

DESTAQUES
FRANQUIAS COM CRESCIMENTO
EXPONENCIAL

FRANQUIA CANADENSE BUSCA
FRANQUEADOS NO BRASIL

DANIEL BERNARD PARTICIPA DO
VIRADA DE MESTRE 2014

INFORMATIVO

Franquias com crescimento exponencial

Ser pioneiro é ótimo, mas saber explorar a novidade pode ser ainda melhor

Muitas franqueadoras apresentam fases de crescimento exponencial. Uma vez superada a fase piloto, passados um a dois anos da abertura das primeiras unidades, chega a hora do crescimento acelerado e em escala. Algumas características do negócio podem se apresentar como inovadoras aos olhos do cliente: um produto diferenciado, acessível, fácil de ser apresentado, sem muitas objeções à primeira vista; um preço acessível ou uma relação de custo-benefício favorável e perceptível antes do consumo do produto ou serviço; uma comunicação atraente e persuasiva; um atendimento de primeira; e eis que surge a mais nova febre da cidade!

É nesta fase que a rede precisa se capitalizar e se consolidar como negócio. Ela consegue atrair e reter talentos e recursos financeiros, está aquecida, e precisa de estrutura para sustentar seu crescimento. Investidores disputam a vaga para se tornarem os primeiros a trazerem a novidade para sua região.

Em paralelo, concorrentes à espreita já mapeiam os pontos fracos e procuram logo superar as barreiras à entrada, de modo

a desenvolver e a reproduzir uma cópia do conceito original. Paletterias mexicanas fazem fila no litoral catarinense, reproduzindo o conceito original, concebido em Curitiba. O dono da Chilli Beans, Caito Maia, ganhou tanto dinheiro vendendo óculos no país com margens de lucro tão extraordinariamente altas que atraiu a concorrência estrangeira.

É preciso aproveitar o boom da novidade enquanto durar. Ficou fácil montar lojas de Frozen yogurt depois que descobriram que os fornecedores da líder nacional Yogoberry e da líder mundial, a canadense Yogen Früz, resolveram vender para qualquer um que se apresentasse para adquirir seus produtos. Por esta razão, a partir de um determinado momento o mercado ficou saturado.

Quem copia simplesmente não tem a mesma imaginação e iniciativa de quem cria, e costuma ser taxado como um seguidor de tendência muitas vezes de caráter duvidoso. O curioso e paradoxal é que existe algo de positivo no caso de cópias melhoradas do original, o chamado "copicat". Ser pioneiro é ótimo, mas saber explorar a novidade pode proporcionar um resultado ainda maior. E o ótimo pode ser inimigo do bom. O McDonald's não é um caso raro de concorrente tardio que se tornou líder do mercado. Diferentemente da percepção comum, que confere exagerado peso aos inventores, os vencedores costumam chegar mais tarde. Dois professores da New York University, Gerard Tellis e Peter Golder, mostraram isso em uma análise histórica de 500 marcas em 66 mercados nos Estados Unidos entre 1856 e 1979. Durante os 123 anos examinados, o percentual de fracasso dos pioneiros foi de 47%. A fatia de mercado conquistada pelo inovador não passou, em geral, dos 10%. O líder de cada área entrou no mercado, em média, 13 anos depois do inovador.

Fonte: Daniel Alberto Bernard. Artigo publicado no jornal Gazeta do Povo. 08-05-2014

QUAL O PERFIL IDEAL DE UM FRANQUEADO?

Para quem pensa em investir em uma franquia, é necessário saber o que é necessário para se ter sucesso nesta atividade. Franqueadores buscam franqueados acima de um perfil mínimo: capital inicial disponível, tempo para se dedicar ao negócio, formação mínima para ser capaz de compreender e seguir instruções. Pouca gente, contudo, sabe qual seria o perfil ideal de um franqueado. Um bom franqueado é um bom gestor, em suas 4 dimensões principais: um gestor operacional, gestor de pessoas, gestor do capital inicial e do capital de giro, e um gestor com foco no atendimento e vendas, seguindo as estratégias de branding, marketing e comunicação estabelecidas pela franqueadora.

