

ESTUDO SEBRAE & ABF

O que pensam os empreendedores que atuam e desejam atuar no franchising

Insights, boas práticas e demandas de franqueadores e franqueados (atuantes ou em potencial)

Apresentação

Fruto da parceria Sebrae & ABF, este estudo qualitativo visa identificar *insights*, boas práticas e demandas dos empreendedores do franchising brasileiro, abrangendo franqueadores e franqueados atuantes e os potenciais franqueados e franqueadores.



Universo do franchising no Brasil em 2023



FATURAMENTO

R\$ 240,661 bilhões



CRESCIMENTO

+13,8%



OPERAÇÕES

195,8 mil



REDES

3.311



EMPREGOS DIRETOS

1,7 milhão



PARTICIPAÇÃO NO PIB

2,2%

Perfis pesquisados



Franqueadores



**Potenciais
Franqueadores**



Franqueados



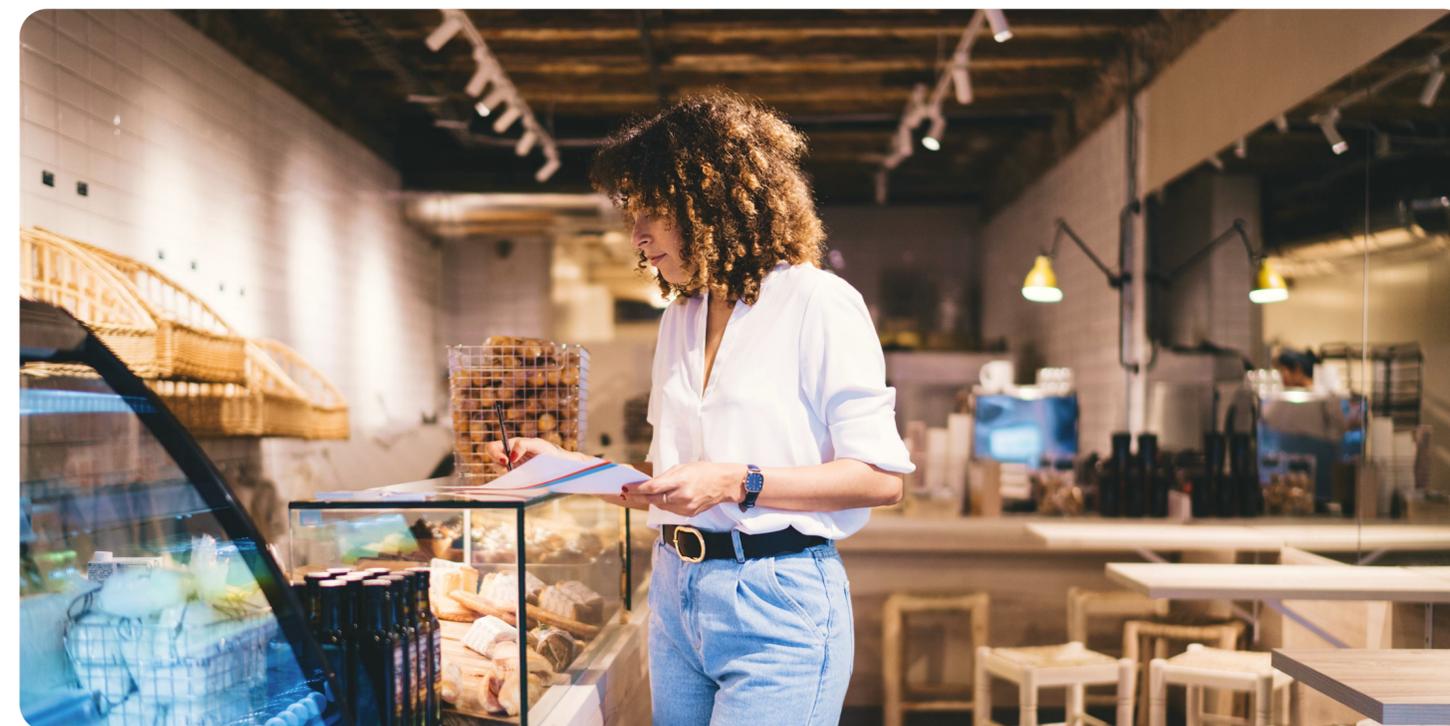
**Potenciais
Franqueados**

Metodologia

Universo pesquisado: 6 grupos focais (com média de 6 participantes e 12 horas de discussões) e 10 entrevistas em profundidade (com mais de 7 horas de discussões).

