



Os  
**4**

**FUNDAMENTOS**  
para abrir sua **franquia**

**COM SEGURANÇA**

Fabio Medeiros  
Gerente de Expansão





Depois de pensar muito sobre empreender, abrir **uma franquia** pareceu mais viável.

# Que tal levar essa ideia adiante?

Este e-book é um **guia com a base do que você precisa saber para concretizar a abertura de uma franquia** e ter a certeza de que está tomando a decisão correta.





**Fábio Medeiros**

Com mais de **15 anos** atuando no mercado de franquias, especializado no segmento de educação e tendo implantado mais de **100 unidades**, resumi neste E-book tudo o que entendo ser fundamental para que o empreendedor ou investidor leve em conta ao avaliar o investimento em uma franquia. Meu propósito é trazer esclarecimento para facilitar a tomada de decisão do investidor.





## Provocação:

Existem basicamente dois caminhos para chegar ao sucesso em um empreendimento, o **FÁCIL** e o **DIFÍCIL**. Diante disso, antes mesmo de começar a leitura, quero que você tome uma decisão:

Qual destes caminhos você está disposto a percorrer?

Se é o **FÁCIL**, pronto: sua leitura chegou ao fim, pode fechar o livro e tomar a decisão de investir seu tempo (vida) e dinheiro (sangue e suor) baseado nas campanhas de MKT e promessas das franqueadoras. Que Deus te abençoe!

Se é o **DIFÍCIL**, siga em frente — leia com atenção e prepare-se para assumir a responsabilidade pelas suas decisões! Deu um frio na barriga? Ótimo, isso vai te manter atento e vamos começar a construir um plano sólido que vai te colocar à frente da maioria.

TENHA CERTEZA DE QUE, SE VOCÊ APLICAR  
O QUE EU VOU TE ENSINAR, **ESTARÁ À  
FRENTE DE 95% DOS EMPREENDEDORES  
BRASILEIROS** E MAIS PRÓXIMO DA SUA  
REALIZAÇÃO!



# Sumário

|                                                      |    |
|------------------------------------------------------|----|
| INTRODUÇÃO -----                                     | 05 |
| CAPÍTULO 01 - <b>OPERADOR</b> -----                  | 06 |
| CAPÍTULO 02 - <b>CAPITAL</b> -----                   | 11 |
| CAPÍTULO 03 - <b>PRAÇA</b> -----                     | 14 |
| CAPÍTULO 04 - <b>QUALIDADE DA FRANQUEADORA</b> ----- | 19 |

---

**Bem-vindo ao Guia do  
Franqueado e boa leitura!**





## INTRODUÇÃO

### Você está pronto para investir em uma franquia?

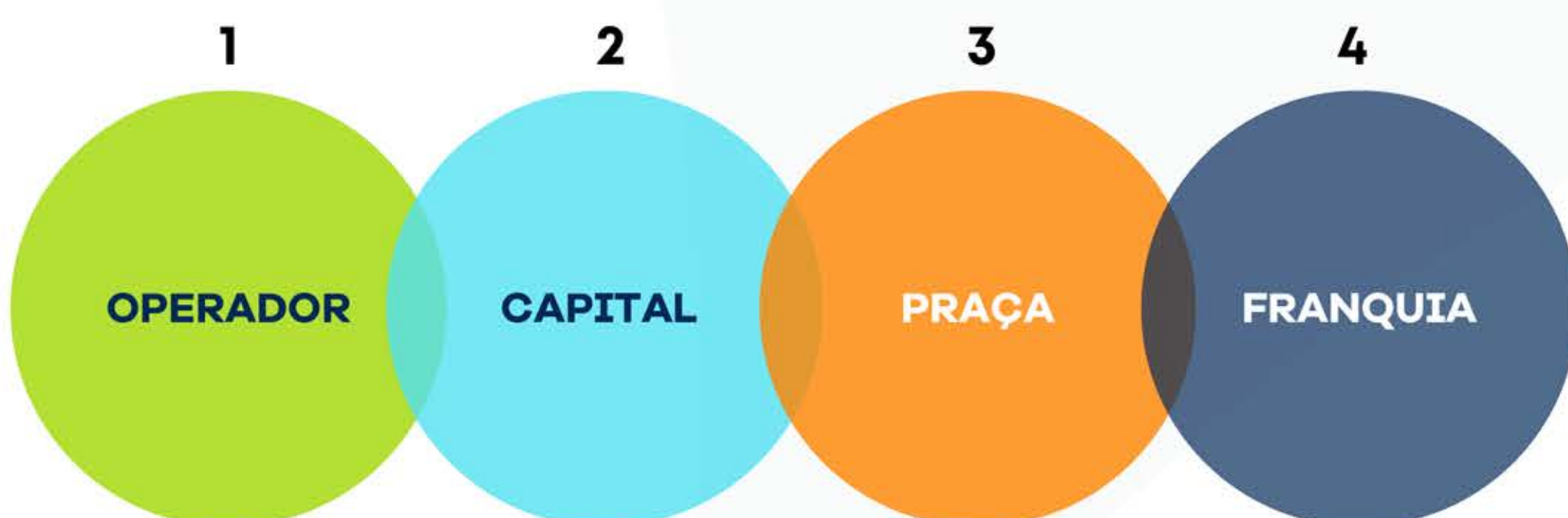
“Estar pronto” pode parecer um conceito abstrato no mundo dos negócios, já que, mesmo com um planejamento minucioso, sempre haverá espaço para imprevistos. Compreender essa realidade é essencial para encontrar a coragem de seguir em frente.

