Guia do Franchising

Descubra porque o franchising pode ser a melhor opção e faça a sua escolha.

BodyConcept®
esthetical center

Sabe o que é o franchising?

O franchising é um conceito em que um negócio já desenvolvido e testado no mercado procura novos empreendedores para crescerem em parceria.

Neste modelo, o franchisado investe num negócio com menor risco, pois conta com a força da marca, o know how, tecnologia, serviços e apoio operacional do franchisador.

A aposta num negócio de franchising pode ser feita pelo empreendedor que deseja investir num negócio próprio ou na criação do próprio emprego, com um modelo de negócio já comprovado. Cada vez mais o mercado empresarial tem percebido que, de facto, o franchising é a melhor forma de empreender.

Este guia foi preparado para ajudá-lo a fazer a escolha mais acertada e dar o primeiro passo para ter um negócio de sucesso!

Quais são as principais vantagens de optar pelo Franchising?

a)

A FORÇA DA MARCA:

Ao abrir um novo negócio é preciso dar a conhecer a marca e conquistar a confiança do público. Quando escolhe um franchising, pode contar com a notoriedade da marca e a confiança das pessoas, o que facilita muito o arranque do negócio.

FRANCHISING VS. NEGÓCIO PRÓPRIO

BodyConcept®
esthetical center

b)