Período: Nov/2023 a Fev/2024

Condução: Meta – Pesquisa de Opinião





Conclusões & Insights: Franqueadores

Para garantir o sucesso dos negócios, os franqueadores apostam na capacitação e no engajamento da rede. A seguir, 3 destaques como prioridade em cada um dos seis eixos mais mencionados:

Expansão e seleção de franqueados

- Crescer de forma organizada
- Acertar no perfil do franqueado
- Dar atenção aos entrantes na rede

Treinamento dos franqueados

- Oferecer capacitação efetiva
- Compartilhar o propósito e a cultura da marca
- Garantir a proximidade com cada franqueado

Engajamento do franqueado

- Conscientizar o franqueado sobre suas atribuições diárias
- Oferecer suporte, mas não fazer pelo franqueado
- Aprimorar a relação franqueador/franqueado e entre a rede

Marketing e comunicação

- Promover a visibilidade da marca
- Manter o canal de comunicação com a rede
- Acompanhar os desenvolvimentos tecnológicos

Manutenção do padrão de rede

- Ter todos os processos manualizados e bem delimitados
- Manter o fluxo de treinamento
- Ter indicadores e métricas claros de gestão

Aspectos jurídicos

- Dominar a área fiscal
- Manter e respeitar a COF (Circular de Oferta de Franquia)
- Gerenciar contratos e relações de franquias



Boas Práticas dos Franqueadores

Segundo o estudo, os principais focos dos franqueadores são a expansão e a capacitação dos franqueados. Veja, a seguir, 10 estratégias que os franqueadores disseram utilizar para tal:

- Buscam a expansão via equipe interna
- Estimulam os franqueados para que se tornem multifranqueados
- Promovem a solidez dos canais de comunicação
- Gravam e buscam parcerias para treinamentos contínuos
- Capacitam a equipe interna da franqueadora
- Realizam acompanhamento in loco
- Promovem a troca de experiências entre os franqueados
- Produzem cada vez mais conteúdo
- Acompanham os avanços tecnológicos na comunicação
- Instituem processos de controle de qualidade



