

QUERO SER FRANQUEADOR

SEBRAE 
Franquias

Definição do perfil ideal dos franqueados

Como escolher franqueados
para uma rede de franquias?



sebrae 

SEBRAE



Selecionar o franqueado ideal é um processo essencial para garantir o crescimento sólido e sustentável de uma rede de franquias.

Ele não apenas possui as habilidades e capacidades necessárias para operar a franquia com eficiência, mas também compartilha dos valores e visão da marca. Além de fortalecer a cultura da empresa e impulsionar o sucesso coletivo.

O primeiro passo será definir uma persona, que é uma representação fictícia e detalhada do perfil ideal de um negócio, produto ou serviço. Ela é criada com base em informações reais sobre o público-alvo, obtidas através de pesquisas de mercado, análise de dados demográficos, comportamentais, psicográficos e preferências.

A seguir você terá um formulário que te ajudará a construir a persona ideal para o seu modelo de negócio.



Questionário de definição da persona

Dados demográficos

Qual é a idade da persona?

Qual é o gênero?

☐

Feminino

☐

Masculino

☐

Outros, descreva:

Onde a persona vive? (Cidade, estado, país)

Qual é o estado civil?

☐

Solteiro(a)

☐

Casado(a)

☐

Divorciado(a))

☐

Viúvo(a)

☐

União Estável

Dados profissionais

Qual é a profissão da persona?

Em qual setor ela trabalha?

Qual é o cargo que ocupa?

Nível educacional

Qual é o nível educacional da persona? (Ensino médio, graduação, pós-graduação etc.)

☐

Ensino Fundamental

☐

Ensino Médio

☐

Ensino Superior

☐

Pós-graduação

☐

Doutorado

Desafios e objetivos

Quais são os principais desafios que a persona enfrenta em sua vida profissional ou pessoal?

Quais são os objetivos que a persona busca alcançar?

Comportamento de compra

Como a persona costuma tomar decisões de compra?

O que a influencia na hora de fazer uma compra? (Preço, qualidade, marca, recomendações etc.)

Canais de comunicação

Quais são os meios de comunicação que a persona mais utiliza? (Redes sociais, e-mail, telefone etc.)

Em quais plataformas ela costuma buscar informações sobre produtos/serviços?

Interesses e hobbies

Quais são os interesses e hobbies da persona?

Como ela costuma passar o tempo livre?

Dores e necessidades

Quais são as principais necessidades e problemas que a persona enfrenta em sua vida profissional ou pessoal?

Estilo de vida

Qual é o estilo de vida da persona? (Aventureiro, familiar, workaholic etc.)

Orçamento e poder aquisitivo

Qual é o orçamento disponível para a persona investir?

Outras observações

Existe alguma informação adicional que você considera importante para definir a persona?



Próximos Passos

Agora que você já tem uma persona bem definida, seguem os próximos passos para você encontrar, atrair e conduzir a negociação com essa persona.



Elaboração de materiais de apresentação

Crie materiais de apresentação atraentes, como um kit para investidores, que destaquem os principais pontos fortes da franquia, o potencial de mercado, os benefícios do modelo de franquia e o histórico de sucesso da marca.



Networking e relacionamentos

Construa um networking sólido no setor e participe de eventos e feiras de franquias para conhecer potenciais investidores, como a ABF EXPO.



Plataformas de investimento

Considere a possibilidade de utilizar plataformas de investimento específicas para franquias. Essas plataformas podem conectar sua franquia a investidores interessados em investir no segmento de franquias.



Divulgação e marketing

Utilize estratégias de marketing para divulgar a oportunidade de investimento na sua franquia. Isso pode incluir campanhas de marketing digital, redes sociais, conteúdo informativo e anúncios direcionados a potenciais investidores.



Providenciar a COF

A COF (Circular de Oferta de Franquia) é um documento de extrema importância no processo de franqueamento e é uma exigência legal em muitos países, incluindo o Brasil. Ela contém informações detalhadas sobre a franquia e o investimento necessário para se tornar um franqueado.



Reuniões e apresentações individuais

Agende reuniões com investidores interessados para apresentar pessoalmente a oportunidade de investimento. Esteja preparado para responder a todas as perguntas e fornecer informações adicionais conforme solicitado.



Negociação e acordos

Esteja aberto a negociar os termos do investimento de acordo com as expectativas e necessidades dos investidores. Busque um acordo mutuamente benéfico para ambas as partes.



Lembre-se de que captar investidores pode ser um processo desafiador e requer dedicação, paciência e perseverança. Esteja preparado para enfrentar obstáculos e esteja aberto a adaptar sua abordagem conforme necessário para atrair investidores interessados em fazer parte da sua rede de franquias.



SEBRAE 
Franquias

Fale com o Sebrae

 tvsebrae

 @sebrae

 /sebrae

 @sebrae

sebrae



SEBRAE

www.sebrae.com.br | 0800 570 0800