

O QUE PRECISO PARA ABRIR UMA FRANQUIA?



INTRODUÇÃO	3
POR QUE INVESTIR EM UMA FRANQUIA?	5
O QUE É PRECISO PARA ABRIR UMA FRANQUIA?	12
COMO TER AJUDA PROFISSIONAL PARA TER SUCESSO?	19
CONCLUSÃO	21
SOBRE O SEBRAE PE.....	23



INTRODUÇÃO

O **setor de franquias registra um faturamento cada vez maior no Brasil**. É o que revela a última [pesquisa](#) da Associação Brasileira de Franchising (ABF), com dados sobre o primeiro trimestre de 2022, quando as redes de franquia cresceram cerca de 10%, acumulando receita de R\$ 43 bilhões.

O cenário positivo para **abrir uma franquia** no país deve-se, principalmente, à retomada das atividades presenciais e aos novos hábitos de consumo da população, movimentando os pontos físicos e o e-commerce em todos os segmentos, desde moda até saúde e beleza, passando por construção e alimentação.

Pensando nisso, este e-book mostra por que investir em uma rede de franchising e informa o que é preciso para abrir uma franquia — análise do perfil empreendedor, definição do segmento, escolha de ponto comercial, pesquisa de mercado, entre outras ações. Ao final, você entende, ainda, **como uma consultoria profissional ajuda a ter sucesso na abertura do seu negócio**.

Continue a leitura e descubra mais sobre o tema!





**POR QUE
INVESTIR EM UMA
FRANQUIA?**

É verdade que o setor de franchising está em crescimento no Brasil, apesar das dificuldades do mercado interno e dos desafios da conjuntura macroeconômica. Mas **quais são as principais vantagens de investir em uma franquia?**

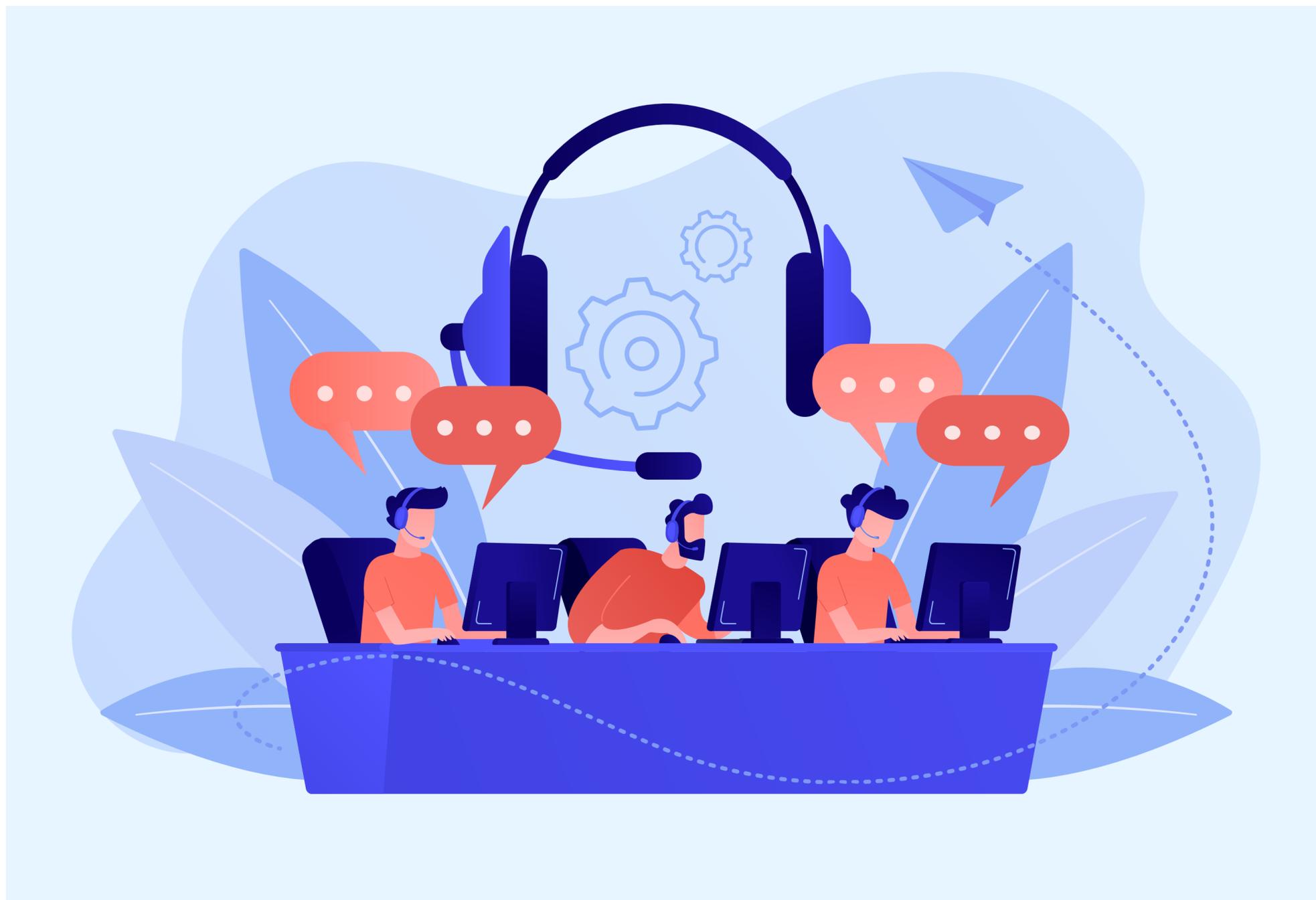
A seguir, veja os principais motivos para abrir uma franquia hoje, pelo modelo de negócio bem-sucedido, pelas estratégias de marketing, pelo baixo risco do investimento, pela credibilidade da marca, pela facilidade de financiamento ou pelo ponto de vendas privilegiado, e mais!