O que dizem os Franqueadores

“

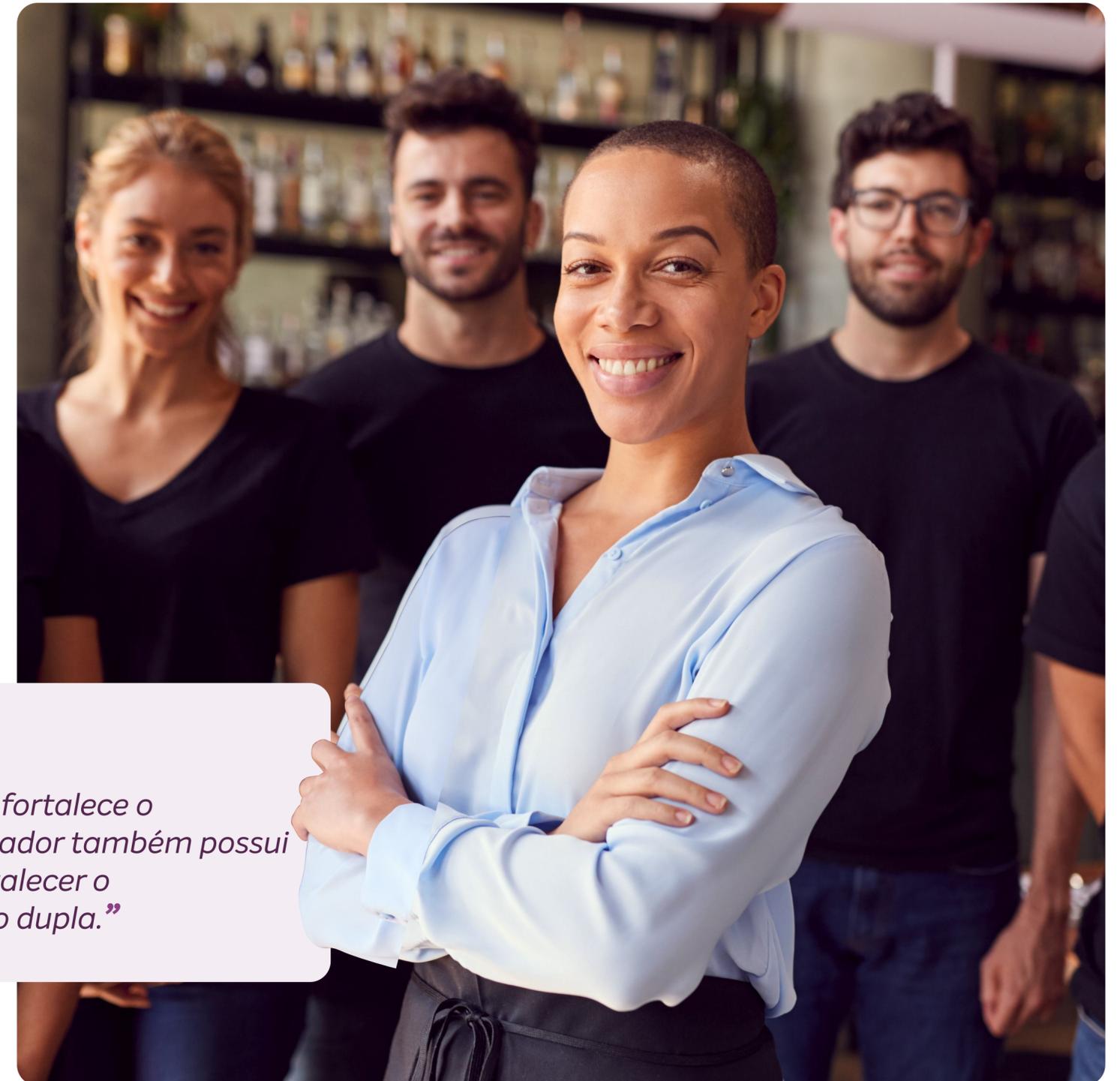
O desafio é conectar o franqueado ao propósito da marca.”

“

“Às vezes você tem um negócio ótimo nas mãos, mas vende 500 franquias e depois não dá conta. É um castelo de cartas que vai desmoronar. Então é saber fazer essa expansão de uma maneira a dar atenção aos franqueados.”

“

“Quando o franqueado fortalece o franqueador, o franqueador também possui mais recursos para fortalecer o franqueado. Via de mão dupla.”



(*) Depoimentos de participantes da pesquisa



Conclusões & Insights: Potenciais Franqueadores

Os empreendedores consideram o franchising pelo custo da expansão ser menor e pela possibilidade de compartilhar a responsabilidade da gestão das operações. A seguir, 5 motivos citados que levam à formatação de uma franquia:

- Trata-se de um canal para acelerar o crescimento da empresa
- É possível expandir o negócio sem grande volume de capital
- Permite um crescimento mais organizado
- Propicia melhor gestão da qualidade em operações distantes
- Proporciona melhores resultados, uma vez que o dono do negócio está à frente das operações.



Boas práticas dos Potenciais Franqueadores

O estudo mostrou que os empreendedores têm consciência da necessidade de estudo prévio, da orientação externa seja de entidades ou de consultorias especializadas e da elaboração de um bom planejamento financeiro antes de dar início a expansão via franquias.

Maiores desafios para formatar uma franquia

Os potenciais franqueadores acreditam que, entre os principais desafios para formatar um negócio no franchising estão:

- ✓ Encontrar o perfil certo do franqueado
- ✓ Garantir a padronização nas operações franqueadas
- ✓ Apoiar o franqueado na construção do seu resultado financeiro
- ✓ Desenvolver uma cadeia de fornecedores e
- ✓ Atrair talentos para a marca.





