



# FRANCHISING NO BRASIL

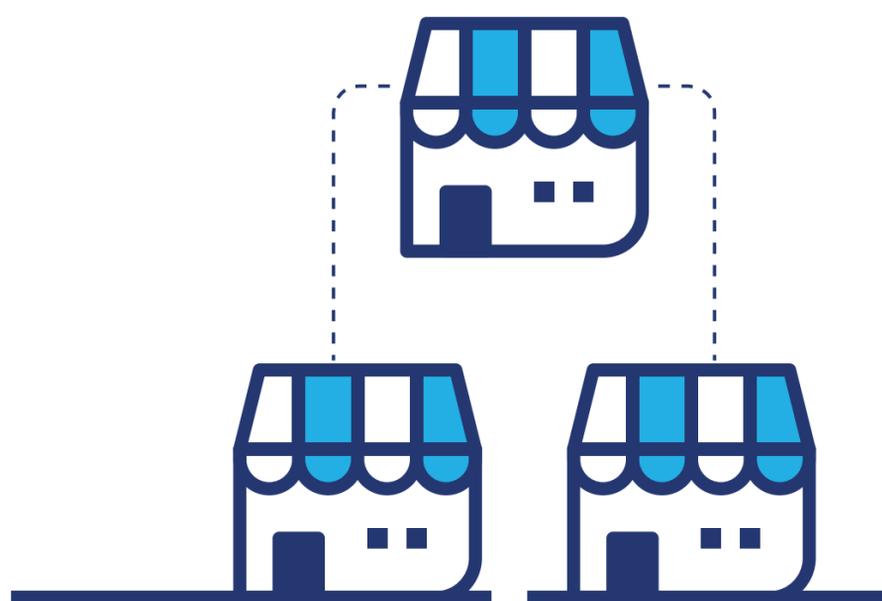
SAIBA COMO  
APROVEITAR ESSA  
OPORTUNIDADE  
DE NEGÓCIO!



## Vantagens de ser um franqueado

Hoje em dia, **investir em uma franquia** de marca consolidada no mercado, com planos de negócio e processos bem estruturados e boas estimativas de retorno, é uma ótima alternativa para quem deseja empreender e ser dono do seu próprio negócio.

Segundo dados da ABF (Associação Brasileira de Franchising), em 2018 o **setor de franquias** cresceu 7% em faturamento em relação ao ano anterior e a previsão para 2019 é otimista! Estima-se fechar o ano presente em um aumento de 8% a 10% no faturamento do setor.



Portanto, o sucesso do **mercado de franchising no Brasil** é notável e está em constante crescimento, se tornando uma ótima oportunidade de negócio para aquele que está interessado em abrir sua franquia, é preciso entender suas responsabilidades como gestor e líder.

Elaboramos um conteúdo completo para você entender tudo sobre franquias e como se preparar para este novo desafio!



**FRANCHISING:**  
uma grande  
oportunidade de  
negócio para você!



**MARCELO LOMBARDO**  
CEO DA OMIE

*“Foi em abril de 2017 que anunciamos a marca histórica de 100 unidades franqueadas da Omie, ano em que marcamos um ciclo de crescimento de 295% ao ano, em média, nos últimos 3 anos – e praticamente apenas por através das nossas franquias.”*

O futuro do mercado de franchising no Brasil, com certeza, é seguro e promissor. Segundo a ABF, o setor registrou em 2018 um faturamento médio de, aproximadamente, R\$ 160 bilhões, distribuídos em mais de 140 mil unidades de cerca de 2.800 marcas franqueadoras.



Para 2019, há uma estimativa de fechar o ano com uma expansão entre 5% e 6% no número de unidades e uma alta de 1% no número de redes franquadoras, aumentando o faturamento do setor entre 8% a 10%. E, de acordo com a ABF, menos da metade dos municípios brasileiros possui alguma franquia, ou seja, ainda há muito para explorar!

É um fato que, em pleno século XXI, um dos setores com maior expansão no mundo das franquias, é o de tecnologia. Hoje em dia, praticamente tudo à nossa volta, funciona através da tecnologia digital e inteligência artificial, ou seja, já faz parte do nosso cotidiano e isso está abrindo muitas oportunidades de negócio para quem entende do ramo.

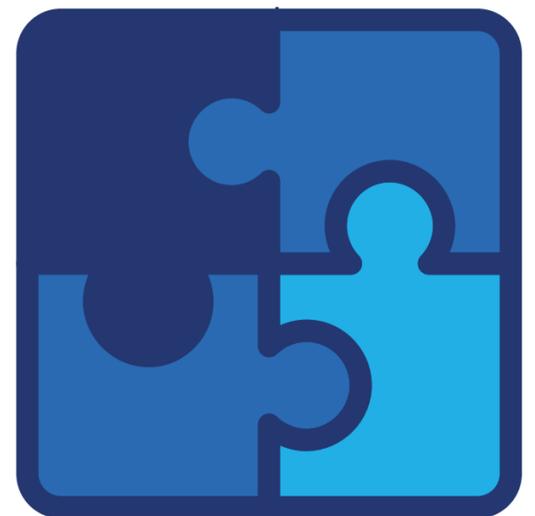
**COMO FUNCIONA  
e quais as vantagens  
de ter uma franquia?**

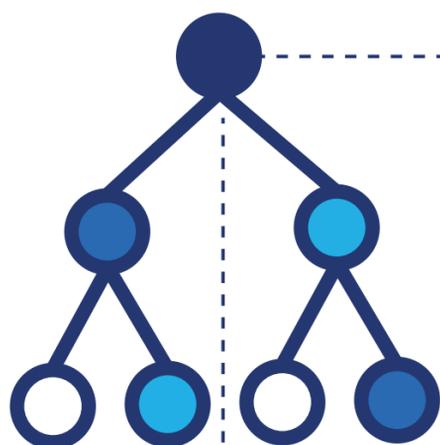
## O modelo de Franquias

O **modelo de franquias** é praticado em duas partes, sendo uma o Franqueado (você!) e outra o Franqueador (dono da marca). O franqueador dá ao franqueado o direito de uso da marca e de comercialização dos seus produtos em uma gestão individual do negócio, porém seguindo algumas normas e processos pré-estabelecidos e estruturados por ele, para garantir que o modelo siga os padrões determinados.

