

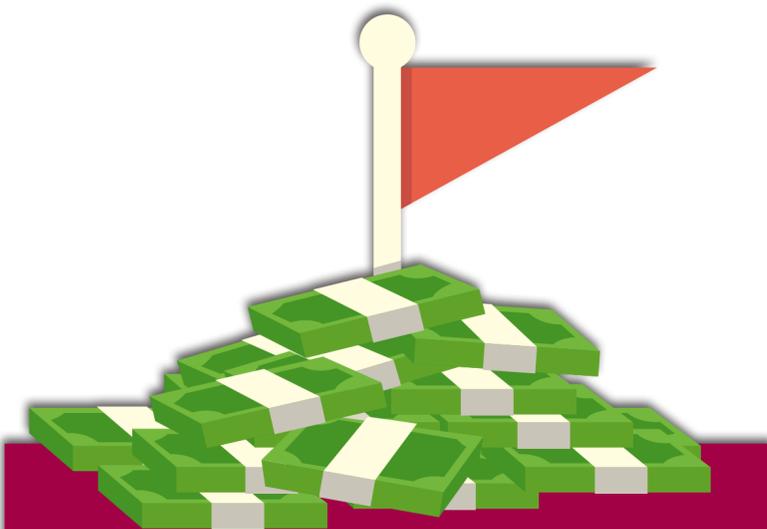


COMO INVESTIR EM EM FRANQUIAS?

O QUE VOCÊ VAI **APRENDER NESTE E-BOOK?**



Como investir em franquias e quais cuidados adotar para garantir o sucesso do negócio.



O setor de franquias registrou **expansão de 8% no faturamento**, somente em 2018, de acordo com estimativas da Associação Brasileira de Franchising (ABF). E dentro desse universo, há cerca de **6 mil unidades franqueadas relacionadas ao mercado fitness**.

Não é difícil explicar o sucesso desse modelo de negócio. Ao abrir uma academia por conta própria, por exemplo, é preciso estabelecer uma nova marca no mercado, estabelecer uma comunicação adequada para divulgá-la e,

então, conquistar a confiança dos clientes.

Uma franquia, por sua vez, já nasce com a força de uma empresa estabelecida no mercado e conhecida por potenciais clientes, uma vez que seus produtos e serviços já foram testados e aprovados.

Mas esse não é o único atrativo desse modelo. Confira outras vantagens das franquias:



Você sabia?

Segundo dados ABF, o setor de franquias brasileiro responde por:

- 2,4% do PIB;
- 1,2 milhão de empregos;
- 2,8 mil marcas franqueadoras;
- 140 mil unidades franqueadas;
- Faturamento anual de R\$ 160 bilhões.

Experiência do franqueador

O franqueado recebe treinamento do franqueador, que tem interesse em garantir o sucesso do negócio e, por isso, concentra esforços em qualificação.

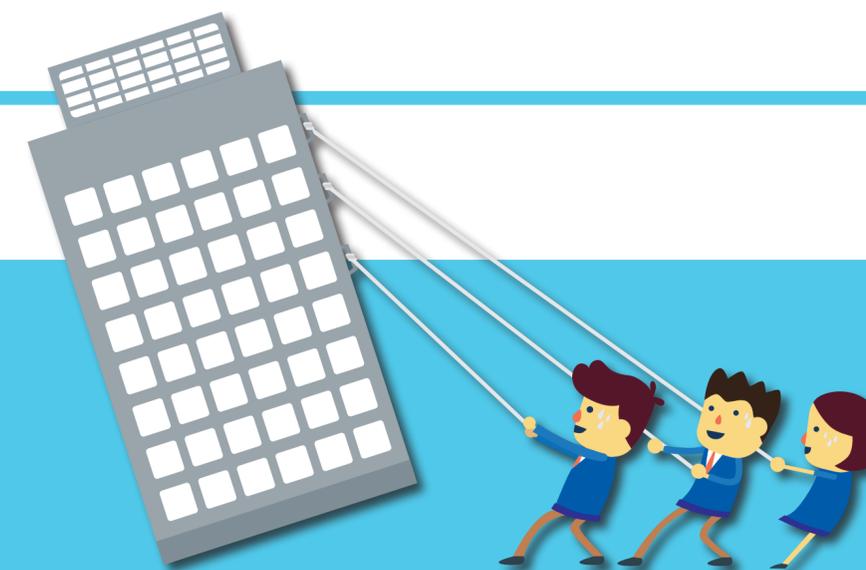


Plano de negócio

O franqueador possui informações estratégicas que podem ajudar o empreendedor a superar adversidades econômicas e disputas com concorrentes, entre outras questões que podem ameaçar o negócio.

Custos otimizados

Uma franquia oferece o apoio necessário para a construção e instalação de um novo negócio, com base nos custos de toda a rede.