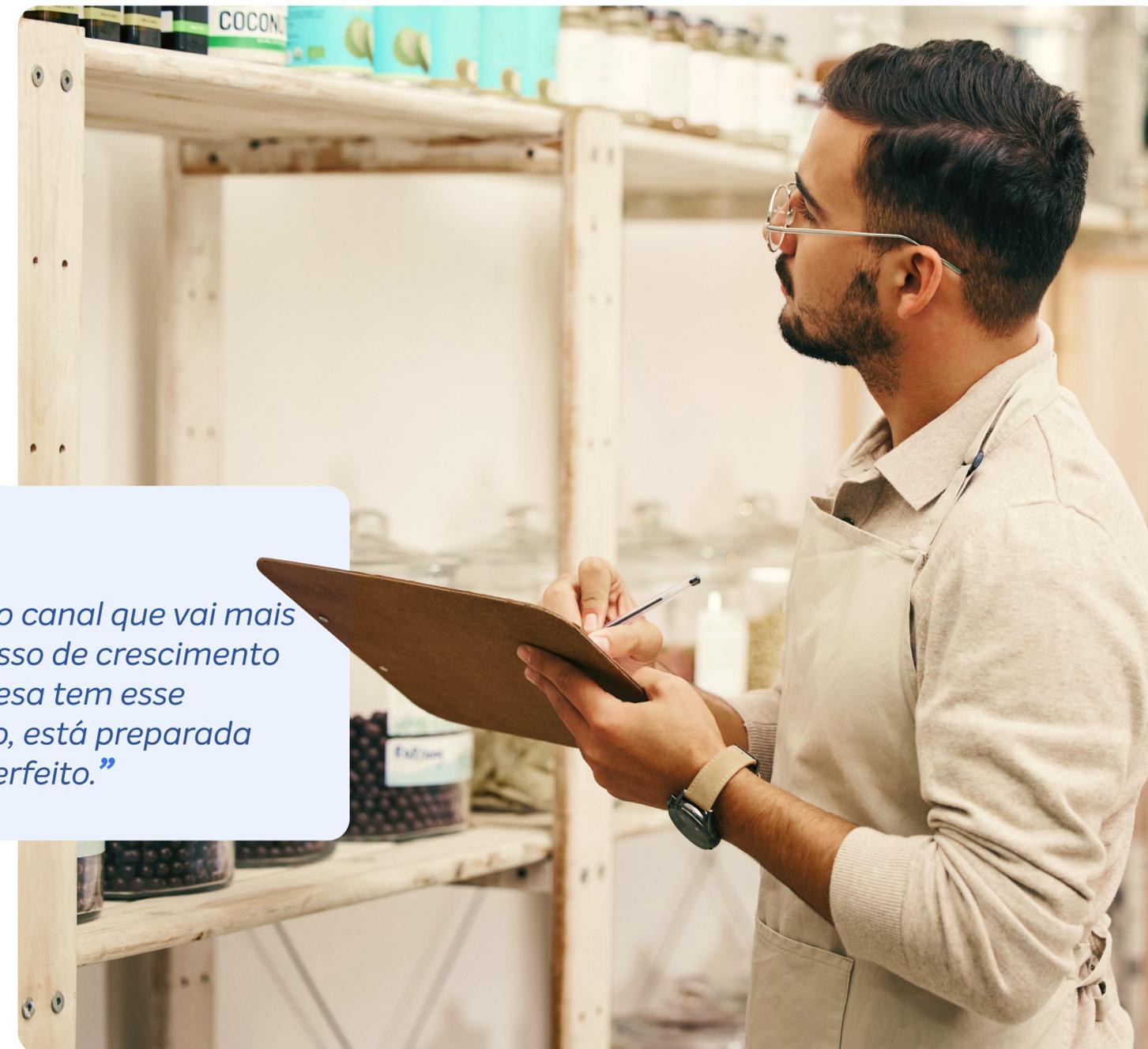
O que dizem os Potenciais Franqueadores

“

A gente optou pela franquia pela forma de crescimento mais organizado, até para manter a qualidade (...) parece um filho para nós, a gente cuida, tem um carinho, então é a forma de crescer e aquilo continuar num padrão que a gente acha legal; eu acho que a franquia é a melhor opção de trabalhar dessa forma.”