Por outro lado, se você esperar até se sentir completamente preparado, talvez passe a vida inteira esperando.

Então, coloque na sua cabeça que empreender envolve risco, e para reduzi-lo, é fundamental ter conhecimento e fazer uma análise racional.

**Como posso saber se estou realmente preparado para dar o próximo passo e abrir minha franquia?**

De forma sintetizada, você precisa avaliar **quatro pilares**, que formam a estrutura fundamental para que uma franquia se torne realmente um bom negócio.





## 1º PILAR - OPERADOR

O sucesso em uma franquia começa muito antes da inauguração da unidade franqueada. Ele nasce na preparação e na autoavaliação do futuro franqueado. Você já se perguntou: **"eu tenho o perfil adequado para transformar uma marca de sucesso em um negócio rentável?"** Neste capítulo, vamos explorar as características essenciais que podem determinar seu sucesso como franqueado.

### Tenho que ter afinidade ou experiencia no segmento?

Ter **afinidade ou experiência** no segmento em que você deseja atuar vai te ajudar no aprendizado e manter a motivação alta, **mas não é uma regra**. Muitas franquias oferecem treinamentos abrangentes que permitem ao franqueado aprender e crescer no negócio, mesmo sem experiência prévia. Portanto, se você está disposto a aprender, pode ter sucesso em segmentos diferentes dos que você já conhece.





## 1º PILAR - OPERADOR

### Características dos Perfis Comportamentais dos Empreendedores em Franquias:

- Foco em resultados
  - Dinamismo
  - Forte organização
  - Comprometimento
  - Perseverança
  - Domínio de administração básica
  - Controle de receitas e custos
- 
- Boa relação interpessoal
  - Poder de liderança
  - Confiança na franqueadora
  - Estabilidade emocional
  - Capacidade de gerenciar crises
  - Disposição para fazer dar certo
  - Boa comunicação com a franqueadora





## 1º PILAR - OPERADOR

### Quem vai administrar o negócio?

Apesar de existirem franquias que exigem conhecimento técnico específico prévio, ou têm a afinidade como fator de sucesso, é bom entender que você não está preso ao seu conhecimento, experiência e afinidade no mundo das franquias. É possível aproveitar as oportunidades que você pode encontrar em segmentos que nunca imaginou, sendo um bom gestor e tendo a atitude certa.