Divulgação

Os custos com divulgação são divididos entre os franqueados. Com isso, normalmente os gastos com publicidade são menores.

Aperfeiçoamento constante

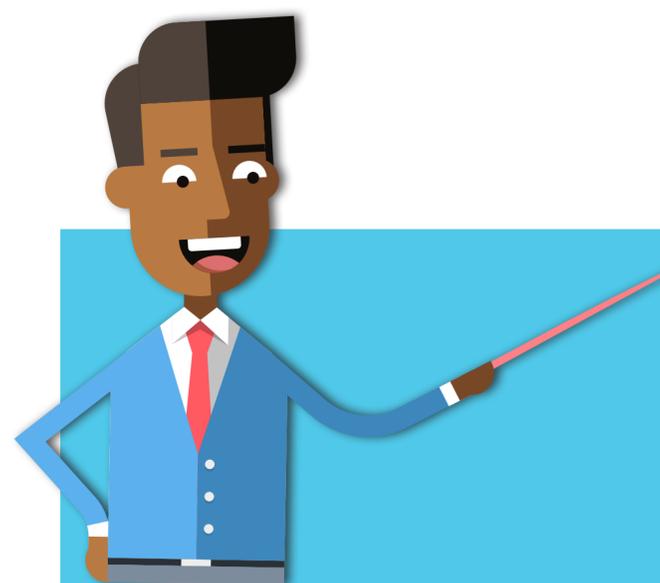
O desenvolvimento de novos serviços, como um treinamento, ou o aperfeiçoamento do que já é oferecido é responsabilidade do franqueador, que valida as novidades em suas unidades próprias antes de colocá-las à disposição de outras unidades.



Por outro lado, é preciso tomar inúmeros cuidados para garantir que o investimento em uma franquias do mercado fitness será bem-sucedido. Confira as etapas a seguir para garantir o sucesso de sua empreitada.

Confiabilidade em primeiro lugar

Dependendo da bandeira escolhida, a aplicação de recursos em uma unidade franqueada de uma rede de academias pode chegar à casa de **R\$ 1 milhão**. Por isso mesmo, ter certeza da confiabilidade do negócio é indispensável.



DICA!

Descubra se a rede de academias é filiada à ABF. Somente empresas que atendem exigências específicas fazem parte da associação.



Identifique-se

Se você está lendo este e-book, é muito provável que já esteja inserido de alguma forma no mercado fitness. De qualquer forma, tenha certeza de que a abertura de um negócio voltado ao setor tem relação com suas experiências profissionais, seus interesses e valores.

Seja o cliente

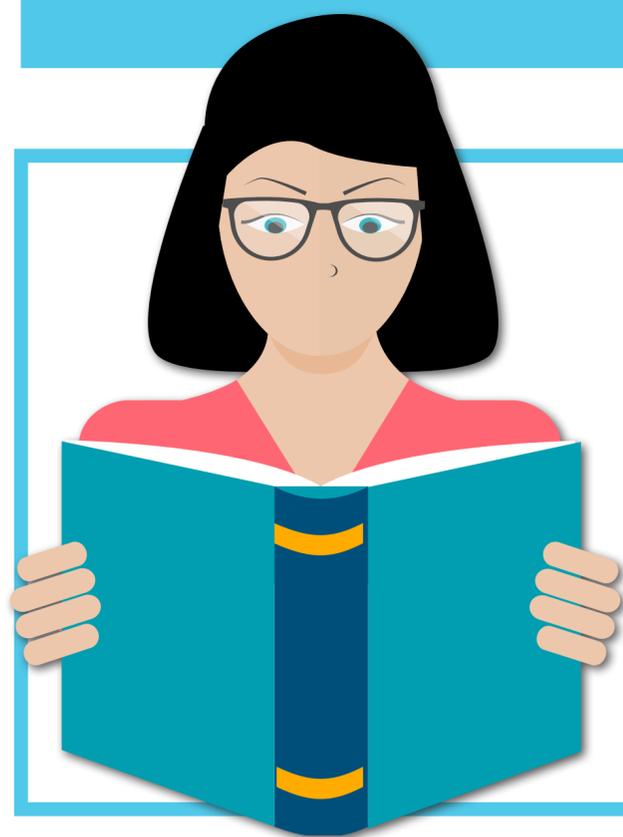
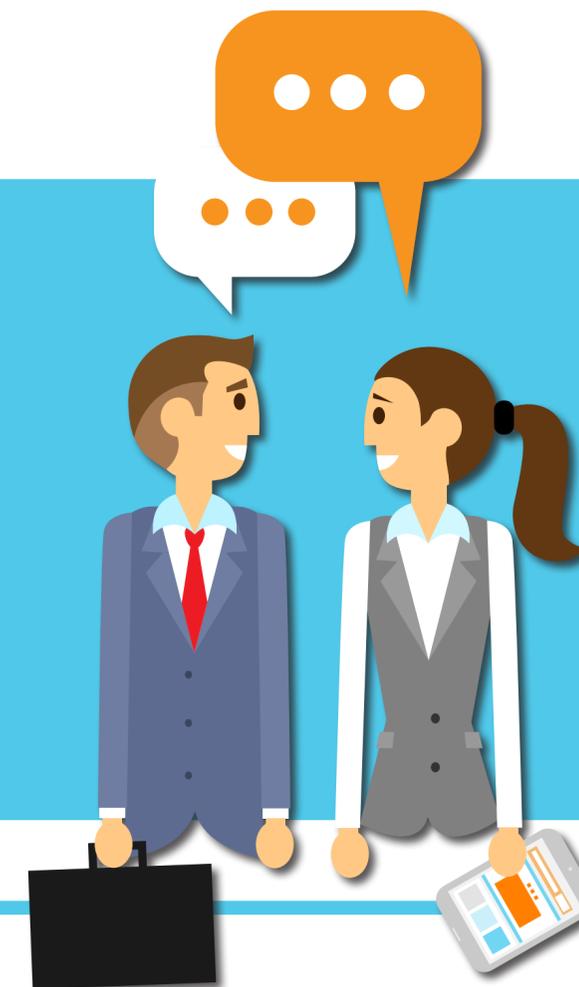
Antes de bater o martelo sobre o investimento a realizar, que tal visitar uma unidade da academia, no papel do cliente? Sinta “na pele” como os alunos são atendidos, qual é a qualidade dos equipamentos oferecidos e de que maneira as instalações atendem suas necessidades. Siga em frente com o negócio apenas se a experiência tiver sido satisfatória.



