

QUAL É O TIPO DE FRANQUIA IDEAL PARA O MEU PERFIL EMPREENDEDOR?



INTRODUÇÃO	3
O QUE É GESTÃO DE FRANQUIAS?	5
QUAIS SÃO OS DESAFIOS E AS FACILIDADES DE CADA SEGMENTO?	10
COMO ESCOLHER O MODELO DE FRANQUIA IDEAL?	14
CONCLUSÃO	18
SOBRE O SEBRAE PE	20

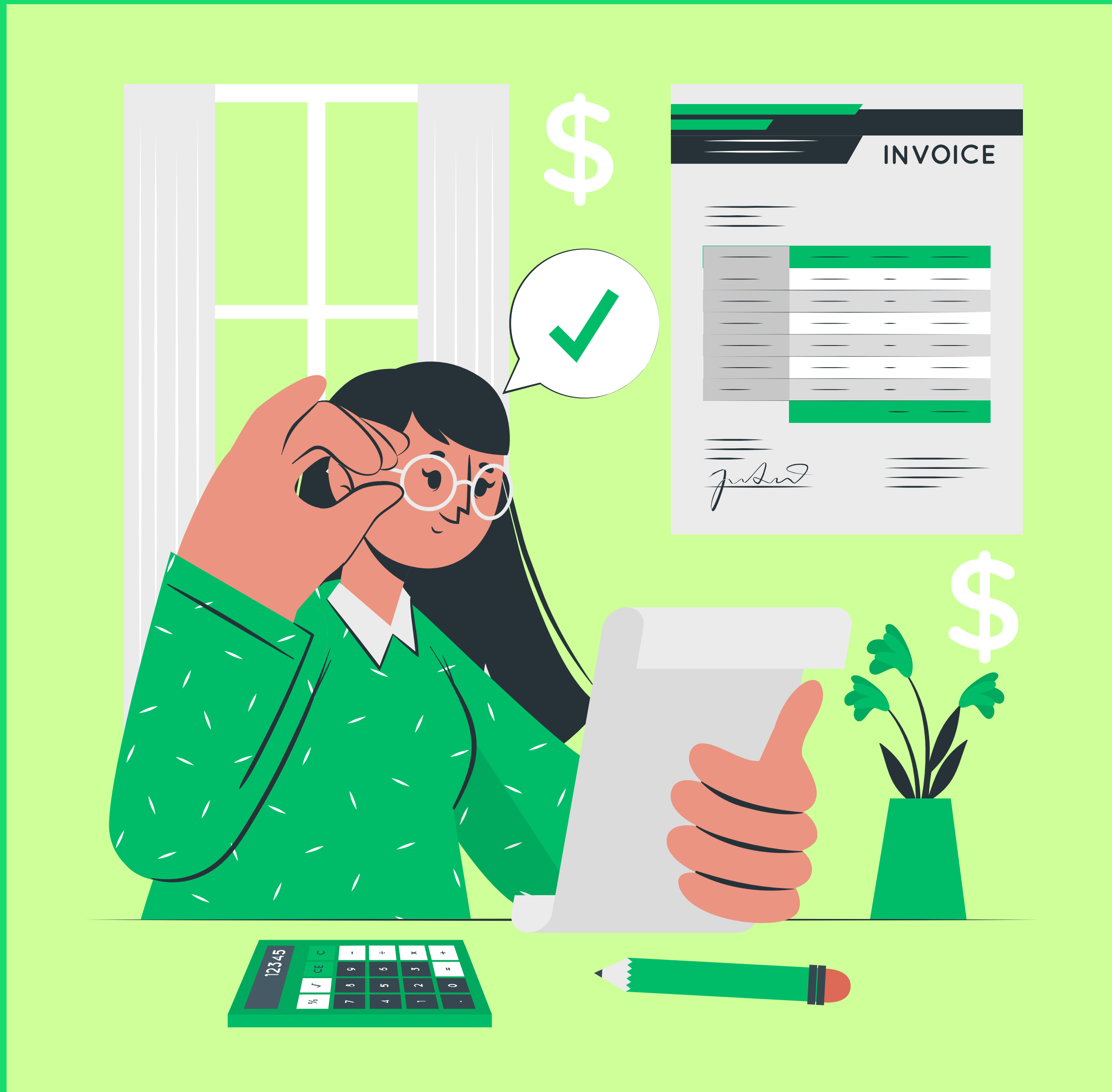


INTRODUÇÃO

Com a intenção de criar um negócio de sucesso, é necessário haver planejamento, compreensão e domínio sobre um determinado assunto. Nesse quesito, **escolher um tipo de franquia alinhado com o seu perfil contribui diretamente para a construção de uma empresa competitiva e capaz de conquistar espaço no longo prazo.**

