA | Curitiba | Capacitação gestores de franquia (sessão aberta ao público) |
| JUNHO | 24 a 27 | ABF FRANCHISING EXPO | São Paulo | Ação comercial NetplaN. Exposição |
| AGOSTO | 14 a 16 | 22ª FRANCHISING FAIR | Salvador | Ação comercial NetplaN. Exposição e palestras oficiais |
| OUTUBRO | 1 a 3 | RIO FRANCHISING BUSINESS | Rio de Janeiro | Ação comercial NetplaN. Exposição |
| NOVEMBRO | 3 a 6 | ABF FRANCHISING NORDESTE | Olinda | Ação comercial NetplaN. Exposição |
| NOVEMBRO | 13 a 15 | 23ª FRANCHISING FAIR | Curitiba | Ação comercial NetplaN. Exposição e palestras oficiais |

Cursos de capacitação em franchising na FGV/ ISAE-PR dias 13 e 14 de abril e 7 e 8 de outubro (turmas fechadas).

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 | ROYAL-TIES | SITE |
|---|---|-----------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|
| ALIMENTAÇÃO | | | | |
|  | Fast-food (pastéis e complementos) | R\$ 200 mil a R\$ 360 mil + ponto | 5% F.B | www.10pasteis.com.br |
|  | Fast-food tipo hot-dog (sanduicheria, sucos e sorvetes) | R\$ 250 mil a R\$ 500 mil + ponto | 7% F.B | www.auau.com.br |
|  | Quiosque de Fondue de Chocolates e Queijos | R\$ 60 mil a R\$ 90 mil + ponto | 6% F.B | www.chocolate-andcheese.com.br |
|  | Cafeteria gourmet e bistrô | R\$ 180 mil a R\$ 240 mil + ponto | 5% F.B | www.exprescaffee.com.br |
|  | Fast-food (sanduíches leves) | R\$ 200 mil a R\$ 250 mil + ponto | 4% F.B | www.marietta.com.br |
|  | Fast-food e restaurante mexicano | R\$ 200 mil a R\$ 400 mil + ponto | 6% F.B | www.softtacos.com.br |
|  | Paletteria | R\$ 140 mil a R\$ 250 mil | 8% F.B | www.elpalettero.com.br |
|  | Salada de frutas com frozen | R\$ 140 mil a R\$ 155 mil | 10% sobre compras | www.mundoginga.com.br |
|  | Sorveteria superpremium | R\$ 160 mil a R\$ 295 mil + ponto | 5% F.B. | www.oficinasorvetes.com |
|  | Fast Food (crepes) | R\$ 250 mil a R\$ 350 mil | 6% F.B. | www.creps.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 |
|  | Sorveteria e Gelateria | R\$ 200 mil a R\$ 365 mil | 5% F.B | www.ulaulasorvetes.com.br |
|  | Casual Japanese Food | R\$ 420 mil a R\$ 620 mil | 3,5% F.B | www.wikimaki.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 | | | | |
|  | Educação infantil bilíngüe | A partir de R\$ 242 mil + ponto | Taxa fixa p/aluno (R\$ 923 /ano) | www.maplebear.com.br |
|  | Escola de inglês | R\$ 100 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 |

| FRANQUIA | SETOR DE ATIVIDADE | INVESTIMENTO INICIAL | ROYAL-TIES | SITE |
|---|--|-----------------------------------|----------------------|----------------------------------|
| SAÚDE | | | | |
|  | 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 | 10% sobre compras | www.lojascalci.com.br |
| VAREJO | | | | |
|  | Jóias de design contemporâneo | R\$ 225 mil + ponto | 4% F.B | www.designmariadolores.com.br |
|  | Piscinas em concreto | R\$ 630 mil a R\$ 1100 mil | 3% F.B | www.desjoyaux.com |
| SERVIÇOS ESPECIALIZADOS | | | | |
|  | Imobiliária | R\$ 110 mil a R\$ 210 mil | 5% a 7% F.B | www.c21.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 | 10% a 15% 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\$ 80 mil a R\$ 100 mil | 7% F.B | www.franquiavestarpainting.com |
|  | Reformas residenciais Franquia Master Brasil | R\$ 2,4 milhões | 1% F.B. | www.portas.com |
|  | 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\$ 580 mil | 8% F.B | www.redeodontobrasil.com |
|  | Salão de beleza especializado | R\$ 135 mil a R\$ 1 milhão | 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.certidaofacilcuritiba.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 foram conduzidas no final de março de 2015 por Daniel Alberto Bernard, diretor da NetplaN Consultoria



FRANCHISING FAIR EM 2015 PASSARÁ POR BH, SALVADOR E CURITIBA

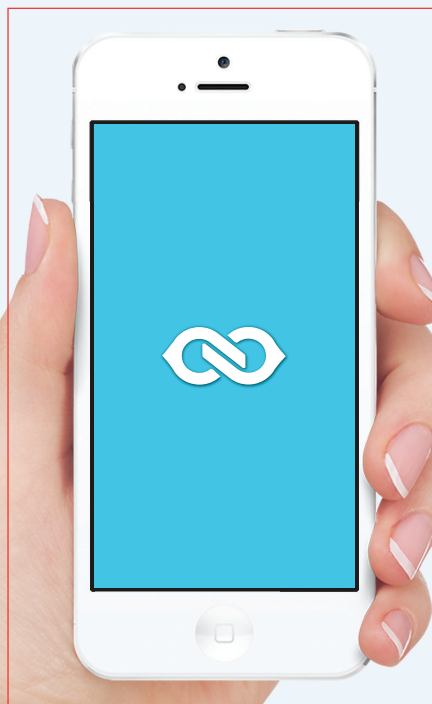
Público compareceu na 21ª edição da Franchising Fair no Expominas, em BH, em palestra proferida por Daniel Alberto Bernard sobre o tema Passo a Passo na escolha de uma franquia.



EXPEDIENTE

NetplaN News é uma publicação da NetplaN Consultoria.

Jornalista responsável: Giovana Bonetti – MTB 40273/SP – Diagramação: Paulo Ribeiro - www.phoribeiro.com.br
Rua Pe. Anchieta, 2454 | Cj. 1005 | Jd. Champagnat | CEP: 80.730-000 | Curitiba/PR | Tel/Fax.: (41) 3339.9933 Fone: (11) 2122.4013



Encontre a franquia ideal, em tempo real.

Match UP FRANQUIAS

É bem simples... baixe o APP em seu Smartphone e escolha a franquia certa para você! NetplaN, facilitando a busca pelos melhores negócios.

Baixe agora. Grátis!



CONSULTE O ESPECIALISTA!

> 24 anos no mercado de franchising. > 250 clientes. > 10 mil franqueados atendidos.

Áreas que atuamos:

> 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:

> 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



Curitiba - Fone +55 41 3339 9933 > São Paulo - Fone +55 11 2122 4013
 e-mail: mkt@netplanconsultoria.com.br
www.netplanconsultoria.com.br > www.franquianaweb.com.br