Por isso, se você prefere empreender contando com todo o apoio operacional de quem já conhece o mercado que você irá atuar, as **franquias** são uma boa opção.

A maior vantagem de se trabalhar em um modelo de negócio como esse é a segurança!





Imagina trabalhar com uma operação já testada e consolidada no mercado, eliminando algumas etapas no processo de criar e gerir um negócio que seja rentável, recebendo do franqueador todo o aprendizado necessário para tocar a sua franquia. Isso quer dizer que toda a operação, plano de negócios e processos que envolvem a marca já foram pensados, testados e aplicados por diversas pessoas, sendo replicados para as franquias, o que facilita muito que o franqueado encontre todo o suporte que ele precisa para fazer seu negócio decolar!

Além disso, mesmo depois de aberta, sua franquia poderá contar com o apoio da franqueadora em relação a treinamentos, acompanhamento de resultados, novas ações e orientações para o seu negócio sempre que for preciso.

**MARCELO LOMBARDO**  
CEO DA OMIE

*“A grande massa de clientes ainda demanda um trabalho corpo a corpo para comprar, um esforço local que inspire mais confiança nos decisores ou que garanta a entrega do serviço na ponta. Dessa forma, a máquina de vendas através de canais vem ganhando muito mais relevância como alternativa viável.”*

Como resultado, temos uma oportunidade de negócio com muito mais chance de aceitação dos clientes e menos risco de rejeição do mercado. Afinal, a marca já é conhecida por muitas pessoas, que sabem sobre a qualidade e preços, principalmente, o que torna mais fácil conquistar novos clientes assim que abrir sua unidade.

Segundo o SEBRAE, a taxa de mortalidade de franquias hoje no Brasil fica por volta dos 5%, muito diferente dos 70% das micro, pequenas e médias empresas (MPME's) que fecham com menos de 5 anos, principalmente por falta de uma boa gestão e de um planejamento estratégico.



E é claro que, para ser um franqueado de sucesso, você precisa ter conhecimento multidisciplinar, entender e gostar de trabalhar no ramo de atividade que escolheu. Não basta apenas acreditar que será um negócio rentável!

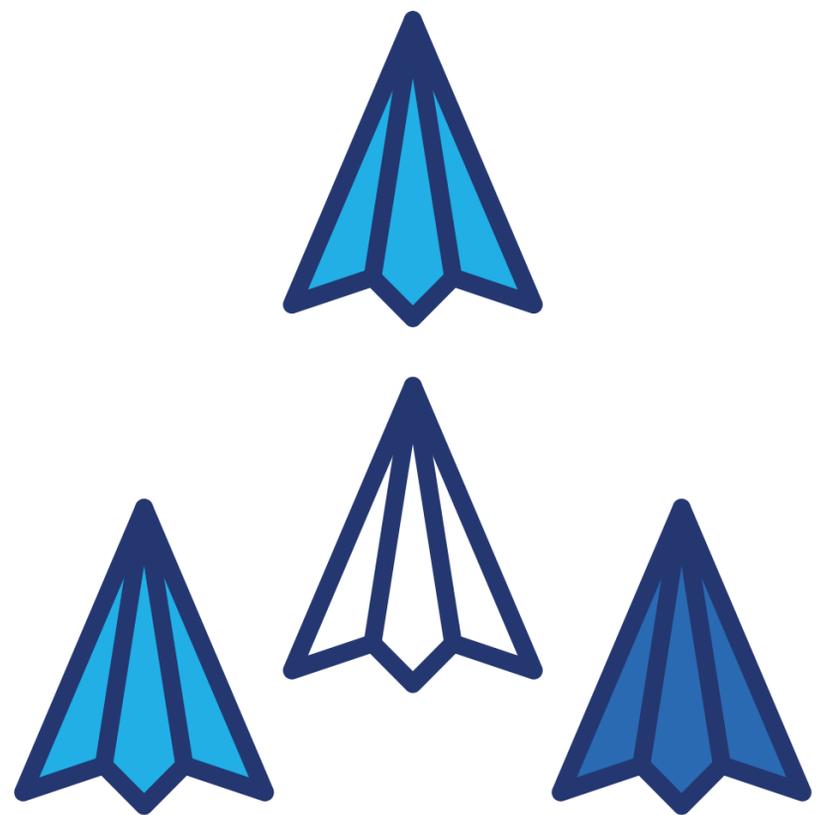
O franchising é um mercado colaborativo, assim, o crescimento da marca também é o seu crescimento e vice-versa. Sempre lembre-se disso.



**EXISTE O PERFIL  
de franquizado  
ideal?**

Tudo vai depender das determinações dos franqueadores, pois cada um tem as suas particularidades. Porém, não existe fórmula mágica para se ter sucesso nessa empreitada, é preciso ter conhecimentos e habilidades importantes que garantam a estabilidade e a continuidade do seu negócio.

**Para ser um franqueado Omie, por exemplo, aqui vão algumas dicas baseadas nas características dos nossos parceiros franqueados:**



### ■ **ESPÍRITO EMPREENDEDOR**

É preciso gostar muito de empreender! Um dos pontos fortes dos nossos parceiros, é o perfil empreendedor, com grande capacidade analítica para gerir o negócio e monitorar as tendências de mercado. Ter afinidade com o setor de tecnologia e gostar de atualidades, também são um dos requisitos-base do perfil ideal, já que todo o nosso ecossistema começa com a parceria com os contadores. Além, claro, de possuir conhecimentos em administração para poder expandir o seu negócio sem comprometer o seu fluxo de caixa.



## ■ PERFIL COMERCIAL

Aqui também vale um bom entendimento de estratégias e técnicas comerciais, que te ajudem a formar uma equipe de vendas de alta performance e para poder participar ativamente das ações comerciais da marca Omie, de forma que sua unidade continue sempre performando e participando da efetividade dessas estratégias.