Mesmo que o modelo de uma franquia envolva diversas vantagens e informações relevantes sobre o seu meio, compreender qual formato se alinha ao seu estilo de empreender permite potencializar o desempenho desse projeto. Se você quer saber mais sobre os principais tipos de franquia e como escolher o seu, continue a leitura e confira o nosso e-book sobre o tema!





O QUE É GESTÃO DE FRANQUIAS?

Antes de considerar as suas características como empreendedor, é necessário conhecer quais são as principais possibilidades no mercado de franquias. Por isso, listamos, a seguir, os principais tipos disponíveis em âmbito nacional.

UNITÁRIA

No caso de uma franquia unitária, **o proprietário recebe o direito de abertura para uma única unidade da marca, com o local previamente estabelecido pelo franqueador responsável.** Esse formato é bastante comum em shoppings centers e nas demais estruturas que envolvem o estabelecimento da marca em um grande núcleo comercial.

Para quem está começando, esse modelo pode ser uma boa alternativa, visto que a unidade é inserida em uma região competitiva, com alta demanda e boa capacidade de atendimento ao público.

MASTER

O modelo de franquia master pode ser entendido como um upgrade do formato de franquia unitária, fazendo com que o franqueado tenha direito de toda uma região, independentemente do número de unidades que ela comporta, **envolvendo geralmente mais de um polo.**

Nesse formato, o franqueado master pode ser responsável por comandar todas as unidades, ou até mesmo terceirizar algumas delas com o objetivo de ganhar escala. Entretanto, **apesar dos benefícios que essa modalidade oferece, é necessário haver um bom investimento inicial para implementar o negócio.**

Proporcionalmente, os retornos esperados também acompanham o porte desse tipo de negócio. Vale destacar que esse formato não é indicado para empreendedores iniciantes, especialmente pelas dificuldades de gestão que surgem em projetos de grandes dimensões.

SHOP IN SHOP

Traduzindo de maneira literal, **o termo “shop in shop” significa uma loja dentro de outra loja**. Esse formato antecede a popularização das franquias e representa uma maneira útil de melhorar a experiência dos consumidores de uma determinada marca, sem a necessidade de incorporar novos produtos e serviços na própria corporação.

Portanto, esse tipo de negócio é inspirado em uma empresa com uma loja já estabelecida, que considera a inclusão de um quiosque dentro das suas dependências a fim de entregar produtos complementares ao público daquele estabelecimento.

Exemplos são as confeitarias dentro dos supermercados, os restaurantes dentro das academias e uma franquia de armações de óculos em uma loja de vestuário. Assim, caso você já tenha algum vínculo com empresas de grande porte que se beneficiaram de produtos complementares, vale a pena considerar esse formato.

Essa opção é uma excelente alternativa para quem dispõe de recursos limitados para iniciar o seu projeto, visto que você consegue economizar na infraestrutura, pois a unidade demanda uma equipe pequena e está próxima do público-alvo.



INDIVIDUAL

Diferentemente do formato anterior, uma franquia individual não admite que o espaço dela seja compartilhado com outros estabelecimentos ou negócios. **Esse tipo de organização está associado a uma forte construção da identidade visual da marca.**

Isso significa que a sua característica mais proeminente se refere à exclusividade e à experiência que ela oferece para os seus franqueados. Marcas de luxo, itens de decoração, bolsas e sapatos, por exemplo, podem optar por esse modelo.

Para empreendedores que já consomem esse tipo de produto e estão alinhados com todos os padrões que esse negócio demanda, tal alternativa é uma ótima escolha, visto que itens exclusivos trabalham com amplas margens de lucro. Contudo, é necessário ter experiência e know-how na intenção de alcançar sucesso nesse meio.