Estrutura completa

Uma das maiores vantagens de investir em uma boa rede de franchising é a **estrutura completa** que a franqueadora oferece ao franqueado. Dessa forma, ainda que a marca já tenha sido criada, você passa a ser o patrão quando formaliza o contrato de proprietário de uma franquia, usufruindo do plano de negócio.

Por sua vez, o plano de negócio é um documento que oferece à unidade franqueada toda a experiência e o apoio do franqueador, podendo o proprietário da franquia expandir as operações com menor risco financeiro, contando com capacitação específica dos colaboradores para se adequar ao padrão de qualidade do estabelecimento.





Suporte técnico

Além da estrutura completa, o franqueado recebe, em geral, **suporte técnico** da franqueadora, vantagem que otimiza o planejamento administrativo e mantém o prestígio da marca em relação ao público consumidor.

Igualmente, contar com o apoio do franqueador é importante para a unidade franqueada escolher o ponto comercial, melhorar o treinamento dos colaboradores e desenvolver produtos competitivos.

O suporte técnico também melhora o planejamento de instalação, oferecendo know-how que facilita a abertura do negócio com base nos custos de funcionamento da unidade-padrão da franqueadora.

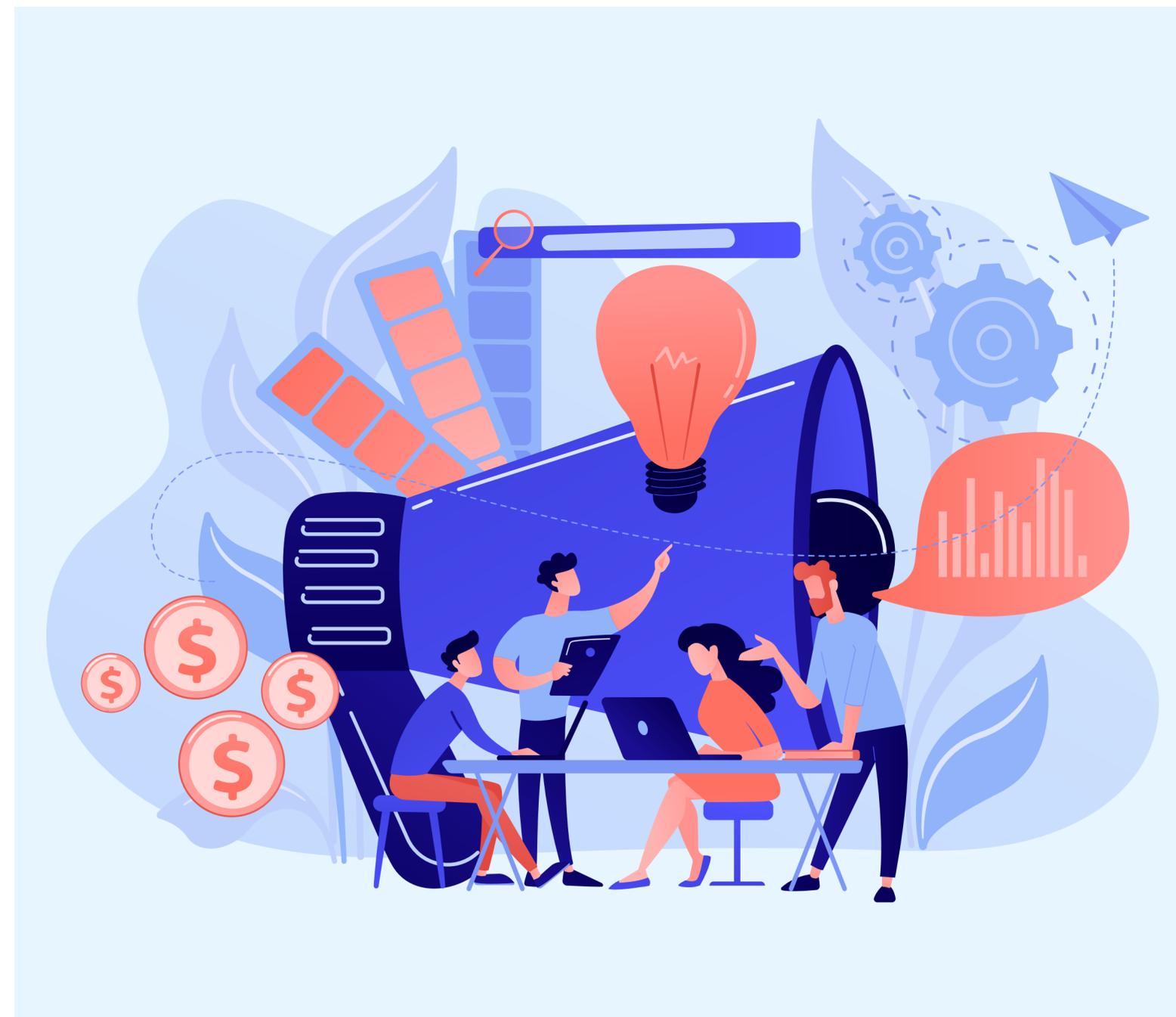
Estratégias de marketing

Você deve concordar que elaborar uma **estratégia de marketing** é importante para a manutenção e a competitividade de uma empresa no mercado. Mas essa não é uma tarefa simples e deve ser pensada por uma equipe especializada.