“

O canal de franquias é o canal que vai mais rápido acelerar o processo de crescimento da empresa. Se a empresa tem esse objetivo de crescimento, está preparada para isso, é um canal perfeito.”





Conclusões & Insights: Franqueados

Atualmente, entre os principais pontos de atenção dos franqueados estão:

- Gestão das pessoas, das finanças e do tempo
- Alinhamento com o franqueador
- Busca por clientes
- Governança & logística



Qual capacitação os Franqueados mais gostariam de receber?



QUESTÕES TRIBUTÁRIAS



SOFTWARE COM TODOS OS PROCESSOS E VISÃO GERAL DA EMPRESA



ENSINAR A CRESCER DENTRO DA REDE, A SER MULTIFRANQUEADO



GESTÃO DE CASES DE SUCESSO



AUXILIAR A SEGUIR OS PROCESSOS DEFINIDOS



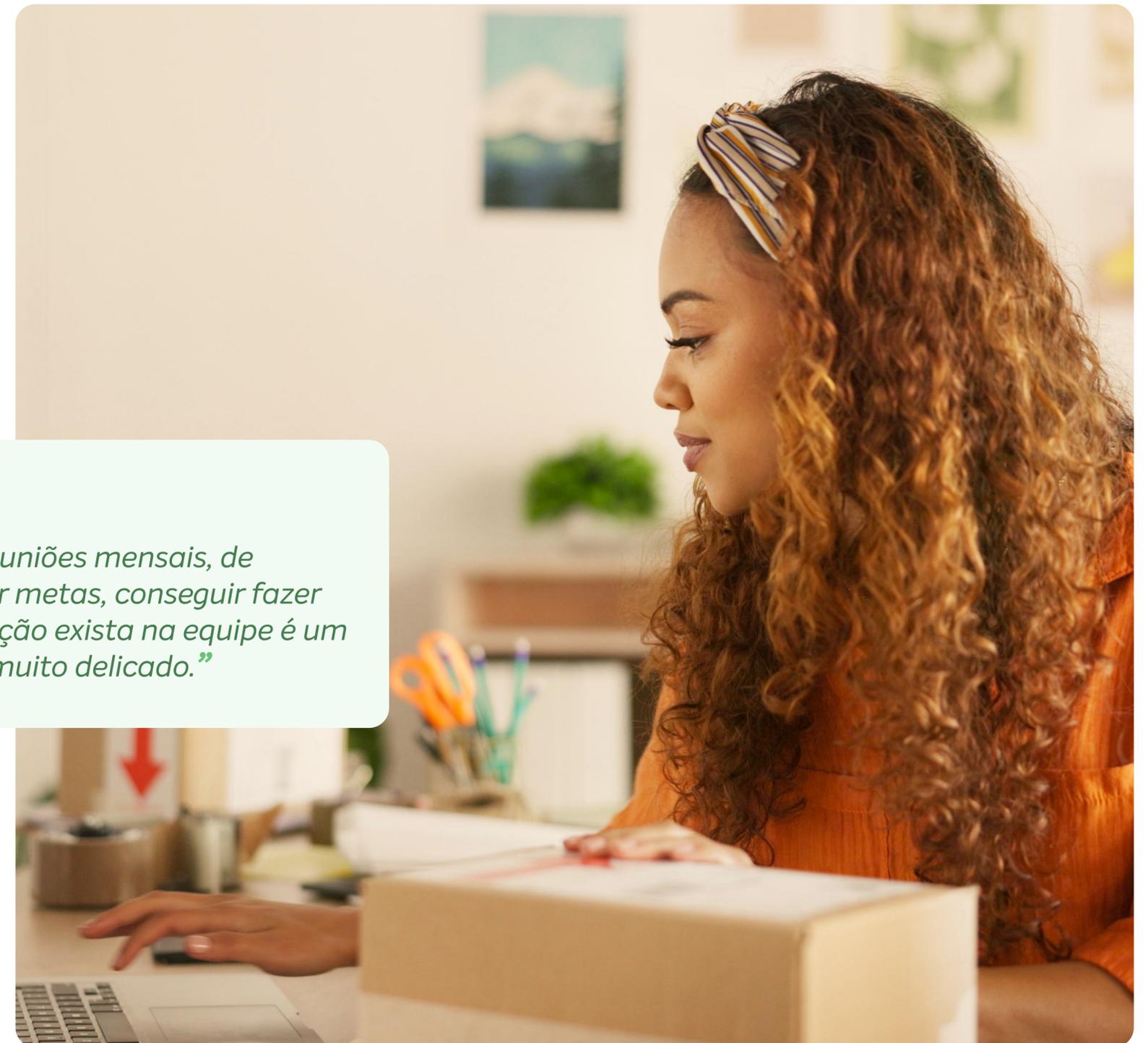
O que dizem os Franqueados

“

Como gerir o tempo, de como me capacitar para sair da operação e olhar o negócio de forma sistêmica, olhando resultados e gerindo a empresa de uma forma mais profissional. Então eu saí do pequeno para começar a olhar com olhos de crescimento.”

“

Apesar de fazer reuniões mensais, de engajar, de colocar metas, conseguir fazer com que a motivação exista na equipe é um ponto realmente muito delicado.”



(*) Depoimentos de participantes da pesquisa



Conclusões & Insights: Potenciais Franqueados

Entre empreender sozinho ou ingressar numa rede, os potenciais franqueados declararam os motivos principais que os fizeram considerar o franchising:

- Apresenta menor risco, pois já há um *know-how* estabelecido
- Modelo em crescimento no Brasil
- Proporciona mais segurança ao cliente devido a credibilidade da marca
- Oferece suporte administrativo e operacional
- É mais barato do que abrir uma empresa sozinho
- A franqueadora já conhece o mercado e já tem marca consolidada





Potenciais Franqueados estão mais criteriosos

Os potenciais franqueados pesquisam mais, visitam e conversam com outros franqueados da rede e dão preferência para as marcas que mais crescem e têm mais operações. Além disso, eles consideram na decisão do investimento:

- O retorno financeiro previsto
- A afinidade com o tipo de negócio
- A possibilidade de abrir o negócio em sua cidade
- Se o modelo se encaixa no seu perfil