Você não precisa saber inglês para abrir uma escola de idiomas. Se o sucesso do setor dependesse disso, ele não estaria entre os mais sólidos do franchising — afinal, **apenas 3% dos brasileiros falam inglês.**

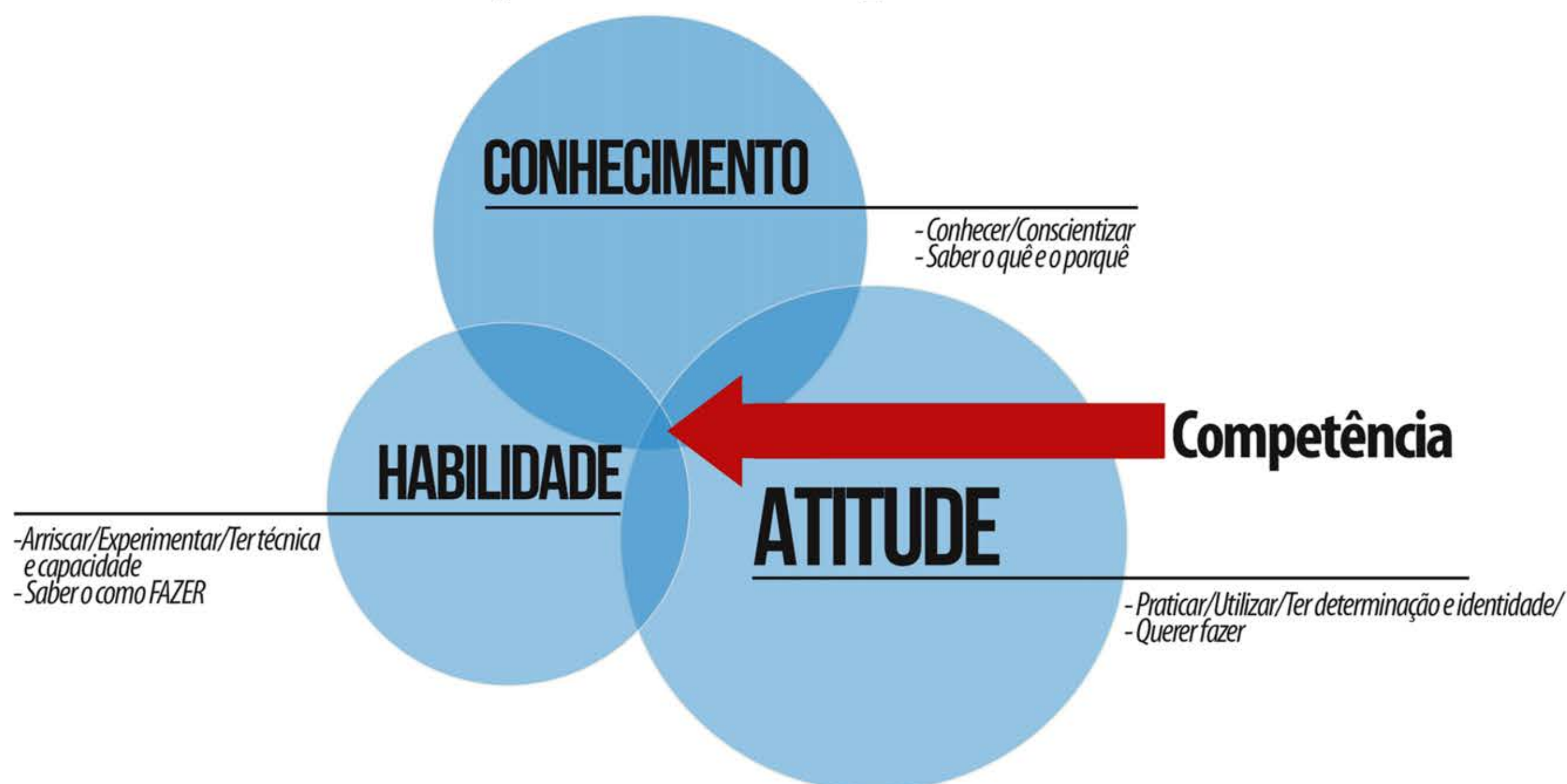
EF English Proficiency Index

Dos três pilares do **método “CHA”** desenvolvido pelo psicólogo americano David McClelland, o **CONHECIMENTO** e as **HABILIDADES** são mais fáceis de serem adquiridas ou desenvolvidas, ao contrário da **ATITUDE**.



## 1º PILAR - OPERADOR

## Tripé da Competência



Se você não tem o "C" e o "H" busque franquadoras que se destacam pelo suporte aos seus franqueados, fornecem treinamentos abrangentes de alta qualidade e estejam prontas para ensinar tudo ao novo franqueado. Essas franquadoras são capazes de estabelecer parcerias de sucesso com franqueados que estão dispostos a aprender e implementar a estratégia da marca.

