

**MO  
VE+** vendas  
para seu  
negócio  
**SEBRAE**

**SEBRAE**   
**Franquias**



# Franquias:

como organizar sua  
empresa para replicar  
o modelo de negócios

Conheça todas as possibilidades  
de expandir seu empreendimento

# Índice

Conhecendo o modelo franchising .....	04
Análise de Franqueabilidade: ponto-chave para começar .....	06
Passo a Passo para a formatação de franquia .....	07
Planejamento Financeiro .....	10
Manuais da franquia .....	11
Formalização e venda de franquia .....	12
Organize a expansão da franquia .....	13





Todo empresário deseja alcançar o sucesso em altos patamares. O franchising é um modelo de negócios bastante popular e que pode ajudá-lo na expansão da sua empresa. Ele atrai olhares de investidores e é uma forma relativamente simples de buscar o crescimento dos seus negócios.

Por isso, é uma ótima opção para quem deseja expandir. Mas antes de transformar sua empresa em um modelo de franquia, é importante conhecer a fundo este mundo, e todos os passos que devem ser dados para o sucesso em sua jornada.

# Conhecendo o modelo franchising

Para começar, é importante entender o que é e como funciona o modelo de franquias.

De acordo com a ABF, este mercado faturou mais de R\$186 bilhões em 2019. Ele é, de fato, um modelo que funciona atualmente.

Em uma franquia, o empresário concede o direito de uso da sua marca para que outros franqueados possam replicar o seu modelo de negócio. Dessa forma, cria-se uma rede de padronização de processos, produtos e serviços.

## **Mas quais as vantagens de transformar o meu negócio em uma franquia?**

Em geral, empresários optam por formatar seu negócio em franquias quando este já está consolidado perante o público. Desta forma, é possível expandir ainda mais a marca e penetrar em outros mercados, com públicos distintos, sem que seja necessário investir novamente na abertura de novos pontos. É uma forma de tornar seu negócio reconhecido e cada vez mais rentável.

# Conhecendo o modelo franchising

Antes de começar, porém, é necessário estudar muito bem o modelo de negócio e também criar um planejamento bem estruturado para que tudo saia conforme deve ser. Assim como qualquer tomada de decisão importante, a formatação em franquia de uma empresa deve ser feita com cautela e com muita informação.

É preciso responsabilidade para oferecer um modelo de negócio seguro, rentável e sem falhas para que os franqueados tenham sucesso ao replicá-lo. Além disso, é importante entender que, por mais que você esteja à frente da sua rede de franquias, cada ponto possui um empresário responsável que responderá pela marca, e por isso, deve ser muito bem treinado e alinhado com os valores da empresa. Tenha tudo isso em mente antes de começar!



# Análise de Franqueabilidade: ponto-chave para começar

Se você já tem em mente o modelo de franchising, o primeiro passo a ser dado é fazer uma boa [análise de franqueabilidade](#) do seu negócio. Isso dará a segurança de que sua empresa está (ou não) pronta para iniciar a formatação. É uma maneira de estudar seu negócio a fundo e entender se ele é compatível com o modelo de franquia.

Essa é uma etapa fundamental para entender o potencial da empresa como rede. Neste momento também, avaliam-se os riscos e problemas que seu modelo pode ter. A partir disso, é possível fazer adequações a adaptar seu plano para que tudo fique mais propício à formatação. Essa avaliação pode ser feita a partir dos seguintes questionamentos:

- Os produtos e serviços da marca podem ser replicados?
- Isso pode ser feito sem a necessidade da minha presença como gestor?
- Os produtos ou serviços que minha empresa oferece são essenciais para diversos tipos de mercado e público?
- Compreendo qual é o formato ideal de funcionamento da minha empresa (número de funcionários, pontos comerciais, impostos etc.)?

Muitas vezes, os empresários precisam de auxílio para entender todos os processos e estruturar seu negócio para este mercado. O Sebrae oferece consultorias especializadas para ajudar você a planejar e formatar sua empresa em franchising da melhor maneira!



# Passo a passo para a formatação de franquia

Após fazer uma análise extensa da sua empresa e entender se ela realmente pode ser formatada em modelo de franquia, é possível dar início ao passo a passo no processo. Acompanhe!

## Registros

A burocracia faz parte do processo de formatação do negócio. O primeiro passo a ser dado, após fazer a análise de franqueabilidade, é registrar devidamente a sua empresa. Para evitar dores de cabeça no futuro, certifique-se de que sua marca está liberada para registro no Instituto Nacional da Propriedade Industrial.