Um bom gestor pode ou não ser formado em Administração de Empresas. Há muitos bons gestores formados em Nutrição ou em Análise de Sistemas, por exemplo, cursos que ensinam a pensar por processos. Fisioterapeutas, médicos e dentistas têm dificuldade em assumir papéis como gestores pois utilizam as duas mãos ao mesmo tempo em suas atividades profissionais. Como são executores, desligam o celular, e nos intervalos dos trabalhos, ligam para as pessoas mais próximas para checar se nenhuma "bomba" estourou neste interim.

O faturamento, a lucratividade e a rentabilidade de uma atividade em-

preendedor não são pré-determinados nem garantidos, dependem de inúmeros fatores. Os principais são a localização do ponto comercial e o potencial de mercado, o mix de produtos e serviços, o capital empatado no negócio, a equipe, e o perfil do gestor. Existem ferramentas de geomarketing capazes de prever com relativa precisão o faturamento de uma unidade franqueada, nos casos nos quais a rede já possua várias unidades. Há patamares de faturamento determinados pelo ponto comercial. O faturamento pode variar 10 vezes ou mais, bastando somente mudar a localização do empreendimento. Dada a localização do ponto, o faturamento pode aumentar ou diminuir em até 30%, mudando somente o gestor do negócio. Um gerente com salário fixo de R\$ 2 mil a R\$ 3 mil pode administrar um negócio que fature R\$ 100 mil mensais e lucre R\$ 15 mil, portanto com margem de 15%. Um bom franqueado pode neste mesmo local faturar até R\$ 130 mil! O faturamento adicional pode proporcionar um lucro total de R\$ 30 mil, ou uma margem de 23%. Por outro lado, um mal gestor, passivo e sem tempo para se dedicar ao negócio, fatura R\$ 70 mil neste mesmo local e lucra R\$ 5 mil, ou 7%. A diferença entre R\$ 30 mil e R\$ 7 mil, ou seja, R\$ 23 mil, é o chamado "sobrelucro". Como se diz popularmente, tem gente capaz de "tirar leite de pedra". Ou seja, todo franqueador busca idealmente franqueados capazes de gerar um sobrelucro, superando o desempenho de um gerente contratado!

Fonte: Daniel Alberto Bernard. Artigo publicado no jornal Gazeta do Povo. 26-09-2013

MICROFRANQUIAS: MACROTENDÊNCIA PARA 2014

Microfranquias se aplicam a negócios em rede que requerem um investimento inicial inferior a R\$ 80 mil. Trata-se da nova fronteira do sistema de franchising, pois une os 3 grandes objetivos na montagem de novos negócios: baixo custo de entrada, payback relativamente rápido, negócio estável e duradouro.

As microfranquias atendem adequadamente à demanda por franquia no Brasil ainda não suprida. Dentre os potenciais franqueados, 70% buscam negócios com investimento inicial abaixo dos R\$ 100 mil. No entanto, somente 21% das franqueadoras em operação atendem a este quesito.

Trata-se de estratégia para expansão de negócios em rede em grande escala. Por outro lado, sua aplicação bem sucedida requer franqueadores bem estruturados, com forte controle centralizado de gestão e com custos viáveis de supervisão e controle.

Segundo dados da ABF, as microfranquias registraram crescimento em número de unidades (29%) e em faturamento (31%) em 2013. São responsáveis por 5,11% (em 2012 era 4,4%) da receita total do setor de franchising e atingiu R\$ 5,9 bilhões no ano passado. São 384 marcas em operação, o que representa um avanço de 4%. Já em número de unidades, o número alcançou 17.197 pontos de venda. Estima-se que estes percentuais tendem a crescer muito nos próximos anos.