## ■ GESTÃO DE NEGÓCIOS E EQUIPES

Um bom franqueado precisa ser um bom gestor e gostar muito de pessoas! Na Omie, gerimos negócios e pessoas, portanto, é preciso saber liderar seus funcionários de forma humanizada e, claro, com foco em resultados, mas sempre baseada na empatia e no trabalho em equipe, para mantê-los engajados e motivados e cultivando os nossos valores.

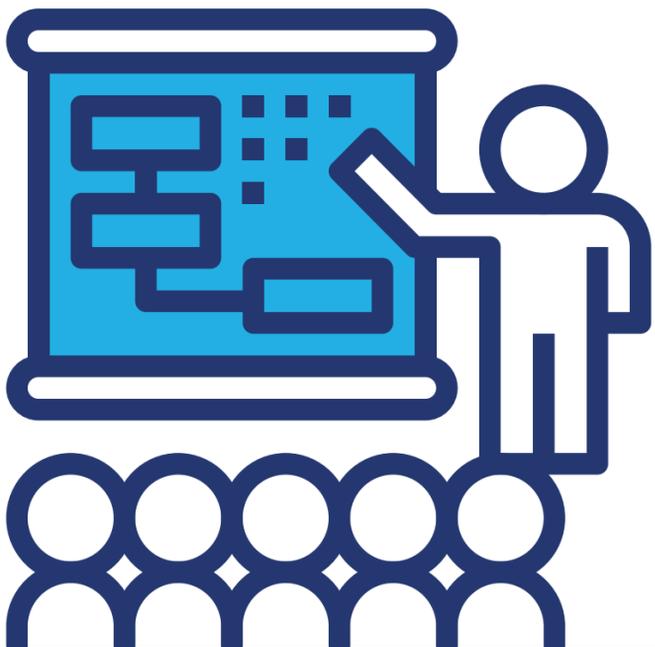
## ■ PAIXÃO PELO QUE FAZ

Além de tudo que já citamos, ter paixão pelo que faz e pela “mão na massa” são essenciais para que você alcance os melhores resultados. Trabalhar com o que gosta, se atualizar dos assuntos e tendências do mercado no setor de tecnologia, buscar inovação e manter sempre uma comunicação de confiança com seu consultor Omie, podem ser a chave do seu sucesso (assim como já é para os nossos atuais parceiros!). É muito importante saber gerenciar crises, aceitar mudanças e se adaptar às novas experiências. Mantenha sempre os olhos atentos às novas oportunidades de aprimorar sua unidade.



## ■ RELACIONAMENTO COM CONTABILIDADE

Ter conhecimentos de contabilidade é um ponto importante dos nossos parceiros franqueados. Nossas parcerias com os escritórios de contabilidade são geradas, principalmente, a partir da confiança que os contadores têm sobre você, franqueado.



Não é preciso ter faculdade ou mesmo conhecimentos aprofundados, porém, é preciso interesse sobre o tema, pesquisar sobre novas tecnologias deste setor, quais são as principais dificuldades que um contador possui no seu dia-a-dia e apresentar a solução com firmeza e segurança.

## ■ ETERNO APRENDIZ

Aqui vivemos em uma eterna escola, onde somos alunos todos os dias. É preciso vivenciar todos os tipos de experiência, aprender com os erros, se alegrar com os acertos e sempre buscar energia para enfrentar o dia-a-dia de trabalho duro.



Em nossa rede, energia é o que não falta! Somos participativos, temos senso de dono e a responsabilidade de sempre dar o nosso melhor, afinal, franchising é colaboração. Seu sucesso, é o sucesso de todos.



## ■ CONSULTORES E EMPRESÁRIOS

Temos alguns perfis muito fortes dentro do nosso quadro de franqueados, dentre eles, consultores empresariais e financeiros, contadores, empresários que já atuam no setor de tecnologia ou PME's e até pequenos desenvolvedores que buscam uma nova ferramenta para PME's. São setores que estão diretamente ligados à nossa solução. Ou seja, são inúmeras as possibilidades, se você tem um perfil empreendedor. Ser um franqueado Omie, com certeza, é uma delas.

**QUANTO CUSTA  
ter uma franquicia?**

Dentro do custo de uma franquia deve-se considerar desde a taxa de franquia inicial até a manutenção periódica do seu negócio, como, por exemplo, o pagamento de seus funcionários. Cada marca determina seu valor mínimo de investimento e valores a serem cobrados mensalmente do franqueado, como, por exemplo, royalties e outras taxas pelo uso da marca e publicidade. É possível encontrar uma grande variedade de oportunidades hoje no mercado, mas, basicamente, seus custos serão:

- **Taxa de Franquia**, pago ao franqueador via contrato;
- **Taxas mensais** pré-acordadas em contrato pelo uso da marca;
- **Pagamento de funcionários**;
- **Manutenção do local**, como aluguel e impostos.



Antes de fechar qualquer contrato, reveja todo o investimento que será necessário, taxas envolvidas e a porcentagem do franqueador. Faça uma análise do seu capital de giro para a manutenção da unidade e também verifique se você tem uma reserva de emergência para eventualidades. É preciso conseguir manter o negócio, certo?



# **RESPONSABILIDADES**

## **Franqueado & Franqueador**

Agora que você já sabe como funciona uma franquia e quais os passos necessários para tirar seu sonho de empreender do papel, é importante ter em mente quais serão as suas responsabilidades e quais serão do franqueador. Lembrando que, a relação entre vocês precisa ser o mais harmônica e transparente possível para que os resultados sejam satisfatórios, afinal, já falamos aqui sobre o franchising ser um modelo de negócio colaborativo, certo? Então, vamos às responsabilidades:

## O franqueado deve:

Seguir o padrão, ou seja, manter a operação rodando dentro das normas definidas pela marca e estar ciente de tudo o que acontece na sua unidade e com seus funcionários para evitar sair dos processos definidos, seguindo os modelos e políticas da empresa até em pequenas ações que queira promover.