Ao contratar os serviços de uma franqueadora, o empreendedor tem à disposição um marketing de sucesso, desenvolvido e testado pela unidade-padrão ao longo dos anos.

O suporte oferecido pela unidade-padrão também contribui com a identificação da marca entre o público, padronizando o layout e a identidade visual da empresa, características que facilitam o reconhecimento do negócio franqueado em qualquer lugar.

Dessa forma, o empreendedor consegue reduzir os custos com marketing, podendo aplicar o investimento na expansão das operações, na melhoria do atendimento e na inovação dos produtos, por exemplo.



Economia de escala

Economia de escala é a organização do processo administrativo para que a operação utilize ao máximo os fatores produtivos, investindo o menor custo de produção e incremento de bens e serviços.

Não por menos, o modelo de franchising oferece economia de escala para os empreendedores, já que os custos de produção, como instalação, marketing e inovação, são divididos entre os franqueados da rede.

O resultado se reflete em uma considerável redução dos investimentos, que, no entanto, não altera a qualidade do serviço prestado ao público consumidor.

Investimento de baixo risco

Planos de negócios estruturados e testados no mercado fazem parte dos benefícios oferecidos pela franqueadora ao franqueado. Nesse sentido, a chance de o negócio fracassar é menor, já que o processo de abertura da franquia conta com o apoio de uma empresa especializada.

