

6 COISAS QUE VOCÊ PRECISA SABER ANTES DE ABRIR UMA FRANQUIA

INTRODUÇÃO	03
A ESCOLHA DA FRANQUIA	05
A IMPORTÂNCIA DO CAPITAL DE GIRO	10
OS DOCUMENTOS NECESSÁRIOS AO ABRIR UMA FRANQUIA.....	13
A PREPARAÇÃO PARA GESTÃO DA FRANQUIA	18
CONCLUSÃO	21
SOBRE A EMPRESTA.....	23



Introdução



As franquias são modelos de negócio mais seguros e apresentam diversas vantagens em relação às empresas fundadas do zero. No entanto, antes de escolher uma franquia é preciso analisar alguns fatores.

A escolha da marca e do tipo de negócio pode **determinar o sucesso da empreitada**. Isso porque se você optar por uma franquia que não tem muito a ver com seu perfil de empreendedor, terá dificuldade de administrar sua empresa.

Nesses casos, além da frustração em relação ao negócio, há o risco de prejuízos financeiros, caso a empresa não prospere. **Para saber como escolher a franquia certa** é preciso fazer pesquisas, analisar seu perfil, sua capacidade financeira, o formato do negócio e outras questões importantes, que vão impactar a gestão do negócio.

Neste e-book, separamos informações valiosas para quem deseja entrar no mundo do franchising. Nele, você encontra dicas de como escolher a franquia certa, sobre quais documentos são necessários para a abertura do negócio, entre outras informações importantes. Boa leitura!



A escolha da franquia

Dentre as diversas marcas disponíveis no mercado, como escolher a melhor para você? Antes de “bater o martelo” é preciso considerar alguns pontos importantes:

1. SEU PERFIL DE EMPREENDEDOR

Na hora de abrir um negócio você precisa analisar seu perfil. Então, **pense no que gosta de fazer**. Se a área de atuação da franquia for algo que esteja fora do seu campo de habilidades e experiências, o risco de não dar certo é maior. Claro que você pode escolher algo que não tenha experiência, mas precisa observar se o suporte será eficiente para ajudar na administração do negócio.

Por exemplo: franquias do setor alimentício requerem mais tempo de dedicação, pois funcionam de segunda a segunda. Então, para escolher esse tipo de negócio, você precisa estar disposto a trabalhar aos finais de semana e/ou feriados.





2. REFERÊNCIA DE OUTROS FRANQUEADOS

Mesmo que uma franquia seja bem posicionada no mercado, a melhor forma de saber sobre seu funcionamento e resultados é **conversando com outros empresários da rede**. Com uma visita a algumas unidades você consegue observar como é o suporte da franquia, pode ter informações na prática sobre o dia a dia do negócio, a relação da franquia com o franqueado, qualidade do suporte e do treinamento.

Além disso, você pode aproveitar a oportunidade para perguntar se os franqueados estão satisfeitos com o negócio e se eles recomendam aquele modelo de franquia e a respectiva marca.

3. SUPORTE AO FRANQUEADO

O suporte ao franqueado é outro ponto muito importante que deve ser analisado. Geralmente, a franqueadora oferece auxílio até mesmo para escolha do ponto comercial, pois o local da unidade influencia no sucesso do negócio.

Além disso, principalmente nos primeiros meses, o franqueado precisa muito de **suporte para aprender a vender os produtos ou serviços** e fazer a gestão do negócio de acordo com os padrões da franqueadora. Então, você deve buscar informações sobre a qualidade do suporte e como ele é oferecido. A franqueadora envia consultores de campo? O treinamento para os funcionários é feito presencialmente ou on-line? Os canais de comunicação são eficientes?

Analisar essas questões é importante para que você escolha a franquia certa, pois ter um bom suporte da franqueadora, principalmente no início das atividades é essencial para o sucesso dos negócios.

4. VALOR DE INVESTIMENTO

Existem franquias de todos os valores, desde as mais acessíveis até aquelas que pedem investimento mais alto. As microfranquias têm um valor mais baixo, pois em muitos casos, o empreendedor pode atuar em regime home office. Porém, também tem um retorno menor.

Para abrir uma franquia pode ser necessário pagar um valor referente à taxa de franquia e no caso de empresas maiores, também há custos com montagem de toda a infraestrutura do negócio. Além de equipamentos e móveis, será necessário fazer uma reforma no imóvel para que ele atenda às exigências da franqueadora.