Analisar e estudar periodicamente o público da sua região de atuação para se manter atualizado de suas necessidades e preferências, tanto para buscar novos projetos de aquisição de novos clientes, quanto para o time de marketing do franqueador atuar com a criação de diferenciais e ações para nutrir seu funil de vendas.

Cuidar da saúde financeira da unidade, afinal, o sucesso dela depende exclusivamente do franqueado e do quanto ele se dedica a uma boa administração e cuidado com o fluxo de caixa da sua franquia, sempre tendo em mente o quanto ele precisa de capital para manter o seu negócio funcionando, desde as taxas periódicas ao franqueador até o pagamento de salários.

Basicamente, a rotina do franqueado será gerir o negócio, cuidar da equipe, estar em contato com clientes e outros prestadores de serviços, resolver problemas do dia-a-dia e manter rotina da operação funcionando conforme as normas da marca.

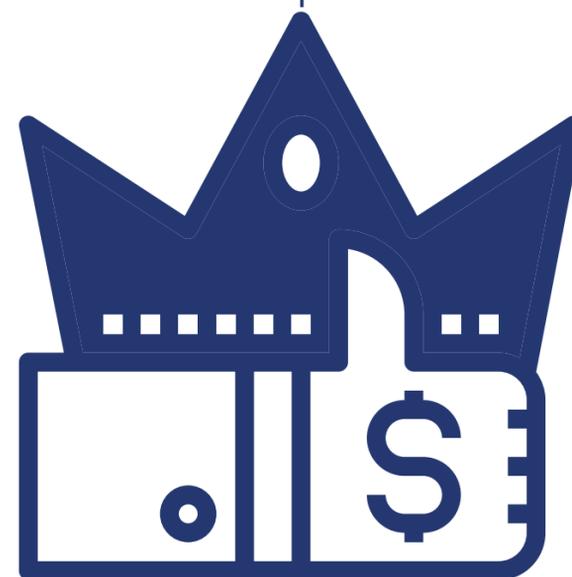
## O franqueador deve:

Definir e validar o modelo de negócio a ser replicado para as franquias e estabelecer as normas que devem ser padronizadas para os franqueados.

Dar treinamento e capacitar, seja o responsável pela franquia quanto a sua equipe, dentro dos processos, métodos utilizados na sua operação e de tudo o que envolve a marca como um todo. Estes treinamentos podem ser presenciais ou online e é muito importante que estejam sempre atualizados, para que o modelo de negócio não se perca entre as unidades e mantenha os franqueados sempre prontos para atuar no mercado de forma padronizada.



Dar suporte e apoiar o franqueado sempre no que for necessário, estabelecendo metas e os ajudando a chegar até elas através de acompanhamento do seu desempenho e resultados, oferecendo consultoria e mantendo um canal aberto para dúvidas, ajudando-o a cumprir as normas e políticas definidas, sempre respeitando sua individualidade e liberdade de trabalho!



O franqueador é o responsável pela sua imagem, gestão, produtos e métodos de trabalho que a marca desenvolveu, ou seja, é ele quem precisa oferecer toda a base para que o franqueado possa gerenciar bem sua unidade, mantendo e valorizando ainda mais a sua marca.

**QUAL A IMPORTÂNCIA**  
**da relação**  
**Franqueado &**  
**Franqueador?**

*“O sucesso de uma rede de franquias depende do bom relacionamento entre franqueador e franqueado. Afinal de contas, é isso que aprimora o trabalho em conjunto. Manter interesses alinhados por um objetivo de rede em comum é algo que exige confiança e muito, mas muito diálogo.”*

Aqui, voltamos a repetir. Franchising é um mercado colaborativo. É através do trabalho em equipe e da transparência que a relação entre as partes envolvidas se torna uma parceria de comprometimento mútuo, pois o sucesso de um depende do trabalho do outro.

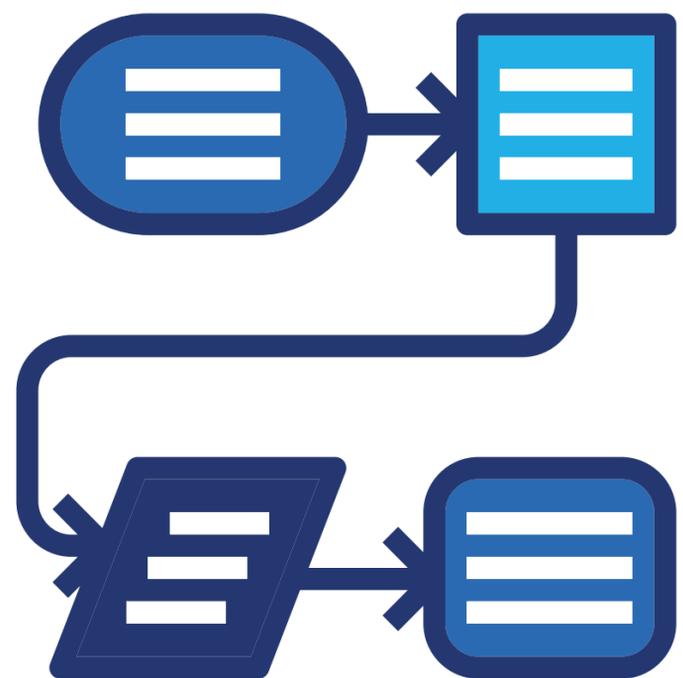
O franqueador depende do investimento do franqueado para expandir sua rede e, por outro lado, o franqueado precisa de todo o suporte do franqueador para continuar operando sua unidade.

Credibilidade e confiança se adquire a partir de 4 pilares principais: **proximidade, duração, intensidade e frequência**. É extremamente importante definir o melhor canal de comunicação entre vocês e mantê-lo sempre aberto na busca da confiança mútua entre vocês. Aqui vão algumas opções bastante usadas:



- **Contato moderado**, via e-mail, intranet, murais, outros;
- **Aplicativos e sites de mensagem instantânea**, como WhatsApp, SMS, Slack, outros;
- **Reuniões e novos treinamentos** periódicos pré definidos em calendário.