Para 2014, estimamos uma forte expansão no número de microfranqueados, sobretudo nos segmentos de serviços especializados, beleza, saúde, educação, informática e negócios que possam operar com pouco ou nenhum estoque, no formato home base ou fora de shopping centers.



Daniel Bernard
Diretor Geral NetplaN Consultoria

NEGÓCIO PRÓPRIO, FRANQUIA OU EMPREGO?

Para quem pensa em montar um negócio, a primeira dúvida consiste em optar pela montagem de um negócio próprio ou investir numa franquia. Esta é de fato uma encruzilhada fundamental, pois leva a caminhos bem distintos. Nos dois casos, estamos falando de empreendedores em busca por independência e autonomia. Há pessoas que não gostam de ter chefe e que preferem correr mais riscos, em troca de um retorno potencialmente maior. Estes são os Empreendedores com E maiúsculo que preferem se arriscar e montar um negócio próprio independente. Aqueles que preferem pagar por uma curva de aprendizagem e optam por correr riscos administráveis são os que optam por uma franquia. Já quem busca segurança, prefere um emprego. Ou um emprego no setor público, para quem prefere a maior segurança possível e uma renda estável, razão pela qual os cursinhos preparatórios para concursos públicos proliferam por todo lugar.

A escolha por um destes caminhos depende de questões de foro íntimo. Pesa muito nesta auto-análise a capacidade de se trabalhar em equipe com outras pessoas e dividir tarefas e responsabilidades. Ocorre que a legislação brasileira não favorece a criação de empresas com sócios que não se conheçam bem. Por esta razão, dentre mais de 7 milhões de empresas no Brasil, cerca de 68% delas são empresas

do “eu sozinho”! A maioria das Sociedades Limitadas foram compostas por um sócio, o verdadeiro criador da ideia e do conceito de negócios, e um outro sócio pró-forma, geralmente um parente próximo de confiança, sem funções relevantes na sociedade além de emprestar o nome. O sucesso das MEIs e das EIRELIs não veio a toa. Mas isto também significa que o capitalismo brasileiro é predominantemente individualista e pouco desenvolvido, pela dificuldade inerente ao esforço de duas ou mais pessoas se unirem e trabalharem em uma ideia em comum! Ora, quando duas pessoas concordam em trabalhar numa mesma atividade empresarial e a dividirem tarefas e lucros, remando o barquinho na mesma direção, é como se algo mágico acontecesse com aquele grupo! A sinergia decorrente desta união de esforços numa mesma direção pode fazer com que pessoas comuns obtenham resultados extraordinários!

Observamos que pequenos grupos de 5 a 15 pessoas, com estruturas leves e com poder distribuído em diferentes níveis na organização é o que mais se aproxima de uma estrutura organizacional ideal em termos de eficiência e produtividade. O bônus de uma sociedade reduzindo o ônus de se trabalhar com pessoas que não se conhecem muito bem é o que buscam as melhores redes de franquia em operação no mercado brasileiro e mundial, sendo esta uma das principais atratividades desta pujante modalidade de negócios.

Fonte: Daniel Alberto Bernard. Artigo publicado no jornal Gazeta do Povo. 21-11-2013

COMO IDENTIFICAR FRANQUIAS MAL ESTRUTURADAS

Uma franquia envolve basicamente a cessão do direito de uso de uma marca a terceiros, o acesso a um know-how testado e de sucesso comprovado, num determinado território, por um determinado período de tempo. É possível avaliar se uma franqueadora atende a estes requisitos antes de se firmar contrato com ela.

Temos no Brasil um grande número de redes de franchising cujas marcas licenciadas não estão registradas junto ao INPI – Instituto Nacional da Propriedade Industrial, entidade com sede no Rio de Janeiro. Muitas marcas são requeridas, porém ainda não são registradas. Enquanto não sai o registro definitivo, não se é dono destas marcas. Como o registro demora de 2 a 4 anos (ou mais) para sair, muitas redes licenciam marcas em caráter precário, correndo o risco de venderem algo que de fato ainda não lhes pertence de direito. Você pode verificar a situação da marca no site www.inpi.gov.br, e checar a saúde financeira do franqueado junto ao SERASA, basta solicitar o CNPJ da empresa franqueadora.