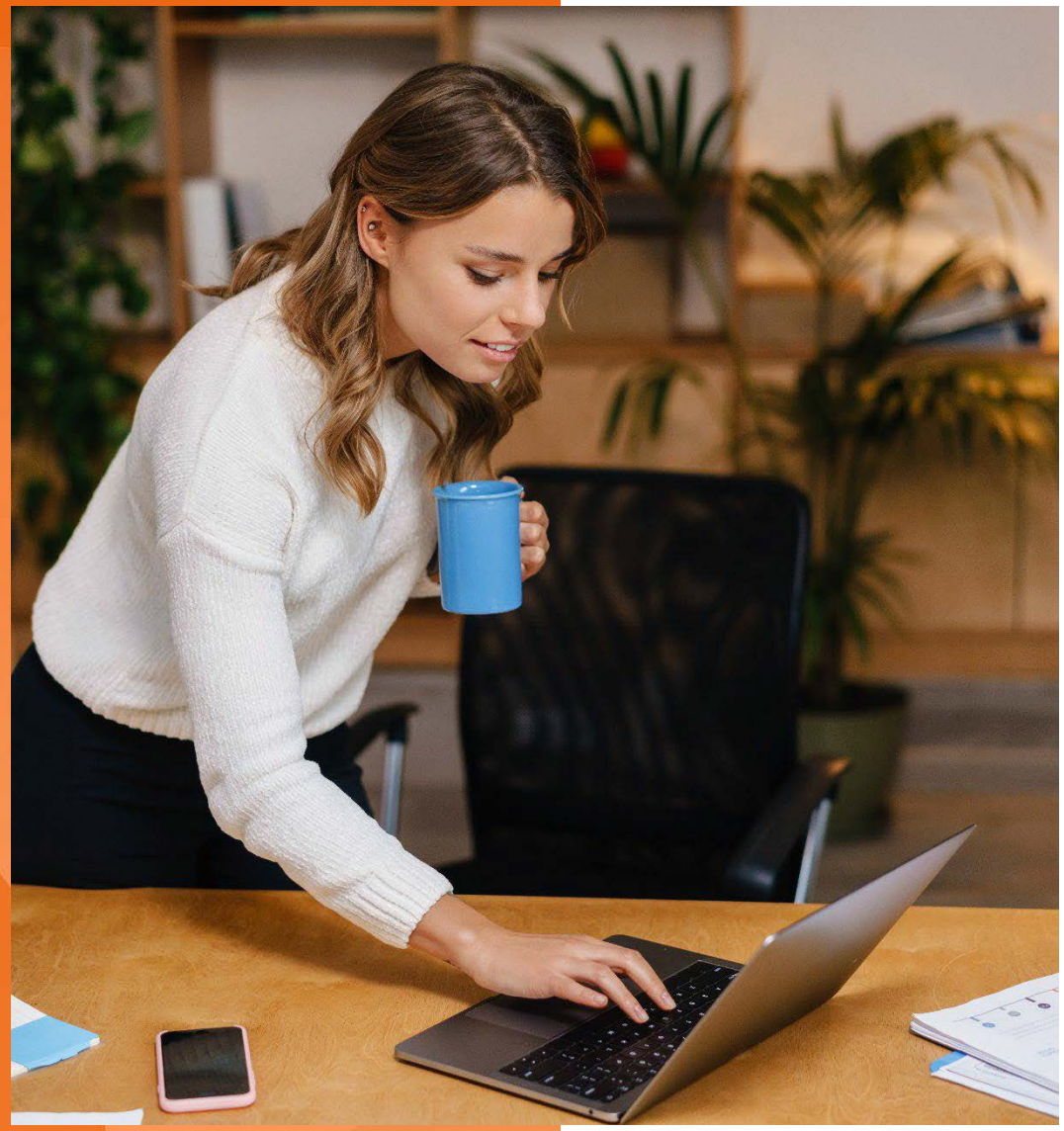
KNOW HOW E PLANEAMENTO

O início também é facilitado pelo know how, business plan e planos de marketing definidos, no caso do franchising. Estas ferramentas poupam tempo e reduzem o investimento na abertura do negócio, tornando-se mais eficaz e mais fácil do que se estivesse a começar do zero.

c)

ESTRATÉGIA JÁ DELINEADA

Ao abrir um novo negócio, podem surgir muitas dúvidas. No caso da marca própria, todas as decisões estarão nas suas mãos. Já com o franchising, muitas das grandes decisões estratégicas e de negócio já foram anteriormente pensadas!



d)

ESTRUTURA DE APOIO

Outro fator importante para o sucesso é ter um bom parceiro de negócios, e o franchisador dá todo o know-how e suporte que é preciso! Desde o planeamento, arranque e todo o desenvolvimento e funcionamento do seu negócio, no franchising pode contar com uma estrutura de apoio profissional.

e)

HISTÓRICO DESTA MARCA

Independentemente do número de anos de existência, procure entender o histórico da marca. Quem são os seus fundadores e quando tomaram a opção de iniciar o seu franchising (lembre-se que não se franchisam ideias, mas sim projetos), qual a sua performance de abertura de unidades e que marcos importantes aconteceram no passado.

f)

CONTRATO DE FRANCHISING

Depois de avaliar o negócio, outro ponto importante a analisar é o contrato. Veja se todos os pontos apresentados são respondidos pelo contrato de franchising do franchisador.

Lembre-se: empreender através de um franchising é muito menos arriscado do que abrir um negócio sozinho. Entretanto, ainda assim, há riscos e há responsabilidades de ambas as partes, como tal devem empenhar-se ao máximo para que o negócio obtenha sucesso!

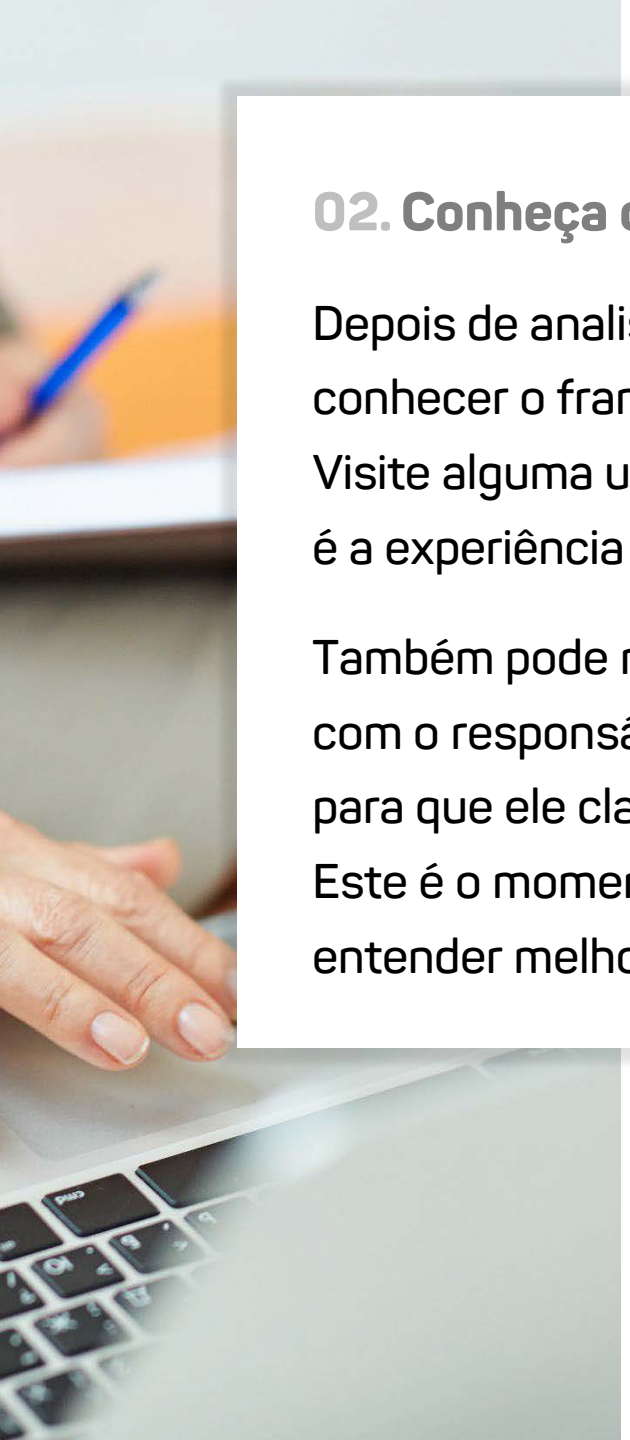
Como avaliar um franchising?