Do mesmo modo, o franqueado tem a maior garantia de mercado, aproveitando a vantagem competitiva da unidade-padrão, que, antes de oferecer o modelo de franchising, testa os produtos e consolida uma marca no mercado.



Análise de pontos fortes e fracos

Outra vantagem do modelo de franchising é a previsão do cenário financeiro da empresa, já que a franqueadora oferece análises de investimentos para o franqueado, que tem à sua disposição as conjunturas positivas e negativas do negócio.

A partir da **análise de pontos fortes e fracos**, o empreendedor pode desenvolver estratégias, aplicando, por exemplo, melhorias no serviço de atendimento, desenvolvendo produtos competitivos e otimizando os custos de produção.

Credibilidade da marca

Este é um dos maiores benefícios associados à abertura de uma franquia: contar com a **credibilidade da marca**, aspecto essencial para o sucesso de quem está investindo em uma nova empresa.

Além da reputação da marca, que já tem uma história de respeito e a fidelização dos clientes, o franqueado conta com contínua inovação das franqueadoras, as quais realizam um trabalho constante de inovação das atividades e das mercadorias oferecidas à clientela.

Facilidade de financiamento

Facilidade de financiamento e possibilidade de aquisição de empréstimos no banco são outras vantagens do franchising, já que esse modelo de negócio tem baixo índice de falência no mercado competitivo.

O motivo é que uma boa franqueadora tem um nome consolidado e oferece alto nível de lucro, sendo vantajoso para um banco fechar um financiamento com o franqueado, caso haja necessidade de capital para o investimento.

Ponto comercial privilegiado

Por outro lado, a maioria das franquias está localizada em **pontos comerciais estratégicos**, pois o modelo de franchising prioriza a satisfação dos clientes e a reputação da marca, oferecendo suporte para o franqueado mapear a melhor região onde pode instalar e iniciar a operação.

Bons fornecedores

Por fim, ao investir em uma franquia de sucesso, o franqueado conta com a oferta de **bons fornecedores**, já que a unidade-padrão realiza um mapeamento, com resultados testados e homologados, das empresas fornecedoras de tecnologias e insumos.

Esse é um diferencial de peso associado ao modelo de franchising, principalmente quando comparado à abertura de uma empresa tradicional, podendo o franqueado expandir as operações com produtos de qualidade focados em atender à demanda dos clientes.