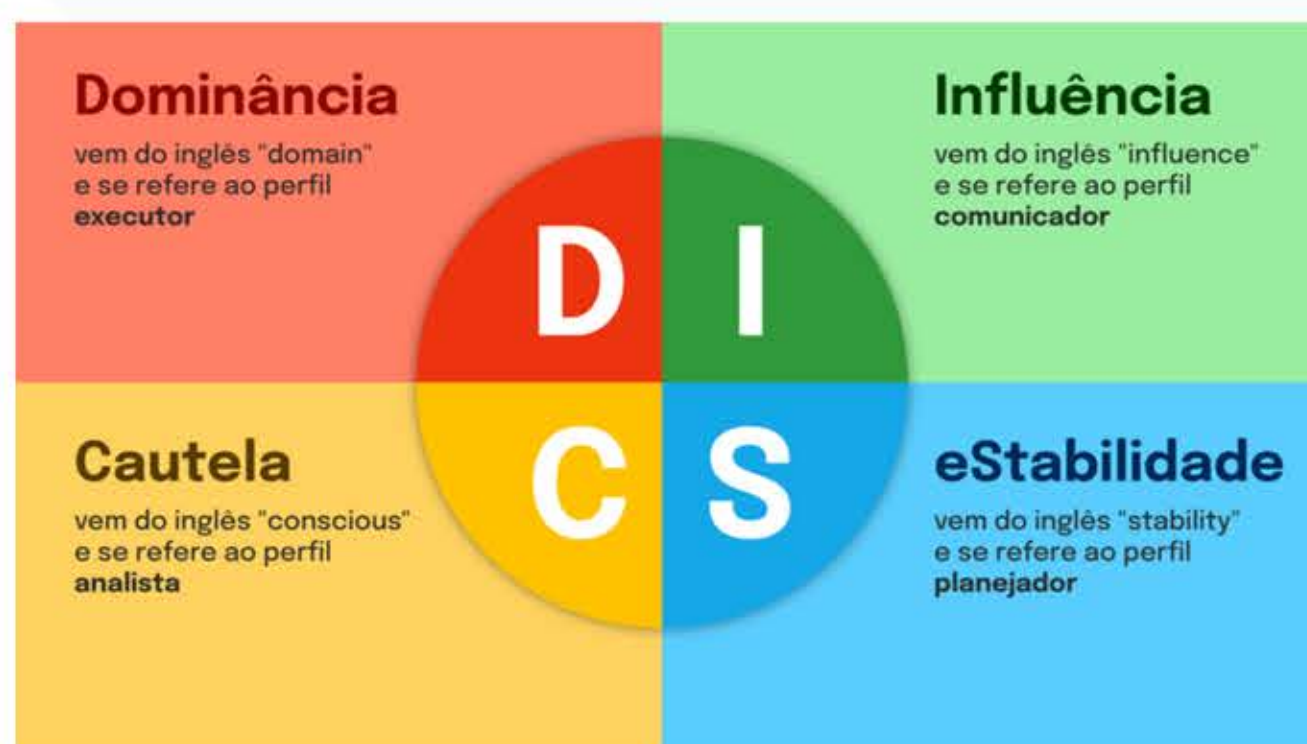
Afinal, quem possui o **know-how** do negócio é a franquadora. Seu papel será o de administrador, focando em implementar as estratégias de sucesso que já foram criadas por ela.



## 1º PILAR - OPERADOR

### Faça um teste de perfil comportamental

Existe uma grande variedade de testes disponíveis e todos são utilizados para avaliar as características de personalidade, atitudes e comportamentos que geralmente são baseadas em teorias psicológicas, como a teoria dos cinco grandes traços de personalidade (Big Five), a teoria DISC (Dominância, Influência, Estabilidade e Conformidade), entre outras.



E não se engane, sei que, no fundo, todos queremos acreditar que somos capazes, no entanto, fazer uma autoavaliação sincera pode não trazer a resposta que você gostaria, mas pode te poupar muito tempo e dinheiro.