Logo, não faltam opções para aprimorar o relacionamento entre você e o franqueador. Na Omie, elegemos um consultor especialista em gestão e vendas para ser responsável pela sua unidade e ser seu braço direito durante toda a jornada, prestando suporte, participando de negociações estratégicas, comemorando as pequenas vitórias e ajudando em qualquer dificuldade, sempre mantendo a qualidade e exclusividade do atendimento.



Acreditamos que, compartilhar os mesmos valores e se unir em relação a metas e estilos de trabalho faz com que a confiança entre ambas as partes seja mais sólida, o que significa o sucesso da marca, se tornando um chamativo e porta de entrada para novos investidores, colaborando para o crescimento de franqueado e franqueador juntos.

**QUAIS DESAFIOS  
vou enfrentar como  
franchiseado?**

Um dos maiores desafios será, num modo geral, a sua nova rotina como empresário responsável por uma franquia. Ou seja, é preciso entender e respeitar a fundo as regras e padrões do franqueador para manter a essência do negócio, mas não se assuste, você será capacitado para isso!

Tendo todo o suporte adequado do franqueador com uma boa equipe de consultores, você terá todas as orientações e diretrizes para organizar os processos e melhorar os seus resultados.

Tudo isso somado à treinamentos assertivos, que também te ajudarão no início e no seu processo de capacitação.

Por isso, tire sempre todas as suas dúvidas e exponha suas dificuldades para a **equipe do franqueador** logo de início, alinhe todas as expectativas de ambas as partes e sempre recorra ao franqueador em caso de novos questionamentos e sugestões.



Outro grande desafio será o de gerir pessoas. O **sucesso da sua franquia** está diretamente ligado às pessoas que fazem parte da sua equipe e o quanto elas estão motivadas e engajadas trabalhando com você, mas manter um time vestindo a camisa não é tarefa fácil. É preciso ter dedicação e manter um ambiente harmonioso, criando estratégias inovadoras que gerem engajamento e sempre reconhecendo o trabalho da sua equipe, tornando-os mais produtivos e mantendo-os os satisfeitos com as tarefas do seu dia a dia. Equipe engajada é o que leva a bons resultados.

Ao longo da sua jornada, novos desafios irão surgir. Esteja preparado e evite descasos com sua equipe ou com o franqueador por falta de tempo e outras ocupações. Dedique-se ao seu negócio em tempo integral, pelo menos nos primeiros anos. É neste momento que podem surgir dúvidas e alguns empecilhos e, portanto, a sua equipe pode precisar de você. Dessa forma, você terá uma visão ampla da sua unidade, sendo capaz de gerenciar o tempo e execução das atividades, evitando prejuízos e criando mais estabilidade para o seu negócio, podendo então ter mais flexibilidade de horários, se precisar.



Por fim, mas não menos importante, tenha pleno conhecimento da área financeira do seu negócio. Esteja a par de todas as movimentações, valores a receber e recursos utilizados internamente para não criar buracos no seu fluxo de caixa. Entenda quais são suas receitas e despesas, conheça e analise os números do seu negócio para ter a garantia de que a conta vai fechar no fim do mês e realize ações estratégicas com base nessas informações.

Como dica, esteja sempre aberto à mudanças e novas ações propostas pelo franqueador, aceite bem os feedbacks, sejam positivos ou negativos. Tudo sempre será com o objetivo de melhoria e evolução. Sempre tenha o franqueador como seu aliado, assim, temos o cenário ideal para uma boa representação da marca!



**DICAS QUE VOCÊ  
precisa saber  
antes de abrir  
uma franquia**

**Primeira dica:  
encontre  
o ramo certo  
para você!**

O setor de franchising abrange diversos ramos de atividades organizados em 10 setores, segundo a ABF. Portanto, é imprescindível que você pesquise e conheça as áreas que mais combinam com você. Eleja os pontos principais que vão ser considerados na sua escolha, como gostos pessoais, habilidades, expertise e encontre os ramos de maior afinidade.

Reveja a missão, visão e os valores das empresas que atuam no **ramo de franchising** e que estão no seu leque de opções. Eles estão de acordo com os seus valores pessoais? Se encaixam nas suas estratégias? Tenha em mente que você está abrindo uma nova unidade de uma marca já consolidada e com valores estabelecidos. Eles precisam ir de encontro aos seus.



**Outra  
dica  
importante é:**

O mercado que você escolheu está crescendo ou declinando? Conhecer o potencial do mercado que você irá atuar é de extrema importância na hora de traçar suas estratégias e encontrar a melhor oportunidade. É aqui que você vai conhecer o seu público-alvo e identificar se ele está presente na área que você deseja abrir a nova unidade, não comprometendo a sua estratégia.

Se tratando da área de abertura da sua unidade, além de público-alvo, outro ponto a ser avaliado é o risco de saturação do mercado, que pode acabar ocorrendo tanto entre marcas concorrentes quanto entre as próprias franquias, o que acaba sendo muito comum sem um bom planejamento. Sempre pesquise muito bem o local onde você pretende instalar a sua unidade e consulte um especialista do franqueador para avaliar a região, evitando o risco de invadir a área de outra unidade.

Planeje uma visita técnica em outras unidades para entender como funcionam. Converse com outros franqueados da rede, desde os responsáveis até os atendentes e outros membros da equipe. Faça perguntas sobre o produto, clientes e até sobre faturamento, se houver abertura para isso. É muito importante ver tudo acontecendo na prática.





Não esqueça de conhecer a sua concorrência! Pesquise, leia bastante, faça comparações entre elas e entenda quais são suas diferenças.

Entenda o prazo de retorno de investimento. Aqui, algumas pessoas acabam esquecendo deste cálculo ou calculam errado o período de retorno do lucro, obtendo um resultado irreal e pego de surpresa no meio do caminho.

### **Última dica, e não menos importante**

Por isso, ressaltamos mais uma vez a importância de sempre consultar um especialista da rede de franquias que você tem interesse. Ele é quem poderá avaliar um prazo de retorno realista dos seus investimentos iniciais e te direcionar em casos de retornos mais demorados (também esteja preparado para isso!) para que você não perca seu ponto de vendas.