**O QUE É PRECISO
PARA ABRIR UMA
FRANQUIA?**

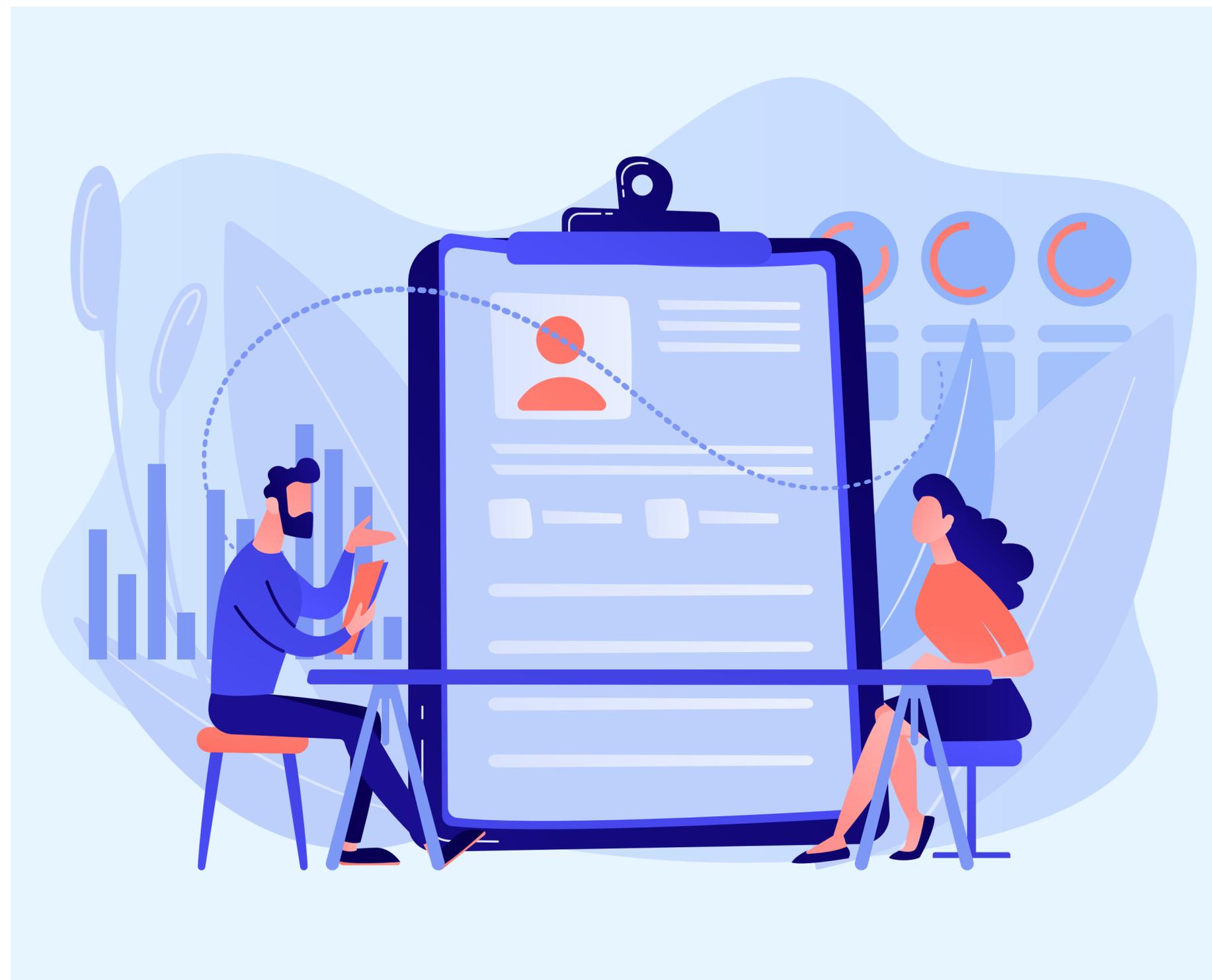
Agora que você já sabe por que deve investir em uma rede de franchising no Brasil, é importante saber o que **precisa para abrir o seu negócio**.