Temos um elevado percentual de redes no Brasil que sequer possuem uma unidade própria, onde o conceito de negócio precisaria ter sido testado antes de ser transferido a terceiros, o que inviabiliza a elaboração de um Plano de Negócios minimamente confiável.

E temos uma legislação (Lei 8955/94) que exige somente a informação sobre as unidades que se desligaram da rede nos últimos 12 meses. Caso uma unidade tenha se desligado há 13 meses ou mais, simplesmente esta informação pode ser omitida. Bons franqueadores vão além do mínimo exigido por Lei e passam os dados de seus franqueados atuais e ex-franqueados.

Temos redes montando negócios similares a cada esquina, criando uma competição interna na rede (intrabrand competition), gerando canibalismo na própria rede, sem a menor noção sobre como estudar o potencial de um mercado ou como adotar critérios de geomarketing na seleção de ponto comercial. E temos shopping centers que acenam com contratos de duração inferior a 5 anos, expondo unidades franqueadas ao risco de interromperem suas atividades antes mesmo da obtenção do retorno sobre o investimento.

Todos devem buscar e ter acesso às melhores práticas do setor, aumentando seu grau de consciência sobre os graves problemas e malefícios que podem ser proporcionados a partir do mau uso do sistema de franchising. Talvez o melhor negócio disponível na atualidade seja uma franquia bem formatada e gerida. Por outro lado, ninguém merece investir as economias de toda uma vida numa franquia mal estruturada.

Fonte: Daniel Alberto Bernard. Artigo publicado no jornal Gazeta do Povo. 16-01-2014

NETPLAN CONSULTORIA NO VIRADA DE MESTRE 2014

A NetplaN Consultoria está na edição do Virada de Mestre 2014, o primeiro Reality Show do Franchising Brasileiro! 26 Episódios semanais estarão disponíveis entre maio e novembro deste ano. Acompanhe 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 240 negócios que operam em rede, aumentando em mais de 10 mil unidades as redes de seus clientes. No caso, serão 16 dentre as melhores consultorias e prestadoras de serviços brasileiras interagindo e atuando de forma integrada para oferecer seu melhor a franqueadora sortuda selecionada.



Acompanhe o site www.viradademestre.com.br e fique por dentro da novidade deste ano que vai aumentar sua percepção do trabalho que fazemos e que fizeram do Brasil o terceiro maior mercado mundial para franquias!

Conheça o Virada de Mestre 2014, o primeiro reality show do franchising brasileiro! Consultor: Daniel Bernard – NetplaN Consultoria, Diretor Geral - Área: Expansão da Rede

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

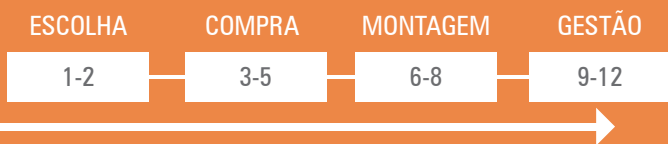
11. Relacionamento Franqueador-Franqueado
12. Relacionamento Franqueado-fornecedores

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



Avatar de apresentação do curso

CACHOS & CIA LANÇA SEU SISTEMA DE FRANQUIAS

Sediada no município de Vitória-ES, a CACHOS & CIA é um instituto de beleza especializado em cabelos crespos, cacheados e ondulados. Em operação desde 2009, a empresa lança em 2014 sua franquia de salões de beleza. A empresa possui fábrica própria de produtos cosméticos.

O know-how da rede inclui método e técnicas de relaxamento, aplicação de produtos químicos e fabricação de cremes de pentear, além de processos sistematizados e adaptados às necessidades do mercado brasileiro, com foco nas classes B e C. O posicionamento diferenciado proporciona uma demanda ininterrupta e resultados excepcionais. A empresa líder neste segmento é a Beleza Natural, que opera somente com unidades próprias e não concede franquias.