**E AGORA?**  
**Como eu faço para  
abrir uma franquicia?**

**Siga os  
próximos  
7 passos:**

### **PASSO 1** CADASTRO

Primeiro de tudo, você precisa preencher uma ficha de cadastro, geralmente online, com detalhes de registro, profissão, tempo de mercado e outras informações relevantes para que a marca possa analisar o seu perfil. Quanto mais perguntas, mais detalhista tende a ser o processo do franqueador, o que significa um maior cuidado que pode fazer toda a diferença na abertura da franquia, reduzindo a chance de você não se adaptar ao novo negócio.





## **PASSO 2**

### **O PRIMEIRO ENCONTRO**

Se você for aprovado no primeiro registro como um possível franqueado, o próximo passo é ter um encontro presencial com um consultor da marca. É nesse momento que as dúvidas devem ser expostas e trazendo pontos importantes, por exemplo, a média de tempo do payback, se existe algum manual do franqueado com boas práticas para atingir esta média, qual tipo de suporte oferecido pela franqueadora, dentre outras. Enfim, reserve um bom tempo para essa reunião e traga todas as suas dúvidas.



## **PASSO 3**

### **DATAS E SERVIÇOS**

No primeiro encontro já é possível prever algumas datas, como, por exemplo, qual período estimado para o franqueado montar e preparar a sua unidade, bem como estimar uma data para início das atividades. Assim, já é possível prever alguns prazos de entrega e até prever datas de retornos financeiros e lucros da unidade. Por isso, é importante neste momento alinhar muito bem as próximas entregas e prazos de ambas as partes.

## **PASSO 4** CONTRATO

Além dos prazos definidos na primeira reunião, é importante estruturar estes prazos no contrato, principalmente, definir as responsabilidades e obrigações de ambas as partes, taxas periódicas e inicial, local de atuação e validade do contrato. Leia tudo com atenção e tire todas as dúvidas.

Geralmente, o franqueador já possui uma equipe contábil e jurídica que cuida dos trâmites e utiliza um modelo de contrato padrão, porém, sempre vale a pena conversar com um especialista externo de sua confiança antes de assinar, garantindo que não haverá nenhuma brecha.



## **PASSO 5** ESCOLHENDO O LOCAL

Na hora de escolher um ponto de atuação para a sua unidade, sempre procure um lugar que seja de fácil acesso, com boa movimentação e fluxo de pessoas. Avalie a atividade econômica e o perfil de mercado da região, se existem concorrentes e procure saber quais são as características e perfis culturais dos consumidores da região, para ter a garantia de bons retornos. É importante também avaliar o trânsito no caminho até a franquia, tempo médio de trajeto e acesso à pontos de transporte público, garantindo o conforto e locomoção da sua equipe.



## **PASSO 6** A LOCAÇÃO DO ESPAÇO

O aluguel do espaço faz parte do **processo de abertura da franquia** antes da sua inauguração. É uma necessidade que precisa ser tratada direto com os responsáveis e representantes dos imóveis ou centros comerciais.

Além disso, lembre-se que também pode haver a necessidade de aluguel/compra de maquinário ou equipamentos, que precisam estar em pleno funcionamento no dia da inauguração. Se atente ao definir prazos, na entrega destes materiais e na formalização do contrato com o franqueado considerando essas datas, também certificando-se de ter tudo instalado e funcionando a tempo.

## **PASSO 7** VOLTA ÀS AULAS: TREINAMENTO DO FRANQUEADO E EQUIPE

Após a breve imersão sobre o novo universo que pensa adentrar, feita quando estava procurando por um investimento que realmente valesse a pena, o futuro franqueado precisará ter uma forte rotina de estudos, incentivando seus funcionários a fazer o mesmo, para que ele e todos da equipe tenham os conhecimentos necessários para tornar a franquia cada vez mais produtiva e rentável.



Com o objetivo de compreender detalhes da marca que agora você irá representar, se adequar às rotinas e replicar os padrões da rede, é muito importante fazer os treinamentos in-company ou por plataforma EAD que a rede franquadora disponibiliza. Isso será fundamental para o sucesso da franquia! Uma vez que você e sua equipe tenham domínio do modelo de negócio, público-alvo, concorrência e outras particularidades do mercado inserido, a tendência é o seu novo empreendimento crescer exponencialmente.

E a volta às aulas não acabam por aí! Você ainda terá de criar uma rotina de aprendizado contínuo para seu time estar sempre atualizado com as técnicas utilizadas pela equipe da matriz, além de estar cada vez mais nivelado e especializado nos mais diversos conhecimentos e habilidades para se operar uma franquia, das chamadas soft e hard skills. Estamos falando em desenvolvimento de planejamento estratégico, técnicas de vendas, boas práticas de gestão, interpessoalidade, trabalho em equipe, liderança e muitas outras habilidades.

O aprendizado contínuo é um valor em comum nas empresas que mais crescem no mundo, assim te pergunto, quanto você está disposto a aprender e desaprender?



**CONSTRUINDO**  
**a sua máquina**  
**de vendas**



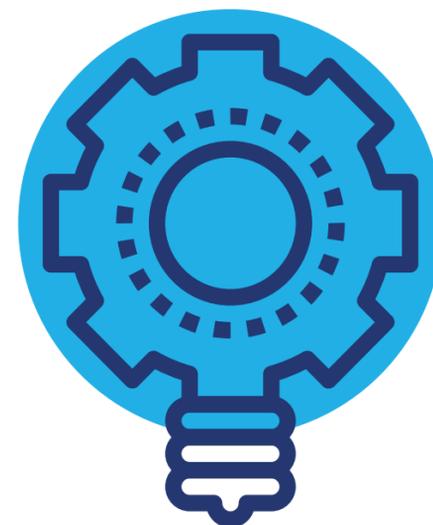
Cuidar do seu time, transformá-lo em uma máquina de vender e mantê-lo produtivo não é tarefa fácil, mas deve ser um dos seus principais objetivos ao abrir uma **franquia de tecnologia** ou mesmo de outro nicho, para alcançar o sucesso e conquistar grandes resultados.