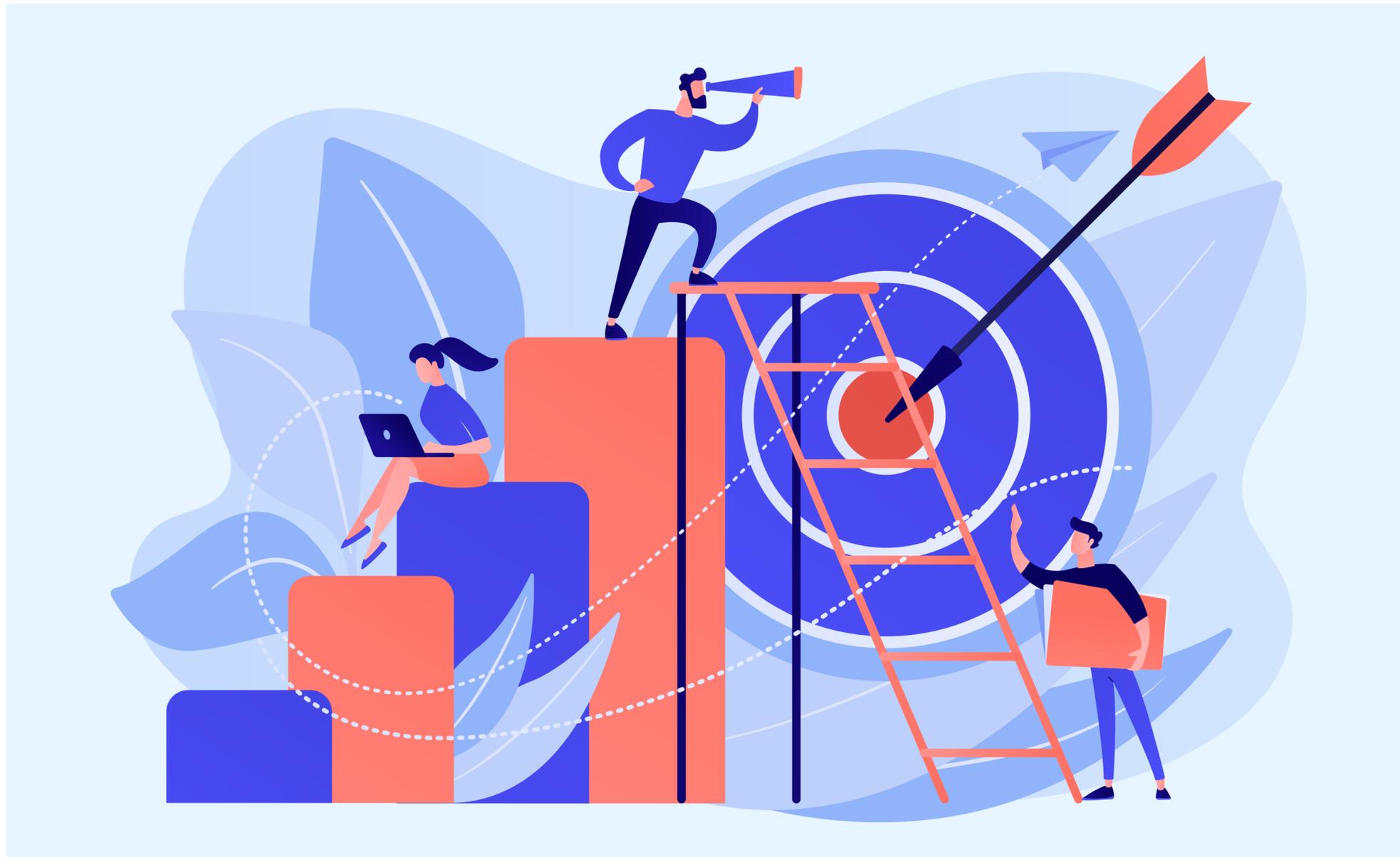
Para ajudar nessa missão, listamos um passo a passo que facilita a definição do perfil empreendedor, escolha do segmento, estruturação e operação da sua empresa, seguindo as normas definidas pelo mercado de franquadoras. Confira!

Analise o seu perfil empreendedor

O primeiro passo para abrir uma franquia é realizar uma autoanálise, técnica para o empreendedor responder a uma série de perguntas, com as quais é possível traçar uma análise sobre o que ele espera com a abertura da sua franquia.

De todo modo, o negócio precisa corresponder ao **perfil empreendedor**, característica que ajuda a escolher um segmento competitivo e uma empresa franqueadora de sucesso.





Defina a capacidade de investimento

Além da autoanálise, o empreendedor deve definir a **capacidade de investimento**, isto é, especificar quanto capital tem disponível para a abertura e a operação da franquia.

Nesse momento, lembre-se de considerar no cálculo não apenas os valores para contratação da franqueadora, mas também estipular uma margem de segurança para a manutenção da empresa nos primeiros meses da operação.

Escolha um negócio de acordo com seu perfil

A definição do perfil empreendedor e da capacidade de investimento, sem dúvidas, ajuda o empreendedor a **estabelecer um negócio que coincida com seus objetivos e suas expectativas.**

Porém, antes de escolher uma empresa franqueadora, é preciso entender que existe uma variedade de redes operando em diversos setores.

Para você ter ideia, a Associação Brasileira de Franchising classifica estes segmentos de franquia:

- alimentação;
- casa e construção;
- comunicação, informática e eletrônicos;

- entretenimento e lazer;
- moda;
- hotelaria e turismo;
- limpeza e conservação;
- saúde, beleza e bem-estar;
- serviços automotivos;
- serviços educacionais;
- e demais serviços e negócios.

Então, avalie o desempenho de cada segmento em relação ao seu perfil empreendedor, escolhendo, se possível, uma marca consolidada, facilitando a escolha de estratégias de marketing e otimizando a captação de clientes.

Pesquise as opções

Após traçar o seu perfil empreendedor, definir a capacidade de investimento e escolher um segmento, você deve **pesquisar as opções de franquadoras no mercado**.