No mais, você ainda deve ter um capital de giro, pois enquanto o negócio não gera lucros, você precisa ter dinheiro para cobrir os custos operacionais da franquia. Caso não tenha outra fonte de renda, seu capital ainda deve cobrir suas despesas pessoais.

5. RELACIONAMENTO DA FRANQUEADORA COM OS FRANQUEADOS

Ao abrir uma franquia você se torna dono de seu próprio negócio, mas deve prestar contas à rede sobre a rentabilidade do negócio, problemas de gestão, entre outros diversos assuntos. Todo o **trabalho dos franqueados é avaliado e supervisionado** e, por isso, o relacionamento entre as partes devem ser o melhor.

Durante a vigência do contrato, as duas partes ficarão em contato constante. Então, você deve avaliar se há suporte no horário em que os franqueados trabalham, se há atualizações constantes sobre a empresa e se há uma equipe treinada e qualificada para tirar todas as dúvidas necessárias.

6. A PROPOSTA DA FRANQUEADORA

A proposta da franqueadora para a abertura do negócio também deve ser levada em consideração. Ao usar a marca da empresa, avalie quais são as taxas que você precisará pagar. O tempo de vigência do contrato e as condições de renovação também deve ser observados.





A importância do capital de giro



O capital de giro é o recurso financeiro disponível que faz a empresa se manter enquanto não gera lucros. O capital consiste em dinheiro vivo, mas abrange seus bens como contas a receber, saldo da conta-corrente, aplicações financeiras e mercadorias

O capital de giro da empresa resulta entre o dinheiro disponível no caixa e o valor necessário para o pagamento das contas do negócio. Para que as contas da empresa fiquem equilibradas é necessário que esse capital seja administrado com sabedoria.

Seu papel é garantir a saúde financeira, pois em caso de falta dele, o empreendedor pode recorrer a empréstimos em bancos e instituições financeiras e instituições financeiras e isso não é bom para uma empresa que está começando.

ENTENDA COMO CALCULAR O CAPITAL DE GIRO

Para fazer o cálculo do capital de giro da empresa é preciso considerar:

- investimentos para o estoque (se houver);
- gastos com pagamento de funcionários;
- custos fixos como despesas com aluguel, água, luz e telefone;
- impostos;
- parcelas de juros e empréstimos financeiros;
- saldo bancário;
- contas a pagar e receber.



O cálculo é feito com uma **fórmula simples**:

$$\text{CGL} = \text{AC} - \text{PC}$$

- CGL — capital de giro líquido e a todos os recursos;
- AC — se refere ao ativo da empresa como caixa, bancos, contas a receber e outros recursos;
- PC — corresponde a contas a pagar, empréstimos, fornecedores, entre outros.

A photograph of three women sitting at a table in a meeting, looking at documents. The scene is warmly lit with an orange glow. The woman on the left has curly hair and glasses, the middle woman has long straight hair, and the woman on the right has wavy hair. They are all smiling and engaged in conversation. A white vertical line is on the far left side of the image.

Os documentos necessários ao abrir uma franquia

A franqueadora disponibiliza ao franqueado alguns documentos que são essenciais para o início das atividades. Caso a detentora dos direitos da marca não disponibilize esses documentos, você não deve dar continuidade no processo de adesão da franquia.

Essa documentação é essencial para que o franqueado entenda os direitos e deveres que ele e a franqueadora têm em relação à parceria firmada. Vamos conhecer cada um deles logo a seguir.





CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA (COF)

Esse é o primeiro documento que deve ser analisado antes de escolher uma franquia. A franqueadora já deve fornecer a COF para o candidato logo que ele passa no processo de seleção para a abertura da unidade.

No documento, devem constar as informações que possibilitem ao candidato conhecer melhor a empresa e deve ser disponibilizada com no mínimo 10 dias de antecedência da assinatura do contrato ou pré contrato. Veja os dados que devem ter na Circular de Oferta de Franquia:

- histórico resumido da franqueadora e seus sócios;
- balanços e demonstrações financeiras do negócio;
- informações sobre possíveis pendências na justiça;
- descrição das atividades do negócio e responsabilidades do franqueado;
- perfil ideal do franqueado;
- exigências em relação à presença do franqueado na gestão do negócio;
- valor de investimento e condições de pagamento;
- relação completa de franqueados e ex-franqueados desligados nos últimos 12 meses;
- definição do território de atuação;
- período de renovação do contrato de franquia, entre outras informações.