### A verdadeira questão é

Você, ou quem irá operar o negócio, está preparado para aprender e executar com excelência? Se a resposta for sim, **então você está pronto para avançar!** Vamos em frente transformar essa oportunidade em **sucesso!**



## 2º PILAR - CAPITAL

Antes de mais nada, sempre desconfie de estimativas muito otimistas, **fuja do “Barato, Rápido e Altamente lucrativo”**. Uma franqueadora de excelência sempre irá prezar pela transparência e clareza sobre os números do negócio, e não vai subestimar o valor de investimento estimado.

Parece óbvio, mas é fundamental que você tenha todo o capital para a implantação da franquia e deixe seu crédito para o capital de giro.

Não existe uma regra sobre o quanto você deve investir de capital próprio ou financiado, pois pode ser que na sua região exista uma linha de crédito com juros muito baixos e que compense manter o seu capital aplicado. De qualquer maneira, a pergunta que deve ser respondida é:

E se as coisas não acontecerem exatamente como o planejado, de onde posso tirar mais dinheiro para capital de giro? **Qual é o plano B?**



## 2º PILAR - CAPITAL

Imagine o seguinte cenário: durante a implantação, faltou dinheiro para comprar algum equipamento ou terminar a reforma do ponto, ou se, após a implantação, faltar capital de giro logo nos primeiros meses. A chance de perder tudo o que já investiu é enorme!



### Tenho o capital necessário?

Conforme a pesquisa "Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil", do SEBRAE, **36%** (somando as colunas 1, 5 e 6) das empresas fecham as portas antes de completarem cinco anos, principalmente por **falta de planejamento financeiro**. Ter o capital necessário desde o início coloca você em uma posição mais favorável para planejar e gerir seu negócio de maneira eficaz, evitando os erros que levam muitos ao fracasso.





## 2º PILAR - CAPITAL

Pense sobre isso, empreender é uma aposta e você pode precisar de mais capital de giro do que o projetado. Uma recomendação fundamental é para que o candidato a franqueado tenha todas suas contas **na ponta do lápis** e não delegue toda a responsabilidade sobre a mensuração do investimento ao franqueador.

Lista de investimentos:

- Constituição da empresa;
- Sistema de gestão;
- Taxa de franquia;
- Taxa de publicidade;
- Royalties.;
- Reformas e instalações;
- Máquinas e equipamentos;
- Papelaria;
- Uniformes;
- Mobiliário;
- Estoque inicial;
- Marketing de inauguração;
- Capital de giro;
- Valor do ponto comercial (luvas).

Faça sua lição de casa sobre o cálculo de investimento e **não se deixe levar por promessas ou até garantias de resultado** que aparecerão durante a sua pesquisa. Só isso já vai te colocar à frente da maioria dos empreendedores brasileiros e sua chance de sucesso vai aumentar muito!



## 3º PILAR - PRAÇA

### A minha praça tem potencial?

Algumas pessoas que não atuam na área de inteligência de mercado tendem a ter uma visão romântica sobre o assunto. Embora calcular o potencial de mercado seja importante, mesmo o estudo mais rigoroso não garante um resultado específico em um prazo determinado. Existem **muitas variáveis** envolvidas, algumas controláveis e outras incontroláveis. No entanto, é fundamental que um estudo seja feito, então vamos destacar alguns pontos que podem te ajudar a fazer um ou avaliar se o estudo apresentado pela franqueadora faz sentido.

Um exemplo simplificado de **mensuração de demanda**:

**1 - Definir a área de influência do seu negócio.** Desta área serão extraídos os dados para mensuração do tamanho do mercado onde a sua franquia irá atuar;

**2 - Tamanho do mercado,** isto pode ser aferido de várias formas dependendo do nicho e da disponibilidade de dados. Por exemplo: extraindo o volume de dinheiro gasto pelas famílias em determinado nicho de mercado, o volume de público-alvo, ou outros dados que estejam disponíveis ou possam ser levantados;

**3- Volume de potenciais consumidores** pode ser estimado aplicando a taxa de penetração do seu produto/serviço em um mercado similar ao volume total do "tamanho o mercado".