# Passo a passo para a formatação de franquia

## Circular de Oferta de Franquia (COF)

A Circular de Oferta de Franquia (COF) é um documento obrigatório previsto na Lei de Franquias, que oficializa a oferta de seu negócio no formato de franchising. A COF deve ser feita por um profissional da área, pois será usada para apresentar, aos futuros investidores, todos os dados sobre a empresa e o seu modelo de franquia.



# Passo a passo para a formatação de franquia

## Elabore um bom plano de negócio para sua empresa

Ter um plano de negócio bem estruturado é fundamental para dar seguimento à formatação. Afinal, é através dele que a empresa expressa seu modelo de negócio, o planejamento estratégico e todas as informações pertinentes sobre o empreendimento e como ele irá funcionar.

O plano de negócio responde algumas questões importantes como:

- Quais são os custos de instalação da franquia?
- Quais os produtos oferecidos pela marca e seus diferenciais?
- Qual o prazo de retorno do investimento do franqueado?
- O potencial de lucratividade do negócio?
- Quais serão os royalties sobre o faturamento da franquia?



# Planejamento financeiro

Assim como o plano de negócio é essencial, o planejamento financeiro também deve estar muito bem estruturado e com objetivos claros para que os empresários franqueados entendam e sigam com sucesso.

É preciso ter uma reserva de caixa para dar início à sua expansão. Cada empresa apresenta uma situação e terá que dispor de um valor diferente para o investimento inicial, com todos os custos de abertura.

# Manuais da franquia

A próxima etapa do processo é a elaboração de manuais de uso de imagem e de franquia. Eles irão auxiliar os franqueados a seguir um padrão de qualidade. No primeiro, você expõe tudo o que será ou não será permitido em relação à imagem da sua empresa. Dessa forma, todas as suas unidades serão semelhantes e seguirão estas regras.

Além disso, o manual de franquia explica com detalhes como o negócio funciona, quais são os processos, atividades de produção, de gestão e assim por diante. É essencial ter manuais bem elaborados para passar seu modelo de negócio adiante.

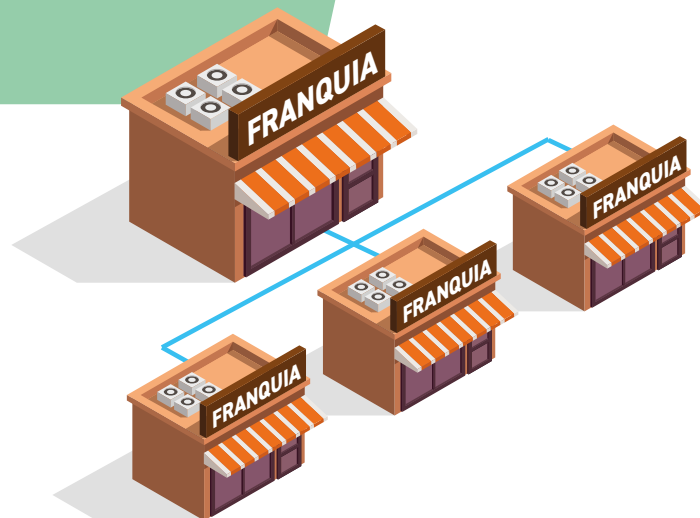


Também é necessário criar um programa de treinamentos para que todos os colaboradores da rede estejam alinhados com os valores e funcionamento da empresa. Por isso é importante organizar capacitações que transmitam know-how aos futuros franqueados e funcionários.

# Formalização e venda de franquia

Depois de criar os manuais e formalizar o processo, é hora de partir para a venda da sua franquia. A primeira coisa a ser feita é a alteração do contrato social da empresa. É possível também criar uma nova empresa para a franquia.





# Organize a expansão da franquia

Após ter seguido todos os passos desta jornada, trace um plano de expansão bem definido, com metas e prazos estipulados para o crescimento da sua rede. Analise o mercado e o público que suas lojas irão atingir, e crie uma estratégia de marketing e divulgação direcionada a isso.

Entenda se deseja abrir unidades em sua região ou mesmo em todo o país. Procure bons investidores para esta ação. Também defina em quanto tempo deseja abrir quantas unidades. É importante acompanhar de perto como elas se comportam, e se o seu plano de ação está dando certo.

**Com tudo muito bem organizado e planejado conforme a legislação, seu negócio irá longe como franquia!**



**MO  
VE+** vendas  
para seu  
negócio  
**SEBRAE**

**SEBRAE**   
**Franquias**

## Fale com o Sebrae



tvsebrae



/sebrae



@sebrae



@sebrae

**SEBRAE**

[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br) | 0800 570 0800