Se este lhe parece o melhor caminho para empreender, chegou a hora de avaliar o franchising pretendido.

01. Dossier ou Apresentação

O franchisador prepara um material de apresentação para os candidatos a franchisados, que é disponibilizado pelo responsável de expansão da marca.
Este material contém os principais dados do negócio, explicando o conceito, os serviços ou produtos oferecidos, o número de unidades da rede, a abrangência geográfica, entre outros aspetos a considerar.

Verifique se os valores de investimento inicial e os valores mensais estão bem explicados, bem como o tempo de experiência acumulado pela marca.



02. Conheça o negócio

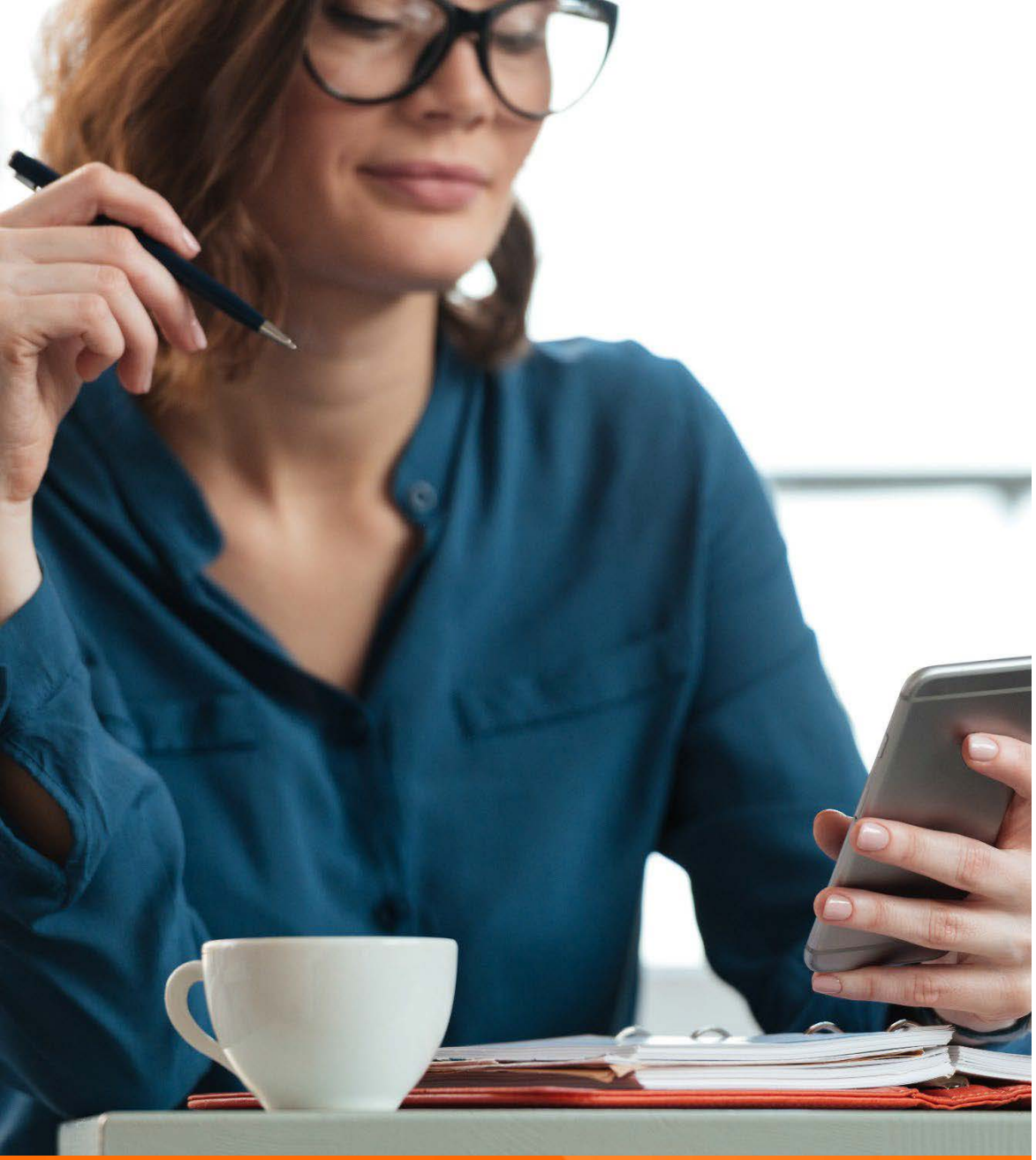
Depois de analisar o material, procure conhecer o franchising pessoalmente. Visite alguma unidade para saber como é a experiência dos clientes.