PRÉ-CONTRATO E CONTRATO

O pré-contrato é um ensaio para a assinatura do contrato, mas nessa fase, o candidato já paga a taxa de franquia e começa a fazer os treinamentos necessários para a abertura do negócio. No entanto, nesse documento deve constar uma possibilidade de rompimento da relação entre ambas as partes e outras informações como: características do ponto comercial; normas e detalhes sobre a instalação da unidade, dados sobre o treinamento oferecido pela franqueadora, cláusula que fala sobre a possibilidade da rescisão entre ambas as partes por decisão de qualquer uma delas, prazo para o início da abertura da unidade adquirida, informações sobre a obrigatoriedade do franqueado, constituir empresa e providenciar os documentos necessários para o fechamento da parceria.

O pré-contrato não é um documento obrigatório e, por isso, nem todas as redes oferecem esse documento.





Por último temos o contrato, que é assinado pelas duas partes, firmando a adesão do franqueado à rede. No documento deve constar as responsabilidades da franqueadora e do franqueado.

No contrato deve conter informações como:

- informações sobre valores e taxas
- como será a observação do padrão de qualidade da marca
- causas e efeitos da rescisão contratual
- outros pontos que são importantes para a manutenção da parceria entre os envolvidos.



A preparação para gestão da franquia

O suporte oferecido pela franqueadora é essencial para o sucesso dos negócios, mas, além disso, você deve se preparar para fazer a gestão de sua unidade. Participar do treinamento é obrigatório, mas depois, você deve fazer sua parte. A seguir, vamos mostrar como se preparar para a gestão de sua franquia.

TER UM PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Quais são os objetivos em relação ao negócio, em curto, médio e longo prazo? Se você tem planos de expandir sua empresa e abrir novas unidades ou alcançar uma meta de faturamento, precisa criar um planejamento estratégico definindo de que forma a organização vai alcançar seus objetivos.





ESTUDAR E PLANEJAR O MARKETING

Criar ações de marketing é fundamental para que sua empresa faça boas vendas. A franqueadora investe na própria marca e a unidade também precisa fazer sua divulgação regional. Além disso, nem todas as franquias cobram verba de marketing dos franqueados, e por isso, eles devem investir mais ainda nesse setor. Mas para que as ações sejam efetivas é necessário estudar sobre o assunto e fazer um planejamento de todas as estratégias de marketing que serão realizadas ao longo do ano.

SEGUIR O KNOW HOW DA FRANQUEADORA

Se uma franquia está há anos no mercado é porque o modelo de negócio foi testado e consolidado. Então, se você deseja atingir o mesmo sucesso da franqueadora e sua rede de franqueados, é importante seguir os manuais, rotinas e melhores práticas em relação à padronização, operação e gestão do negócio.



ESCOLHER UM BOM PONTO COMERCIAL

A escolha do ponto comercial é uma das etapas mais importantes na hora de abrir uma franquia. O volume de vendas da unidade depende muito de onde ela está localizada. Apesar de a franqueadora oferecer suporte no momento da decisão, o franqueado precisa ser o primeiro interessado nesta escolha. A obrigação da franqueadora é estudar a viabilidade de abrir a unidade naquele local, mas não tem obrigação direta na busca e decisão sobre o ponto.



Conclusão



Como você viu, abrir uma franquia envolve vários processos. Não basta somente entrar em contato com a franqueadora, assinar o contrato e pronto! É preciso fazer etapa por etapa até que seja se chegue no fechamento da parceria. Esse é um processo que pode demorar alguns meses e **requer total alinhamento de expectativas**, esclarecimento de dúvidas e aprovação de ambas as partes. Esperamos que a leitura deste e-book seja útil para ajudar na decisão do tipo de franquia mais adequado para seu perfil de empreendedor. Obrigado pela leitura!



A EMPRESTA BEM MELHOR atua há 25 anos na área de Serviços Financeiros com foco na área de crédito consignado (Aposentados do INSS e Servidores Públicos), cartão de crédito consignado, crédito pessoal, seguros e parceria com as principais Instituições Financeiras do país. Está presente em 08 (oito) Estados brasileiros e Distrito Federal, possui mais de 50 lojas, televendas com 100 posições de atendimento, loja virtual e cerca de 400 (quatrocentos) funcionários.

Com o conceito EMPRESTA, a marca EMPRESTA BEM MELHOR se apresenta com uma missão definida de servir aos clientes produtos de excelência, de forma segura e transparente, firmado em valores que permeiam o relacionamento com seus colaboradores e parceiros apresentando oportunidades de crescimento amplo e recíproco, com o objetivo de se tornar a maior e melhor empresa do segmento.