Nesta etapa, é muito importante analisar informações sobre a história da rede, entendendo quando foi criada, em que ano entrou para o mercado de franchising, quantas lojas próprias estão em operação e quantas unidades compõem a rede, por exemplo.



Entenda quais são os documentos necessários

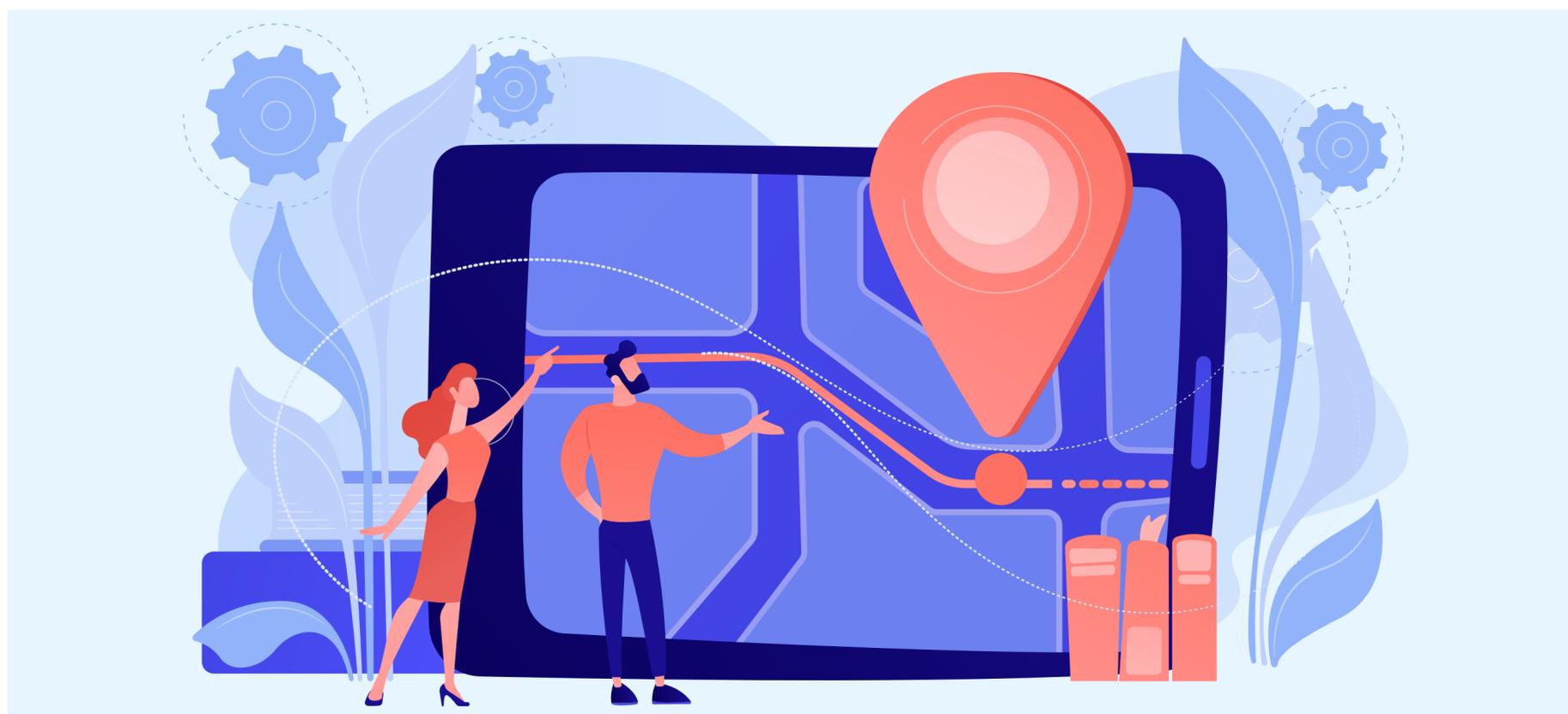
Existem alguns **documentos** que você deve providenciar para formalizar o contrato entre a empresa franqueadora e a sua franquia propriamente.