DESENVOLVIMENTO DE ÁREA

A ideia desse modelo de franquia é conquistar o mercado consumidor por regiões. Assim, o franqueador deixa o franqueado responsável por atingir uma boa parcela do público de cada área, abrindo diversas unidades.

O principal objetivo de tal formato é gerar o fortalecimento da marca em regiões específicas, seja em âmbito estadual, seja em âmbito nacional, seja até em âmbito internacional. Além disso, é válido destacar que, ao optar por essa franquia, o franqueado terá que trabalhar para abrir um número “X” de unidades no tempo determinado no contrato.

Assim, caso você goste de um desafio e esteja motivado a atingir o sucesso profissional por meio do empreendedorismo, esse pode ser o modelo ideal de franquia. Porém, também é importante que você entenda que vai ser necessário ter uma maior maturidade empresarial na hora de gerenciar esse tipo de projeto.

MICROFRANQUIA

As microfranquias estão em crescimento contínuo e têm como principal fator interessante o baixo investimento inicial que demandam. Desse modo, se for a sua primeira unidade, essa pode ser uma ótima escolha.

Existem alternativas no mercado que demandam um aporte inicial de cerca de R\$ 20 mil, variando até perto dos R\$ 90 mil. Como o investimento é relativamente baixo, é possível reaver o valor em pouco tempo, passando a lucrar com o empreendimento.

Desse modo, pelas suas características, as microfranquias são ótimas oportunidades para quem está iniciando a jornada de empreendedor ou ainda para quem não tem um orçamento muito elevado para investimento. Caso seja essa a sua situação, essa alternativa pode ser interessante.





**QUAIS SÃO OS
DESAFIOS E AS
FACILIDADES DE
CADA SEGMENTO?**

Agora que você já conhece os diferentes modelos disponíveis, é hora de entender qual segmento do mercado está mais alinhado com o seu perfil. Nesse quesito, descobrir quais são as facilidades e os desafios de cada setor permite se preparar de maneira adequada para ter sucesso em sua franquia. Vamos conferir!

ALIMENTAÇÃO

Um dos segmentos que mais aparecem no modelo de franquias é o de alimentação. Fast food, refeições low carb, comida caseira, itens congelados, restaurantes e por aí vai — com tantas opções de sucesso nesse nicho, **é possível listar a ampla variedade como uma vantagem.**

Nesse ramo, você consegue encontrar os mais diversos modelos. Desde as microfranquias, que demandam um investimento inicial baixo, até empreendimentos milionários, como a criação de uma franquia do McDonald's, que pode ser encontrada nesse segmento.

Entre as dificuldades, a principal envolve o trabalho com itens perecíveis. Assim, caso não haja uma boa gestão da produção e dos estoques, certamente haverá prejuízos por conta do desperdício.