3º PILAR - PRAÇA

Público alvo:



Jovens entre 13 e 25 anos das classes A e B

Área de influência:



Raio de 3 km a partir do ponto

Tamanho do mercado:



50.000 Jovens entre 13 e 25 anos das classes A e B

Taxa de penetração



20% de 50.000 = 10.000

potenciais consumidores



10.000 Jovens entre 13 e 25 anos das classes A e B

Essa não é necessariamente a melhor, nem a única forma de calcular o potencial de mercado. No entanto, é certo que um relatório básico de perfil socioeconômico da cidade não revela muito sobre o potencial de vendas de um produto ou serviço. Portanto, é preciso ter cuidado ao considerar estudos superficiais sobre o tema.

Preparamos um questionário para ajudar você, candidato a franqueado, a entender melhor o **potencial de mercado** de um produto ou serviço. Use estas perguntas ao conversar com a franqueadora.

Este questionário ajudará você a obter informações claras e essenciais para avaliar o potencial de mercado de um produto/serviço antes de se tornar um franqueado. Use essas perguntas para fazer uma escolha racional e estratégica.





## 3º PILAR - PRAÇA

### 1. Tamanho do Mercado

Qual é o tamanho total do mercado para este produto/serviço?

### 2. Perfil dos Clientes

Quem são os principais clientes para este produto/serviço?

### 3. Demanda pelo Produto/Serviço

Quantas pessoas querem comprar este produto/serviço?

### 4. Concorrência

Existem produtos/serviços semelhantes no mercado?

### 5. Capacidade de Atender ao Mercado

Quantos produtos/serviços a franqueadora pode produzir?

### 6. Projeções de Vendas

Quais são as expectativas de vendas para o primeiro ano?

### 7. Testes de Mercado

A franqueadora já testou o produto/serviço em algum mercado?



## 3º PILAR - PRAÇA

### Considerações especiais para franquias em shoppings.

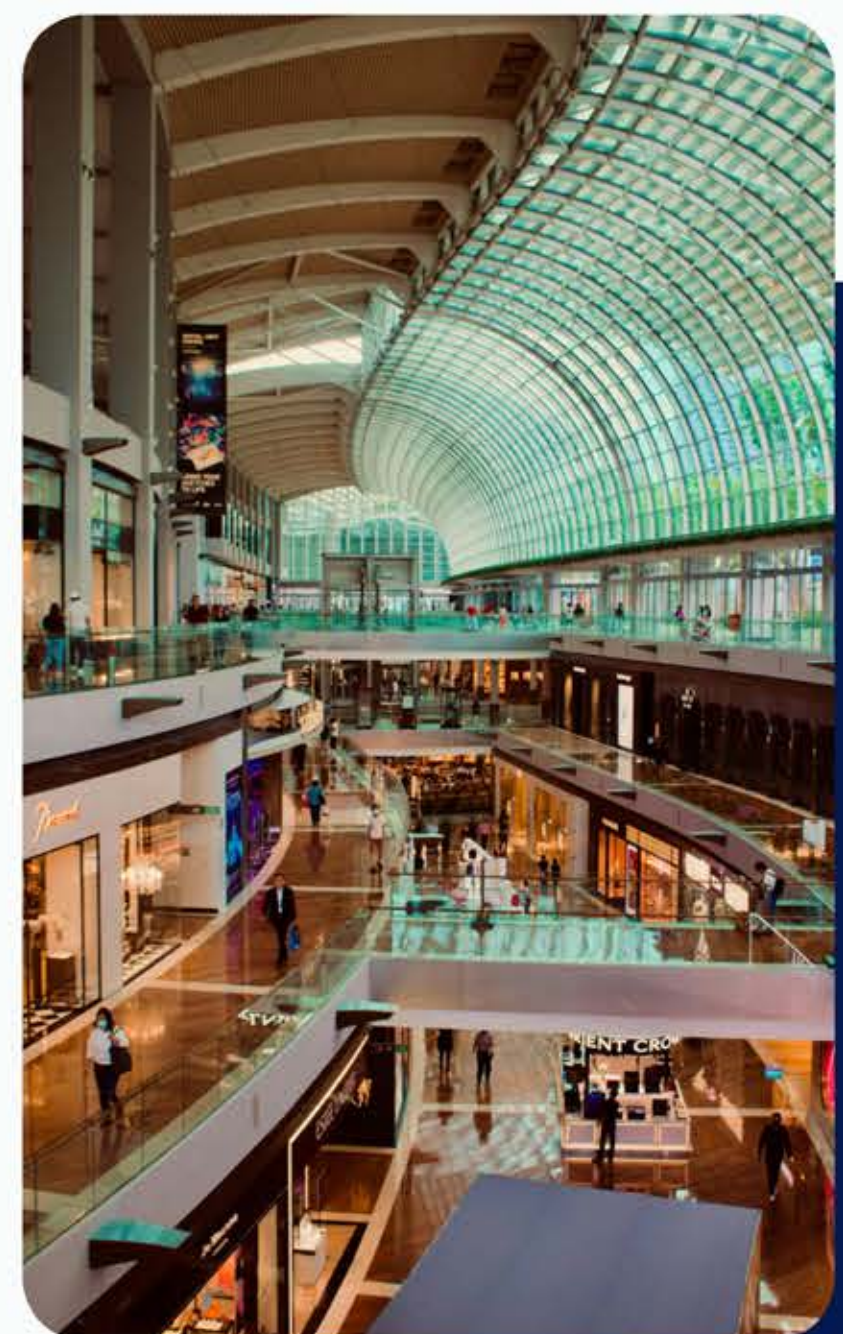
A mensuração de demanda para um negócio em um shopping center envolve considerações específicas. É crucial analisar o tráfego de pessoas dentro do shopping, **utilizando dados fornecidos pela administração** sobre o número de visitantes diários, semanais e mensais.