Bateu um desespero por aí?! Calma, vamos dar toda ajuda necessária para começar e tornar sua franquia, uma verdadeira máquina de vendas.

## **BOM ATENDIMENTO**

Primeiro de tudo, muitos líderes buscam inúmeras estratégias de vendas para desenvolver na sua equipe e acabam se esquecendo do básico: fidelização. Segundo pesquisas, mais de 80% dos clientes migram para a concorrência devido ao mal atendimento. Para isso, é preciso foco no cliente e capacitar toda a sua equipe que possui algum tipo de contato com os clientes (não apenas o time comercial!) para lhes oferecer uma ótima experiência de ponta a ponta.





## **CULTURA DE ALTO DESEMPENHO**

Para construir uma equipe de alto desempenho é preciso ensiná-la a gerenciar o tempo de forma que aumente a sua produtividade. Alguns pequenos detalhes podem fazer a diferença, como: criar e organizar uma agenda de tarefas, desativar alertas do celular em certos períodos, eliminar prazos muito longos, focar em uma tarefa por vez, programar o seu dia no fim do expediente anterior, entre outras. Pequenas mudanças nos hábitos podem fazer toda a diferença na produtividade da sua equipe!

## **CONHEÇA SEU PÚBLICO-ALVO**

Outro ponto importantíssimo: conhecer seu público e suas necessidades, para que sua equipe trabalhe de forma personalizada e mais eficaz, criando boas ofertas e definindo o melhor canal de comunicação com eles, obtendo um melhor atendimento e chegando à fidelização, que já falamos aqui.



## **DEFINA METAS DESAFIADORAS (E REAIS!)**

Criar uma meta é um grande passo na hora de impulsionar sua equipe de vendas. Vendedor gosta de desafio. Mas não se esqueça de definir metas realmente alcançáveis e com prazo bem definido. Você também pode pedir ajuda para o seu consultor na hora de definir as metas desafiadoras da sua equipe para que fique de acordo com as metas da marca.



## **HABILIDADE DE NEGOCIAÇÃO E TÉCNICAS DE VENDAS**

É preciso entender a necessidade do cliente e focar nela. Como? Fazendo perguntas estratégicas que identifiquem essa necessidade, mostrando no que o seu produto irá ajudar no dia a dia dele e por fim, fazendo-o sentir a real necessidade de adquirir o seu produto. A partir disso, a negociação fluirá naturalmente.



Essa e muitas outras competências já acompanham o vendedor desde a sua contratação, mas é muito importante que ele passe por novos treinamentos e conheça as técnicas de vendas e negociação utilizadas pela rede franquadora. Muitas vezes, a marca possui uma universidade corporativa, ou alguma outra plataforma de cursos online, para ensinar as equipes dos franqueados sobre as técnicas e competências que os vendedores precisam desenvolver para vender o seu produto da melhor forma.

## **ACOMPANHE OS INDICADORES DE DESEMPENHO DA EQUIPE**

É nesse momento que você vai ter uma visão realista do seu negócio e do andamento de sua equipe comercial, pelas taxas de conversão (clientes atendidos X vendas fechadas), taxas de cancelamento, reclamações e tudo mais que você considerar importante.

Busque acompanhar esses números diariamente ou semanalmente, criando previsões para não perder o timing de fechar uma venda que precise de uma negociação mais incisiva ou para avaliar se sua unidade vai bater a meta do mês.



## LIDERANÇA DE EQUIPE NO MODELO DE FRANQUIAS

Depois de tudo o que já falamos sobre gestão de uma franquia e todo o cuidado que é preciso ter com a sua administração, ter uma franquia também exige uma boa gestão de pessoas, afinal você agora é o chefe e precisa garantir o bom funcionamento da equipe para que a sua unidade obtenha sucesso!

Por exemplo, se um de seus colaboradores estiver com um baixo rendimento em comparação aos outros, é preciso conversar e entender os motivos daquela situação, mostrar a diferença entre a expectativa de entrega em relação aos resultados e, assim, buscar o melhor plano individual para ele, pensando sempre na sua melhoria, tanto profissional quanto pessoal.

Realize reuniões periódicas de desempenho e identifique o que eles precisam, se é um novo treinamento, rever alguns detalhes do processo, receber mentoria de algum funcionário que tenha bons resultados ou mais tempo de casa, até mesmo proponha uma visita técnica em outra unidade ou na própria matriz.

Cuide de seus colaboradores e ofereça para eles oportunidades reais de desenvolvimento para ter sempre uma equipe de sucesso e motivada trabalhando contigo. Seja um líder executor, gestor e humano, acima de tudo.



# **CONTRATOS E LEIS DE FRANQUIAS**

Existe uma lei específica para esse ramo de atividade, a Lei de Franquias 8.955/94, onde franqueado e franqueador possuem obrigações antes, durante e após a abertura da franquias. É importante ter conhecimento sobre essa lei, mas é no contrato que você vai estabelecer com o franqueador todas as regras de pagamento de royalties, definir região de atuação, produtos e serviços a serem comercializados e tudo mais. Então, fique atento!

Para assegurar ainda mais o processo, existe um documento chamado Circular de Oferta de Franquia (COF), que é emitido pelo franqueador que tem por objetivo esclarecer e apresentar todos os dados exigidos na Lei de Franquias. A partir dele, o franqueado poderá ter todo o direcionamento do seu futuro negócio, em pontos como:

Estimativa do valor do investimento inicial e das taxas obrigatórias direcionados para a abertura da unidade;  
Estimativa do valor de taxas periódicas pagas por ele e pelo franqueador, como royalties, taxa de publicidade, comissões, entre outras;  
Balanço financeiro dos dois anos anteriores para que ele comprove, em números, as vantagens de abrir sua franquias;  
As regras que as partes devem seguir no período ativo da unidade, descrevendo todas as entregas, prazos, taxas, compromissos para manter o ponto ativo e em crescimento;  
Validar suas responsabilidades e as do franqueador.