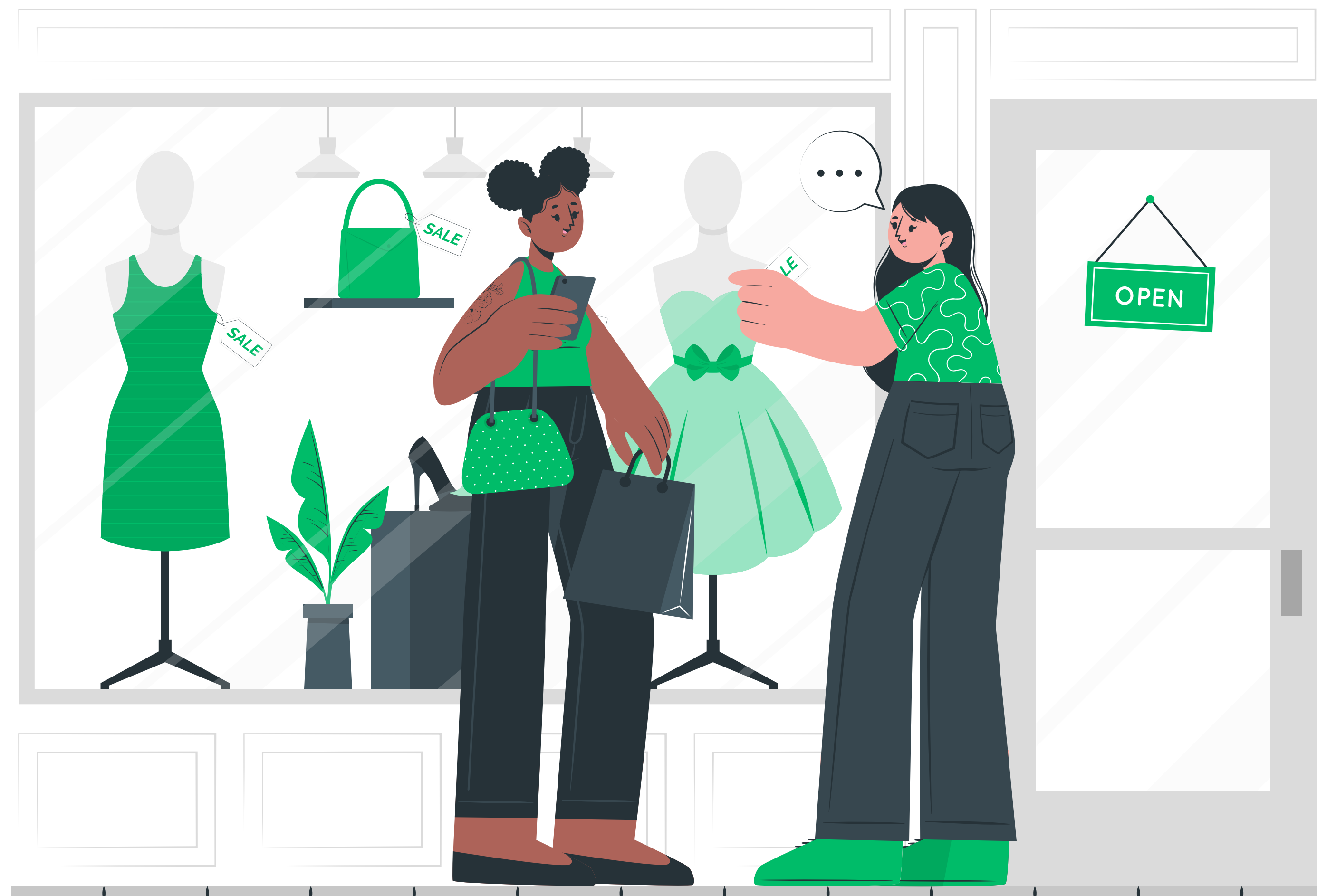
Outro fator que dificulta a atuação nessa área se refere à regulamentação exigida para empresas que trabalham no segmento de alimentação. As normas da Vigilância Sanitária tendem a ser bastante rigorosas para que a unidade possa manter as suas portas abertas.

MODA

O segmento de moda também atrai diversas empresas que desenvolvem um modelo de franquias próprio. A tendência é de que esse segmento se torne cada vez mais nichado, criando as condições necessárias para ampliar as margens de lucro.

Moda para gestante, moda fitness, moda plus size, roupas masculinas, infantis e demais alternativas são bastante comuns. Logo, **a grande concorrência é o primeiro desafio desse setor**. Outro aspecto importante se refere à mudança de tendências e à forma como isso causa desvalorização das peças de um ano para o outro.

Entretanto, esse segmento conta com itens de fáceis armazenamento e envio para qualquer região do país. Logo, optar por uma loja que atende a um público específico é o melhor caminho para contornar a concorrência e conquistar um bom resultado em vendas.



BELEZA

O mercado brasileiro de beleza é um dos maiores do mundo. Cosméticos, perfumes, serviços, tratamentos estéticos e demais atividades estão atraindo cada vez mais a atenção, tanto do público masculino quanto do feminino.

Para esse segmento, vale destacar que há grandes margens de lucro, facilidade no envio de produtos e condições favoráveis para que a empresa ganhe escala. Entretanto, quanto aos desafios, é importante mencionar os cuidados para o cumprimento da legislação e também a alta concorrência nesse meio.

