

FRANCHISE

MULTIPLICANDO NEGÓCIOS COM MARCAS DE SUCESSO

FRANCHISING NO BRASIL

- R\$ 213 bilhões de faturamento anual
- 940.000 empregos diretos



5 ANOS - 28% DOS FRANQUEADORES DESAPARECERAM DO MERCADO

- foco na venda de produtos
- melhoria nível franqueado
- baixa profissionalização
- falta de estruturação

100% DOS FRANQUEADORES QUE DESAPARECERAM

- vendiam produtos
- para a rede de franquias

REALIDADE DE MERCADO - CAUSA

- quem tem perfil para a franquia
- não tem capital
- quem tem capital não tem perfil

REALIDADE DE MERCADO - CONSEQUÊNCIA

- franquecedores abrem mão do perfil
- aceitando franqueado com capital

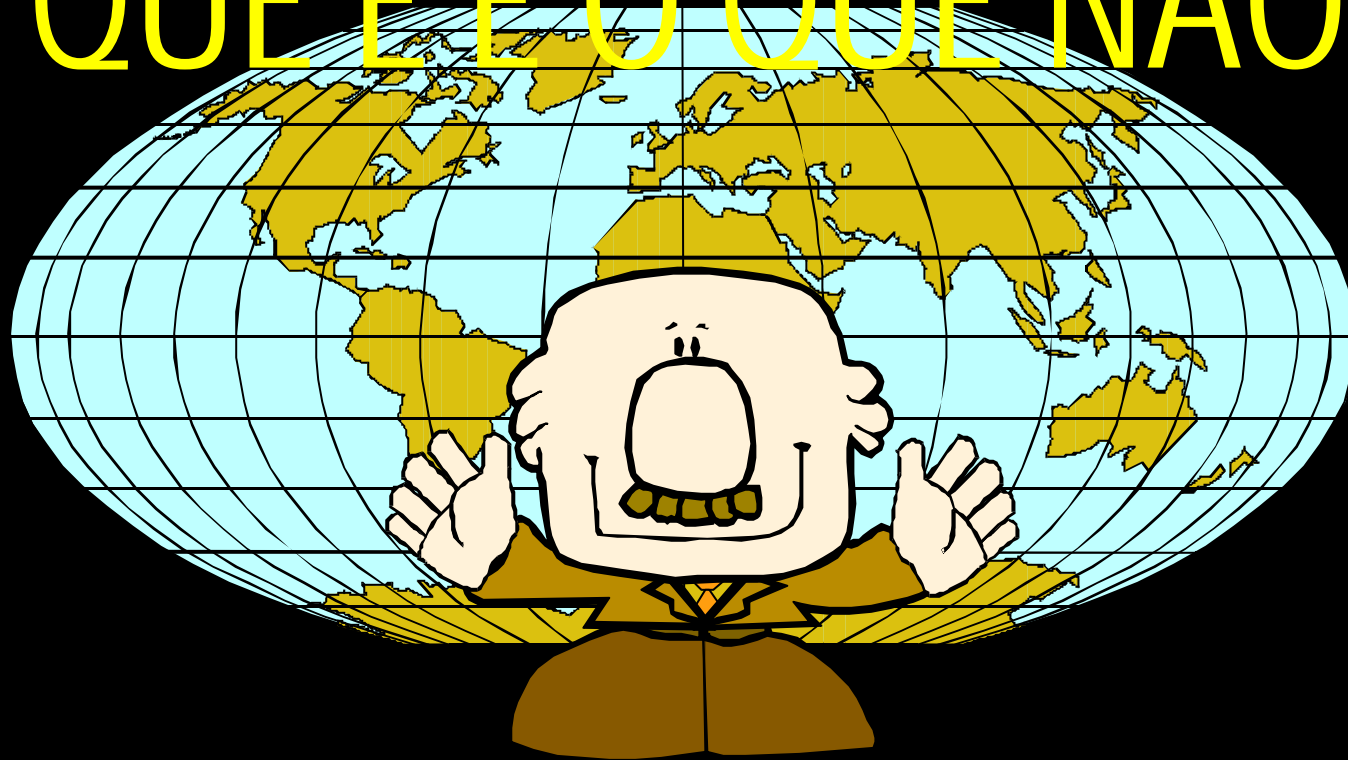
REALIDADE DE MERCADO - RESULTADO

- capitalistas fazem o capital trabalhar
- colocam empregados na operação
- e desistem do negócio

REALIDADE DE MERCADO - RESULTADO

- franquias exigem dedicação e muito trabalho
- sucesso é consequência do trabalho

FRANCHISING, O QUE É O QUE NÃO É



FRANQUIA DE NEGÓCIO FORMATADO

- franquistas compram a “cópia” do negócio
- franqueador não vende produtos
- receitas de royalties

FRANQUIA DE NEGÓCIO FORMATADO

- franqueador ganha
- quando o franqueado vende
- quanto mais ganha o franqueado
- mais ganha o franqueador

NEGÓCIO FORMATADO - BASE DE RELACIONAMENTOS

- foco no cliente final
- busca de margens competitivas
- relação de parceria
- objetivos comuns - ganhar dinheiro

FRANQUIA DE MARCA E PRODUTO

- franqueador força venda
- para gerar receitas
- franqueado é uma revenda
- nem sempre exclusiva

FRANQUIAS DE MARCA E PRODUTO

- quanto mais o franqueado comprar
- mais ganha o franqueador
- nem sempre o franqueado vende
- o conflito é inevitável

MARCA E PRODUTO - BASE DE RELACIONAMENTOS

- pressão do franqueado por preço
- questionamento do produto
- infidelidade a curto prazo