O serviço principal prestado pela empresa é o Mega Relaxante, com hora marcada ou sem agendamento prévio. Há demanda contínua para este

tipo de serviço, o carro-chefe da empresa. Os valores são acessíveis e variam de acordo com o dia da semana. A empresa aplica ainda coloração e tonalizantes, tratamentos de hidratação e reconstruções e serviços de cabeleireira.

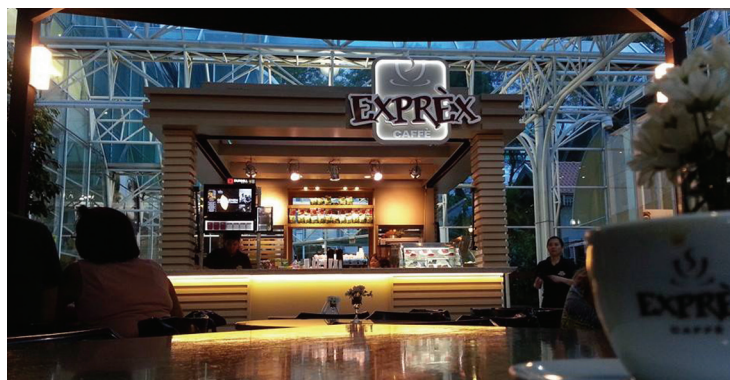


Cachos & Cia
Cabelos cacheados naturalmente

Operação em rua completa a partir de R\$ 460 mil. Somente loja para revenda de produtos a partir de R\$ 135 mil. Maiores informações: franquia@onda.com.br; www.cachosecia.com.br

EXPRÈX CAFFÈ INAUGURA NOVA UNIDADE FRANQUEADA

Com o apoio da assessoria especializada da NetplaN Consultoria, a rede Exprèx Caffè inaugurou em janeiro de 2014 sua terceira unidade, desta vez no Shopping Novo Batel, no coração do Batel, em Curitiba. A NetplaN aproximou a franqueadora, formatada pela consultoria, da franqueada Carla Yano, ex-dekassegui. Avaliou o ponto comercial, onde um café já operava há mais de 20 anos, e apresentou o conceito ao proprietário do Shopping, sr. Luis Celso Branco, amigo de longa data do Diretor da consultoria. De quebra, apresentou o Banco PAN, instituição parceira da NetplaN, à franqueada, que conseguiu um financiamento com 160 meses para pagar o investimento inicial. Mais um case de sucesso com a assinatura da NetplaN.



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 2014

ABRIL	1 a 5	FEIRA DO EMPREENDEDOR SEBRAE MG	Belo Horizonte	Ação comercial NetplaN. Consultoria ao SEBRAE MG
ABRIL	24 a 27	FEIRA DO EMPREENDEDOR SEBRAE AM	Manaus	Ação comercial NetplaN. Exposição em parceria com a Vetur Varejo e Franchising
ABRIL	25 a 27	18ª FRANCHISING FAIR	Goiânia	Ação comercial NetplaN. Exposição e palestras oficiais
MAIO	24 a 25	JOGO DE EMPRESAS IN COMPANY: O JOGO DA FRANQUIA	Lajeado	Capacitação gestores de franquia
JUNHO	4 a 7	ABF FRANCHISING EXPO	São Paulo	Ação comercial NetplaN. Exposição
AGOSTO	29 a 31	19º FRANCHISING FAIR	Fortaleza	Ação comercial NetplaN. Exposição e palestras oficiais
SETEMBRO	25 a 27	RIO FRANCHISING BUSINESS	Rio de Janeiro	Ação comercial NetplaN. Exposição
OUTUBRO	24 a 26	20º FRANCHISING FAIR	Porto Alegre	Ação comercial NetplaN. Exposição e palestras oficiais
OUTUBRO/ NOVEMBRO	29 a 02	14ª CONVENÇÃO ABF DO FRANCHISING	Transamérica Comandatuba	Participação no evento