Fale com outros franqueados

Acredite, conversar com outros franqueados é uma das melhores maneiras de descobrir se determinada franquia vale a pena, de fato.

Nessa etapa de verificação, escolha os parceiros por conta própria, e nunca aqueles que forem recomendados pela própria franqueadora. Questione os pontos positivos e negativos do negócio e, só então, decida se investirá ou não.



Circular de Oferta da Franquia (COF)

Ao “bater o martelo” e escolher a empresa onde investir, você receberá a Circular de Oferta da Franquia (COF). Esse documento é desenvolvido pelo próprio franqueador e contém informações gerais sobre o negócio, como:

- Direitos e deveres da rede e do franqueado;
- Balanços financeiro;
- Histórico da franquia;
- Valores de investimentos e royalties.

Leia o documento com calma! Se você tiver alguma dúvida, esse é o momento de esclarecê-la.

CASES DE SUCESSO: SELFIT

Posicionada no segmento low cost, a Selfit conta com 51 unidades próprias, atualmente. Mas a meta é encerrar 2019 com 70 unidades, sendo 4 delas franqueadas. O plano de expansão deve seguir a todo vapor no próximo ano, com outras 7 academias franqueadas e mais 50 próprias.

“Hoje, nosso modelo de franquia está disponível para expansão em todo o território brasileiro, respeitando o perfil de cidades com mais de 190 mil habitantes”, explica o Gerente de Franquias da Selfit Academias, Guilherme Brown.

Ele explica que, na pré-inauguração, a empresa oferece assessoria, que vai da escolha e negociação do ponto onde será a unidade, até orientação para a compra de produtos e equipamentos.

CASES DE SUCESSO: SELFIT

Uma vez que unidade está aberta, a empresa oferece consultoria de campo orientada à gestão do negócio; revisão constante para técnicas e equipamentos para a academia, para garantir o alinhamento com os valores e os objetivos da marca.

“

“Vemos o canal de franquias como um modelo novo, fundamental para a expansão dentro da companhia, que visa dar ainda mais velocidade à expansão da marca em todo Brasil”

Guilherme Brown

gerente de Franquias da Selfit Academias

Segundo a ABF, só cinco a cada cem franquias abertas fecham até o segundo ano de operação. Já entre as empresas comuns, o índice de “mortalidade” chega a 23%, de acordo com o Serviço Nacional de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

CASES DE SUCESSO: THE PILATES STUDIO BRASIL

Outra rede que aposta em franquias, em um nicho específico, é a The Pilates Studio Brasil. Com 35 unidades franqueadas em todo o país, a empresa aposta em um formato “home based”, modelo de negócios mais enxuto que facilita a entrada de novos profissionais e empreendedores.

“

“Nossas estimativas são bem otimistas e esperamos, nos próximos 2 anos, dobrar o número de unidades franqueadas. Todas as praças do país são de nosso interesse, desde que os limites de raio entre unidades seja respeitado”

Laís Silva

responsável pelo departamento de franquias da rede



ihrsa.org/ihrsa-brasil

facebook.com/ihrsabrasil **instagram.com/ihrsabrasil**