Confira a lista de documentos que geralmente devem ser apresentados pelo empreendedor para iniciar a operação de franquia em determinado ponto comercial:

- Circular de Oferta de Franquia (documento desenvolvido pelo franqueador informando as condições gerais da negociação);
- contrato de franquia;
- documentos pessoais (RG e CPF);
- comprovante de residência;

- dados bancários (extrato ou outro documento que comprove abertura de conta bancária e capital);
- Declaração Positiva dos Órgãos de Proteção ao Crédito (documento emitido por órgão governamental indicando ausência de pendência processual, financeira ou fiscal da Pessoa Física ou Pessoa Jurídica);
- Declaração de Imposto de Renda;
- e registro na Junta Comercial (documento emitido por órgão responsável pelo registro de atividades empresariais).

Em todo caso, é essencial informar-se com a franqueadora sobre os documentos a serem informados no processo de contratação e instalação da sua franquia, podendo contar com a ajuda de consultorias profissionais, como a do Sebrae-PE, para providenciar a documentação.



Verifique a documentação e escolha o ponto comercial

Este passo é indispensável: **analise cuidadosamente o contrato e a Circular de Oferta da Franquia**, compreendendo quais são as condições gerais do negócio e assegurando-se dos seus direitos enquanto franqueado.

Depois de formalizar o processo, escolha um ponto comercial estratégico, especialmente se a franquia operar no varejo, já que esse tipo de negócio deve ter uma boa exposição para atrair clientes à loja.

Tenha um bom planejamento

Para ter sucesso com a gestão da sua franquia, é fundamental elaborar um **planejamento estratégico**, indicando os objetivos e as práticas utilizadas pela empresa para concluir as metas em determinado prazo.

Não deixe de realizar pesquisa de mercado para entender quais são os pontos fracos e fortes da concorrência em comparação aos diferenciais competitivos da sua franquia.

Ao mesmo tempo, enquanto franqueado, você deve seguir as regras definidas pela empresa franqueadora, conforme as diretrizes do contrato e da Circular de Oferta, instrumentos legais que garantem a padronização da atividade e o rendimento do negócio franqueado.



**COMO TER AJUDA
PROFISSIONAL
PARA TER
SUCESSO?**

Para ter sucesso com a abertura da sua empresa franqueada, o ideal é contar com um serviço especializado de consultoria. O **Sebrae-PE**, com sede em Recife e cinco unidades espalhadas pelo estado, conta com uma equipe de consultores que ajuda o empreendedor a promover a competitividade e exercer as melhores práticas de gestão e inovação no negócio.

A **consultoria do Sebrae-PE também possibilita que o empreendedor conheça melhor o seu perfil**, verificando quais são os objetivos do investimento e definindo as habilidades, as características e o segmento da empresa.

Afinal de contas, não basta escolher uma rede de franquias lucrativa, o empreendedor deve analisar a compatibilidade do seu perfil com o empreendimento, considerando aspectos como a capacidade financeira, a viabilidade econômica, a definição do ponto comercial e a avaliação de competências.

Portanto, para não errar na definição de uma franquia de sucesso, **o melhor é contar com a ajuda de especialistas do Sebrae-PE**, que entendem do assunto e estão à disposição do empreendedor para auxiliar na gestão e na inovação da empresa.





CONCLUSÃO

Neste e-book, você descobriu **por que vale a pena investir em uma franquia**, setor em crescimento que oferece estrutura completa, com suporte técnico, definição de estratégias de marketing, credibilidade da marca, baixo risco de investimento, ponto comercial privilegiado, economia de escala, entre outras vantagens.

No entanto, para ter sucesso ao **abrir uma franquia**, é fundamental contar com a ajuda de uma consultoria especializada. A equipe qualificada oferece uma análise de perfil do empreendedor, compreendendo se o negócio é viável economicamente e verificando os pontos fortes e fracos da empresa em relação à concorrência.





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada, desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Nós estamos em todo o território nacional e contamos com ampla experiência de mercado.

Nossa proposta é construir oportunidades em conjunto, trabalhando com capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade com os empreendimentos. Atuamos nas frentes de **fortalecer o empreendedorismo e de estimular a formalização dos negócios**, com a proposta de criação de soluções construtivas e criativas junto aos empresários.