Uma excelente forma de transpor esses entraves é por meio de um atendimento personalizado e de um bom marketing de conteúdo nas redes sociais. A partir de uma orientação adequada aos consumidores, você conseguirá divulgar os seus produtos e melhorar a experiência de consumo dos clientes.

ARTIGOS DE LUXO

Outra possibilidade de investimento se refere aos artigos de luxo. Nessa categoria, é possível incluir joias, relógios, acessórios, bolsas, roupas, carros, itens esportivos e demais produtos que envolvam um forte posicionamento de mercado.

Entre as vantagens mais claras desse segmento, vale a pena listar as amplas margens de lucro e a alta fidelização dos clientes da marca. Tais condições são excelentes para criar um negócio rentável e de sucesso. Contudo, é importante conhecer claramente as demandas que os consumidores apresentam, além de contar com um alto investimento inicial.



**COMO ESCOLHER
O MODELO DE
FRANQUIA IDEAL?**

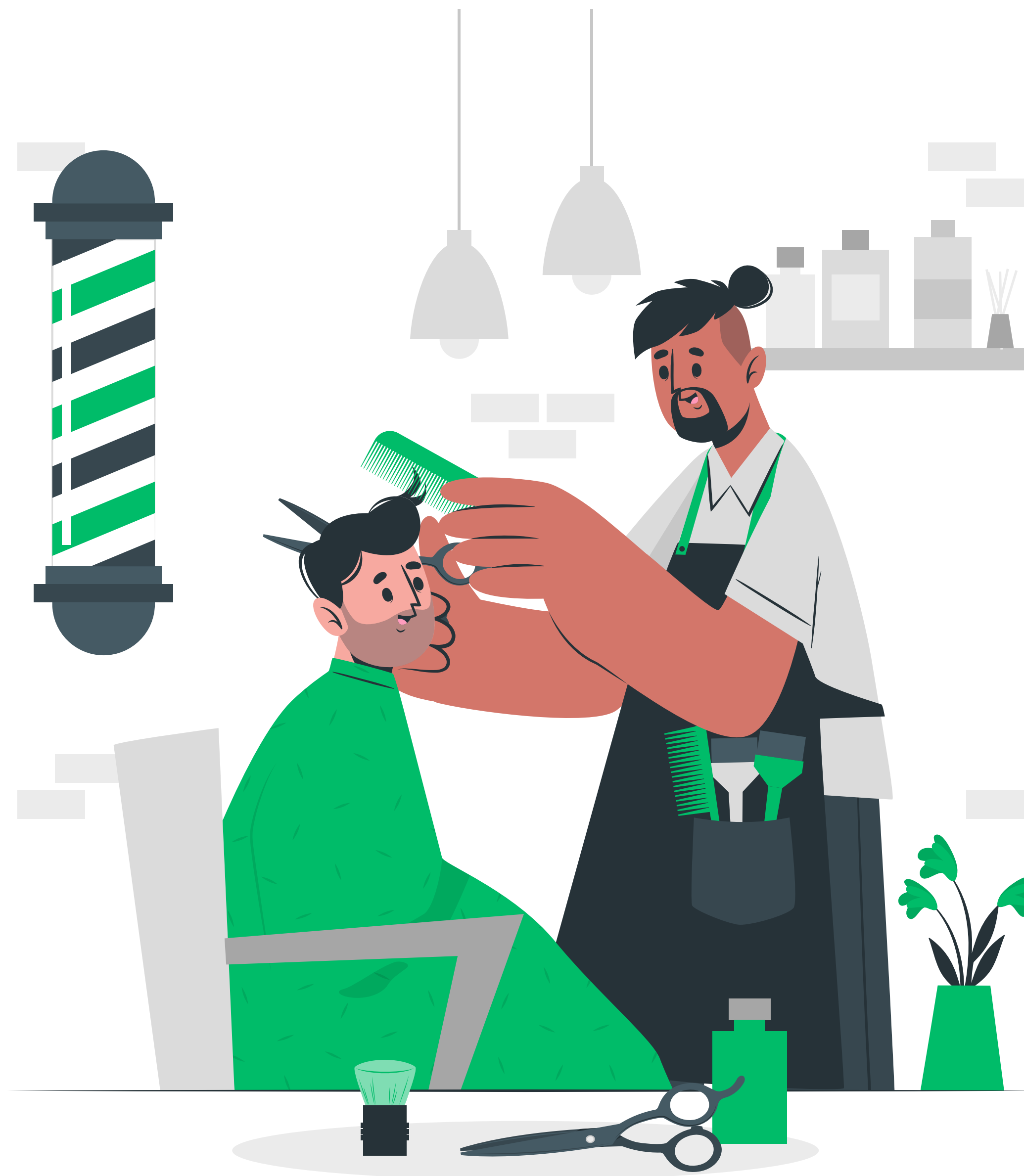
COMO ESCOLHER O MODELO DE FRANQUIA IDEAL?