Também pode marcar uma nova reunião com o responsável de expansão da marca para que ele clarifique qualquer questão. Este é o momento de tirar as dúvidas e entender melhor o conceito do negócio.

03. Análise financeira

Também é muito importante avaliar os resultados do franchising pretendido. Solicite dados relativos à faturação e aos custos da operação. Assim, poderá avaliar se o investimento que está prestes a fazer realmente vale a pena, se tem potencial de crescimento e se consegue ter o retorno esperado ao longo do tempo.

Fique atento aos franchisings chamados startups que ainda não validaram os seus conceitos. Embora possam parecer atraentes, os seus dados financeiros ainda não estão estáveis, logo o risco envolvido é maior.



04. Conheça outros franchisados

Aproveite a reunião com o responsável de expansão do franchising para solicitar o contato de outros franchisados da rede com quem possa conversar. Conheça as unidades, pergunte como é aplicado o know-how do franchisador na operação, como é o acompanhamento da gestão, qual é a efetividade das ações de marketing.

Conheça a rotina do franchisado, se ele está satisfeito com o negócio, quais são os desafios da operação e tudo o mais que possa dar uma visão geral do que terá que fazer assim que abrir o negócio.

Agora que já sabe se o franchising
é o negócio ideal para si,

conheça melhor a BodyConcept

MARCA Nº1 ESCOLHA CONSUMIDOR '23
CLÍNICAS DE ESTÉTICA
6 MARCAS AVALIADAS, 1351 CONSUMIDORES

MAIS DE **18 ANOS NO MERCADO**

PRÉMIOS DE RECONHECIMENTO

MAIS DE 200 CLÍNICAS A NÍVEL MUNDIAL*

MARCA **100% PORTUGUESA**

NEGÓCIOS INOVADORES, **COMPROVADOS E RENTÁVEIS**

LÍDERES DE MERCADO EM PORTUGAL E POLÓNIA
PRESENÇA INTERNACIONAL
(PORTUGAL, BRASIL, POLÓNIA, SÉRVIA, REPÚBLICA CHECA, ESLOVÁQUIA, IRLANDA, KOSOVO, HUNGRIA, CROÁCIA.

CRESCIMENTO CONSTANTE, MESMO DURANTE A PANDEMIA DO NOVO CORONAVÍRUS.

ADMINISTRADORES:

ALEXANDRE LOURENÇO
Sócio-administrador
Departamento Financeiro
Dep. Expansão Internacional

SANDRA CASTANHEIRA
Sócia-administradora
Departamento Marketing
Departamento Operacional

SUSANA MARTINS
Sócia-administradora
Departamento de Expansão
Departamento Marketing Expansão

FATORES IMPORTANTES NO CÁLCULO DE VIABILIDADE ECONÓMICA:

DIMENSÃO DE LOJA: 140m2 a 1600m2

LOCALIZAÇÃO: LOJA DE RUA, COM ESTACIONAMENTO

PRÓXIMO DE PONTOS DE REFERÊNCIA

DURAÇÃO DE CONTRATO: 5 ANOS RENOVÁVEIS

INVESTIMENTO: FRANCHISING + OBRA

ROYALTIES: 950€/mês

MARKETING: 460€/mês

SOFTWARE: DA MARCA

Marque já uma reunião com a nossa equipa e dê o primeiro passo para abrir um franchising de sucesso junto da marca líder em Estética em Portugal!

O investimento que lhe garantirá a segurança e conforto de um primeiro negócio bem sucedido! Quer juntar-se a uma equipa vencedora?

TENHO INTERESSE

QUERO AGENDAR UMA REUNIÃO

VOLTAR A VISITAR O SITE

PREFIRO LER MAIS ANTES DE AGENDAR UMA REUNIÃO