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\$ 150 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.chocolateandcheese.com.br
	Alimentação (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
	Cupcakes	R\$ 120 mil a R\$ 290 mil + ponto	5% F.B.	www.cupcakecompany.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.oficinasorvete.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%	www.domconchiglione.com.br
	Frango no Balde e Açaí	R\$ 119 mil a R\$ 300 mil	6%	www.exagerado.net
	Kebabaria Fast Casual	R\$ 180 mil a R\$ 360 mil	6%	www.laffa.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
EDUCAÇÃO				
	Educação infantil bilingüe	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.rockefellerbrasil.com.br
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 mensais	www.terezazanchi.com.br

FRANQUIA	SETOR DE ATIVIDADE	INVESTIMENTO INICIAL	ROYAL-TIES	SITE
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
	Calçados e acessórios	R\$ 410 mil + ponto	20% sobre compras	www.zarkha.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
	Cosméticos a base de café	R\$ 145 mil	2% F.B.	www.kapeh.com.br
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
	Rastreamento de veículos	R\$ 50 mil a R\$ 70 mil	R\$ 25 por equipamento instalado	www.rastrum.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
	Negociações online	A partir de R\$ 16 mil	R\$ 300	www.linkaberto.com.br
	Portal de anúncios de locação	A partir de R\$ 50 mil	R\$ 500	www.loqueaqui.com.br
	Construção a preço de custo e a preço fechado	R\$ 162 mil a R\$ 290 mil	8%	www.valorrealinvestimento.com.br
	Implantodontia e Higiene Bucal	R\$ 380 mil a R\$ 580 mil	8%	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

PARTICIPAÇÃO DA NETPLAN NA FEIRA DO EMPREENDEDOR DO SEBRAE-MG

Entre os dias 01 e 05 de abril, aconteceu em Belo Horizonte, Minas Gerais, a 6ª edição da Feira do Empreendedor. O evento, realizado no Minascentro, pelo Sebrae-MG, reuniu 105 marcas expositoras e público de 21.519 visitantes interessados em investir em seu próprio negócio.

A NetplaN acompanhou 9 dentre as 18 empresas participantes do Programa SEBRAE Minas Franquia nesta edição da Feira do Empreendedor do SEBRAE:

FRANQUEADORA	WEBSITE
A Massa - Pizzaria Gourmet	www.amassapizzaria.com.br
By Me - Instituto de Formação em Estética	www.institutobyme.com.br ; www.facebook.com/escoladeestetica
Clube dos 13 - A casa dos torcedores de futebol	www.clubedos13.com
Doce da Roça - Delícias da Roça	www.docedaroca.com.br
Ducks Sports - Artigos esportivos	www.ducks.com.br
Kapeh - Cosméticos a base de café	www.kapeh.com.br
Sellos - Acessórios e joias	www.sellosacessorios.com.br
Seu Mostarda - Hot Dogs	www.seumostarda.com.br
Top Music - Escola de Música	www.escolatopmusic.com.br

Depoimento de Vanessa de Figueiredo Vilela Araujo, franqueadora da rede Kapeh: A feira do empreendedor gerou uma grande exposição da marca para o público em geral e também a possibilidade de ter um feedback desta novo modelo de negócios para a Kapeh, que são as franquias. Conversamos com alguns potenciais candidatos e foi importante para confirmarmos o grande potencial deste mercado. Segundo dados da ABF, o mercado de cosméticos cresceu o dobro da média geral, chegando a 23,9%, sendo o segmento de franquias que mais cresce no Brasil!



O acompanhamento das redes que expuseram no evento marcou o final da intervenção da NetplaN Consultoria junto à segunda turma do Programa SEBRAE Minas Franquias, coroando um trabalho de 2 anos no suporte à expansão de 18 novos franqueadores mineiros.