Escolher o modelo ideal de franquia pode ser um grande desafio. Para acertar na seleção, é importante avaliar alguns critérios. Com a intenção de ajudá-lo nessa etapa, separamos diversas dicas importantes que podem facilitar a sua vida. Continue a leitura e veja mais logo a seguir!

ESCOLHA UM SEGMENTO DE ACORDO COM AS SUAS APTIDÕES

O primeiro passo para acertar na hora de fazer investimentos em uma franquia é entender quais são as suas aptidões e os seus gostos. Por exemplo: se você tem familiaridade com um segmento e vê potencial em um modelo de franquia disponível no nicho, pode ser uma boa alternativa investir nele.

Para isso, há vários pontos que devem ser analisados, como o valor inicial do investimento — se ele cabe no orçamento que você tem disponível para investir — e os números da franquia, como faturamento e lucratividade.



ENTENDA O SEU POTENCIAL DE INVESTIMENTO

Falando em orçamento disponível, esse é outro fator que deve ser considerado na hora de escolher o modelo de franquia ideal para o seu perfil. Existem opções no mercado que demandam maiores investimentos e outras que exigem um valor menor empenhado.

Por isso, é importante avaliar com cautela para escolher bem e conseguir resultados satisfatórios. Além disso, observe qual é o tempo que você vai levar para recuperar o investimento feito e começar a lucrar com a franquia escolhida. Desse modo, você terá mais um insumo para conseguir escolher um bom modelo de negócio.

PESQUISE O MERCADO

Essa é mais uma dica para escolher um modelo de franquia ideal. É possível analisar os diferentes tipos que você conheceu anteriormente para escolher qual é o mais adequado. Além disso, **pesquise empresas que já adotam cada um deles e utilize-as como um estudo de caso.**

Outro ponto relevante é compreender quais são as oportunidades de mercado e como cada um dos modelos ajuda a aproveitá-las a fim de aumentar a lucratividade. Esse entendimento é importante e vai proporcionar mais clareza na hora de selecionar o melhor caminho para você.

AVALIE AS ALTERNATIVAS DE CADA MODELO E SEGMENTO

Outra dica que pode ajudar na escolha é avaliar quais são as opções de franquias disponíveis no mercado e os prós e os contras de cada uma delas. **Faça uma listagem, converse com os atuais franqueados e levante os pontos fortes e fracos das alternativas disponíveis.**

Após isso, você conseguirá avaliar com mais segurança e tomar uma decisão acertada. Também vale a pena observar quais são as oportunidades e o potencial de lucro que cada empresa oferece. Tais dados são insumos valiosos na hora de selecionar o melhor segmento e o modelo ideal disponível.

CONTE COM O AUXÍLIO DE ESPECIALISTAS

Ter a ajuda de profissionais especializados em franquias é outra dica importante para conseguir fazer uma boa escolha. Afinal, há profissionais no mercado extremamente capacitados e com experiência em ajudar as pessoas a encontrarem a franquia ideal na qual investir.

Ao contar com o suporte deles, você terá maior tranquilidade, além de entender quais são as informações relevantes que devem ser consideradas para obter bons resultados investindo nesse tipo de negócio.





CONCLUSÃO

Entendeu como escolher o tipo de franquia ideal para você e quais são os principais modelos disponíveis? Ao seguir as nossas dicas e contar com o auxílio de um profissional experiente nesse tipo de negócio, é possível acertar na escolha e alcançar ótimos resultados. Portanto, **vale a pena implementar o aprendizado que você teve com este e-book.**





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.