Maiores desafios na escolha da franquia



SER ASSERTIVO NA AVALIAÇÃO DO SEGMENTO



DEFINIR SEU PÚBLICO-ALVO



TER SUPORTE POR PARTE DA FRANQUEADORA



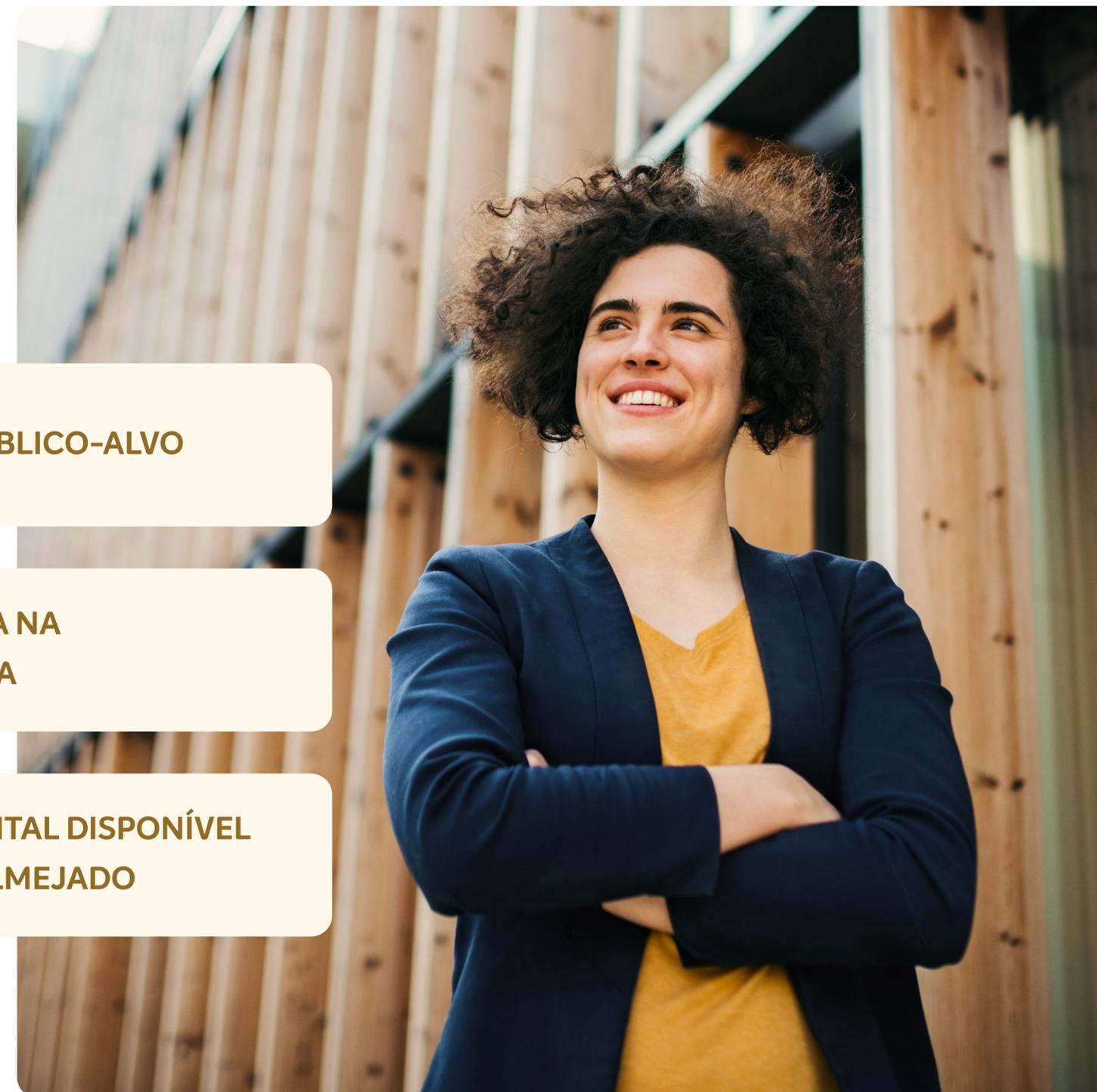
TER CONFIANÇA NA FRANQUEADORA



MANTER A COMUNICAÇÃO COM A FRANQUEADORA



AJUSTAR O CAPITAL DISPONÍVEL AO NEGÓCIO ALMEJADO





O que dizem os Potenciais Franqueados

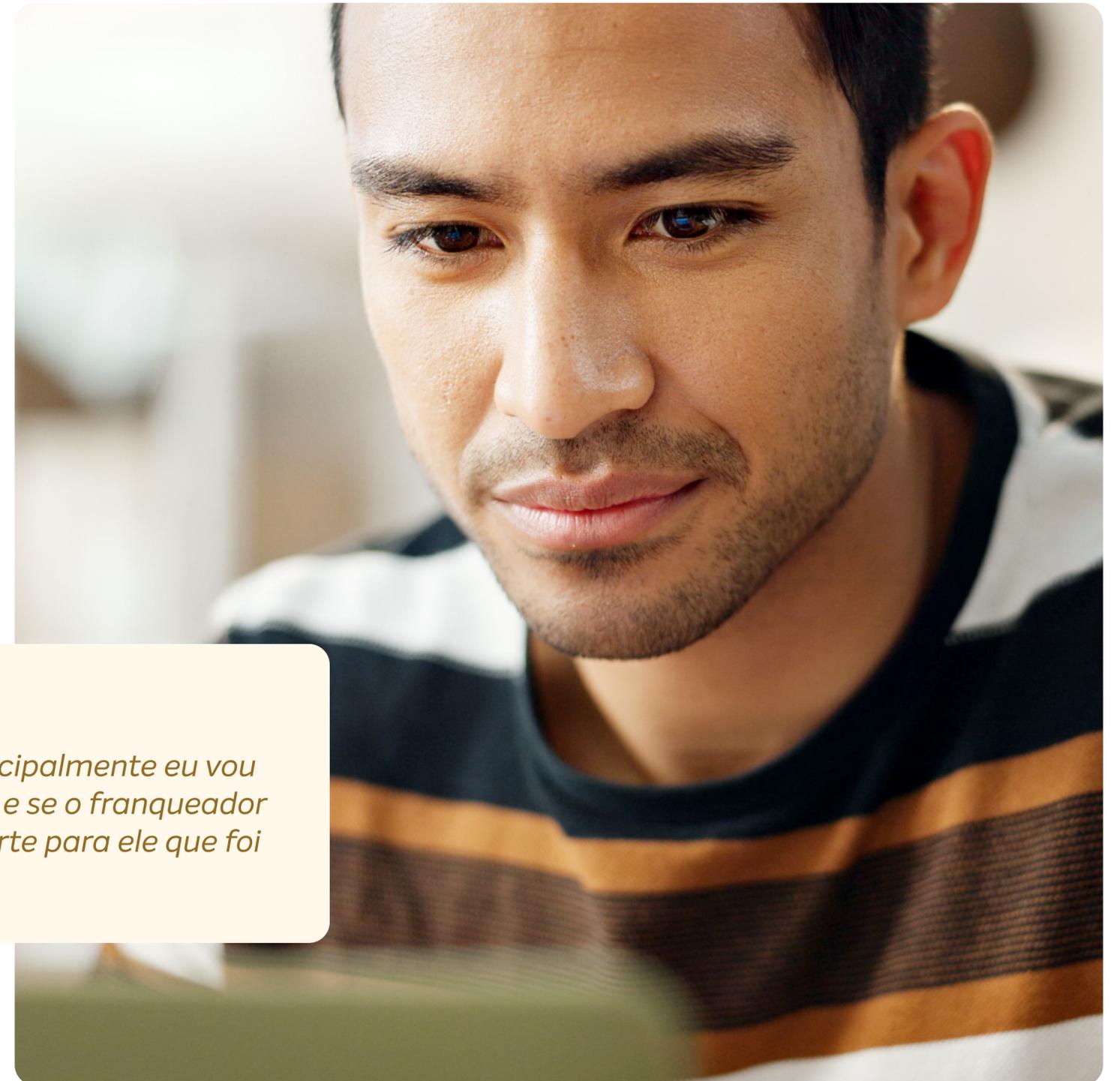
“

É muito válido você se valer das informações de livros, de sites, das redes sociais, do Sebrae, da ABF, de outros órgãos como esses, procurar o sindicato dos segmentos. Você buscar fontes, seja de instituições públicas ou privadas que te dê subsídios, livros, cursos, podcasts, que te dê muita fonte de informação. Fazer pequenos cursos eu também acho que é válido, para você ter as noções básicas para gerenciar os seus funcionários. Visitas a empresas, potenciais concorrentes.”

“

Com o franqueado principalmente eu vou ver a performance dele e se o franqueador está oferecendo o suporte para ele que foi prometido.”

(*) Depoimentos de participantes da pesquisa





Conclusões Gerais

Os 5 pontos principais sobre o franchising para franqueadores e franqueados, potenciais ou em atividade:

➤ **Modelo que tende a crescer no Brasil**

➤ **Canal mais rápido para acelerar o crescimento da empresa e consolidar a marca**

➤ **Crescimento mais organizado e maior controle de qualidade**

➤ **Menor risco para empreender e mais segurança para o cliente**

➤ **Educação, integração e alinhamento de valores e expectativas são a chave do sucesso**