Importante ressaltar que, uma das informações mais importantes que deve ser detalhada na COF, é o valor e forma de pagamento da taxa de franquia, que é a cobrança da concessão da marca para o franqueado, pago em um valor único e fixo na abertura de franquia, podendo variar de acordo com o tipo de franquia, segmento e ramo de atividade, dentre outros quesitos determinados pelo franqueador.

Sem a Circular de Oferta de Franquia, ou com informações faltantes no documento de registro, existe o risco de anulação do contrato ou mesmo devolução de quantias ganhas, o que pode ser um grande prejuízo para ambas as partes. Por isso, lembre-se de sempre consultar um especialista externo na hora de analisar estes documentos e vamos em frente!



**ABRINDO  
UMA  
FRANQUIA OMIE!**

Se você chegou até aqui, é sinal de que já deve estar bem próximo de tirar o seu sonho de começar ou voltar a empreender do papel, não é? Pois então, aqui vão alguns (bons!) motivos para você abrir já a sua franquia Omie:

### ■ RECEITA RECORRENTE

Você vende uma vez o produto e recebe a comissão todos os meses em que o cliente permanecer ativo com a marca.

### ■ ECOSSISTEMA

Temos um modelo de negócio preparado em um ecossistema perfeito entre empresários e contadores, tudo para você viver seu pleno potencial empreendedor e nunca ficar sem clientes potenciais para trabalhar. Omie é uma plataforma de gestão online ilimitada, com acesso a serviços financeiros, integração com o contador e que ajuda o empresário a desenvolver as melhores práticas no seu segmento. A integração automática com o contador ainda permite maior segurança no envio de informações e mais tempo livre para a contabilidade trabalhar de forma estratégica e consultiva com seu cliente. Omie fornece ainda educação empreendedora para empresários e contadores e todo o suporte necessário para alavancar os seus negócios, de ponta a ponta.



## ■ PRODUTO

O Omie é o melhor ERP para as pequenas e médias empresas e é totalmente integrado com a contabilidade, os contadores e clientes amam!

## ■ APP STORE

Nosso diferencial é ter um produto que atende a maioria dos setores atuantes no Brasil e ainda contar com uma loja de aplicativos cheia de outros produtos para melhorar ainda mais a eficiência da gestão dos seus clientes, a Omie. Store. Nossa loja conta com mais de 30 aplicativos que irão complementar as funcionalidades do Omie de forma integrada, agilizando ainda mais o seu processo. Temos aplicativos para diversas categorias, como restaurantes, frente de loja, hotéis, loja virtual, produtividade, transporte e muito mais!

## ■ SUPORTE E TREINAMENTO

Nosso suporte é o único com índice de 99% de aprovação no Brasil, para um sistema de gestão. Somos referência em atendimento e suporte de qualidade para nossos clientes. E além disso, temos uma equipe de especialistas de produto preparados para te atender da melhor maneira possível, dando treinamentos assertivos e acompanhando seu pipeline, seus resultados e o crescimento da sua unidade.



■ SOMOS A MAIOR REDE DE FRANQUIAS NO MERCADO DE ERP PARA PMES DA AMÉRICA LATINA!

E já contamos com mais de 110 unidades pelo Brasil! Prazer, somos Omie! Somos uma plataforma de gestão que ajuda contadores e empreendedores a experimentarem uma gestão mais eficiente no seu dia-a-dia, em um software 100% na nuvem, integrado à contabilidade e tudo isso de forma simples, intuitiva e eficiente. Temos como propósito gerar prosperidade ao empreendedor brasileiro!

Sabe qual é uma das principais diferenças entre uma pequena/média empresa que prospera e outras que não? A produtividade!

Imagina seu cliente podendo gerenciar a empresa de onde estiver, com um dashboard completo de gestão para tomada de decisões estratégicas de forma rápida e mais assertiva, sem se preocupar com limites de usuários, lançamentos ou emissão de NF-es e boletos, muito menos com a segurança dessas informações, afinal, guardamos todas elas no Data Center mais seguro do mundo, o Amazon Web Services.



O contador é seu maior aliado, pois dentro do nosso ecossistema, buscamos parcerias estratégicas com escritórios de contabilidade que nos indicam seus clientes para implantação do Omie, que é totalmente integrado com qualquer software contábil do mercado.

E o que eles ganham em troca? Uma redução de 70%, ou mais, de retrabalho e redigitação, economizando muito mais tempo e podendo investir em outros produtos de contabilidade para seus clientes, como consultorias, BPO financeiro, e outras infinitas possibilidades.

Portanto, seu cliente conta com uma plataforma de gestão completa, de ponta a ponta, desde a identificação de novas oportunidades de venda no CRM, passando pela emissão das notas fiscais e boletos (vendas e serviços) e toda a conciliação bancária no financeiro.

Além de também contar com um módulo de compras com identificação e entrada de notas fiscais de entrada automática, facilitando muito a vida de quem precisa realizar gestão de estoque. Demais, né?



**MARCELO LOMBARDO**  
CEO DA OMIE

*“O segredo de uma rede de canais altamente escalável é um modelo operacional simples para o representante. Quanto menos coisa está a cargo dele, mais fácil de treiná-los e menor o risco de erros, além de termos um ramp up (tempo para o time da unidade ficar produtivo) bem menor. [...] Resumindo, um canal é como um filho. Você é responsável por educá-lo, determinar e controlar seus limites e ele sempre será a prioridade da sua casa.”*

Concluindo, a Omie tem tudo o que você precisa para se tornar o próximo franqueado de sucesso! Converse com um de nossos especialistas para entender qual é o melhor negócio pra você e junte-se a empresa de tecnologia que mais cresce no Brasil!





**ABF**

ASSOCIAÇÃO  
BRASILEIRA DE  
FRANCHISING  
ASSOCIADO

[omie.com.br/seja-franqueado-omie](http://omie.com.br/seja-franqueado-omie)  
(11) 5171-8898  
[franquias@omie.com.br](mailto:franquias@omie.com.br)