PARTICIPAÇÃO DA NETPLAN NA 18ª FRANCHISING FAIR EM GOIÂNIA

Pela primeira vez a Franchising Fair, feira itinerante especializada em franchising, aconteceu na cidade de Goiânia (Abril 2014). A NetplaN participou como expositora e Daniel Alberto Bernard ministrou 3 palestras no evento, sobre os temas Como Escolher a franquia Certa, Como tornar-se um franqueado de sucesso e Como tornar-se um franqueador de sucesso. Goiás é o nono Estado do Brasil em número de franqueadores e 11 em número de franqueados. É a sede de franqueadores como Cartório Mais e QG Pastéis.



EXPEDIENTE

NetplaN News é uma publicação da NetplaN Consultoria.

Jornalista responsável: Giovana Bonetti – MTB 40273/SP – Diagramação: Ergus Estúdio Design - www.ergus.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

Soluções completas para sua rede de franchising ser líder de mercado

O caminho da Interdependência!



A NETPLAN Consultoria é especializada em Franchising e expansão comercial. Com 23 anos de mercado, mais de 240 redes formatadas e mais de 10000 unidades atendidas. Conheça nossas soluções em EAD.

Alguns dos nossos clientes em fase de expansão:



CLASSIFICADOS

EMPRESA ESPANHOLA NO SEGMENTO DE COSMÉTICOS, LÍDER DE MERCADO EM SEU SEGMENTO, BUSCA DISTRIBUIDORES REGIONAIS

A empresa atua a mais de 50 anos, possui subsidiária no Brasil desde 2009 e atualmente opera em cerca de 40 países, além de estar negociando a entrada em outros 5 países. Possui uma ampla linha de produtos e um investimento muito forte em P&D (Pesquisa e Desenvolvimento de produtos de alta tecnologia). A empresa pretende doravante expandir suas operações no atacado e no varejo brasileiro e oferecer aos seus clientes uma excepcional experiência de compra, oferecendo diversas modalidades de negócios, nos segmentos de maquiagem, tratamento facial, centros técnicos (linha educativa), linha solar, unhas e depilação a laser, dentre outros. A empresa está nomeando distribuidores regionais, preferencialmente empresas que atuem no segmento e que tenham interesse em atuar com produtos de uso profissional e foco no atendimento a salões de beleza. Experiência anterior no segmento e uma excelente rede de contatos com salões de beleza nas regiões de interesse são fortemente apreciados. Interesse principal nos Estados do Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas e Sergipe, com possibilidade de atuação nos Estados da Bahia, Maranhão, Piauí e Tocantins. A Região Norte ainda está disponível, à exceção do Estado do Pará.

Maiores informações: netplan@onda.com.br

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, lucro médio de R\$ 45.000 mensais. Valor R\$ 1.200.000. Para quem quer montar um negócio seguro e estável.

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\$ 750 mil payback

esperado 30 meses base resultados atuais comprovados.

COSMÉTICOS EM POUSO ALEGRE-MG

Netplan Consultoria assessora repasse de unidade franqueada de rede mineira do setor de cosméticos em Pouso Alegre. Ponto excepcional, produtos diferenciados, rede premiada. Valor R\$ 160 mil. Busca negociação rápida.

QUER ADQUIRIR PARTICIPAÇÃO EM EMPRESAS FRANQUEADORAS?

Temos vários clientes interessados no ingresso de investidores e/ou parceiros estratégicos. Consulte-nos! netplan@onda.com.br

EMPRESA LÍDER BRASILEIRA NO MERCADO DE COSMÉTICOS BUSCA FRANQUEADOS PILOTO EM CURITIBA.

Condições especiais para quem quiser operar as primeiras unidades piloto da rede, no formato de quiosques em shopping centers curitibanos! Produtos de ótima aceitação vendidos a preços acessíveis, investimento inicial na faixa de R\$ 135 mil por quiosque.

DIVISÃO NETSTAFF - VAGAS EM ABERTO CURITIBA

Secretária comercial de Diretoria trilingue (inglês/espanhol) – 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