Considere o perfil específico dos consumidores que frequentam o shopping, como **renda** e **faixa etária**, e utilize **dados demográficos** dos frequentadores do shopping em particular.

Compare com lojas similares dentro do mesmo shopping ou em shoppings semelhantes. Analise a frequência de visitas dos consumidores ao shopping e suas tendências de compra durante essas visitas.

A taxa de penetração deve ser estimada com base em dados de lojas similares dentro do shopping. Realize **pesquisas de mercado** diretamente dentro do shopping para obter dados precisos sobre os hábitos de compra dos visitantes. Analise as tendências de vendas específicas dentro do shopping, incluindo eventos sazonais e campanhas promocionais que afetam o tráfego e as vendas.

Utilize dados de vendas de lojas similares no mesmo shopping para projetar as vendas futuras.





## 3º PILAR - PRAÇA



### O X do tesouro não existe

No entanto, ao definir claramente a área de influência do seu negócio, analisar o tamanho do mercado e o perfil dos clientes e estimar a demanda com base em dados concretos, **você estará melhor preparado para tomar decisões estratégicas** de forma racional.



## 4º PILAR - QUALIDADE DA FRANQUEADORA

### Imagine o seguinte cenário:

Você avaliou todos os critérios de Praça, Operador e Capital e tomou a decisão por uma determinada marca, assinou a documentação de franquia e pagou a taxa de franquia, ou seja, atingiu o chamado **PONTO DE NÃO RETORNO!**

Então, logo no início da parceria, você percebe que as promessas de apoio total e suporte em todos os momentos ficaram lá na etapa das promessas. E, além disso, o volume de vendas e o ticket médio estimados durante a venda da franquia estão bem longe da realidade do mercado e percebe que o que te apresentaram como um diferencial da marca era muito fácil de ser copiado ou superado pelos seus concorrentes.

E agora você está pensando: “Me enganaram!” e “Se eu pudesse voltar atrás”



Mas infelizmente, agora é tarde, você já assumiu um contrato de aluguel com multa rescisória, investiu na reforma do ponto, já deixou seu emprego, entre outros sacrifícios.



## 4º PILAR - QUALIDADE DA FRANQUEADORA

### CALMA!

Como em toda área, existem bons e maus profissionais, com advogados, médicos, engenheiros também é assim, então no franchising não seria diferente.

É justamente para isso que este guia foi escrito, para te munir de ferramentas que vão te **ajudar** a **avaliar** todos os **critérios** de forma racional.

Ao escolher uma franquia, lembre-se de que não está apenas comprando o direito de usar uma marca. Você está entrando em uma **parceria de longo prazo**, geralmente de 4 a 5 anos. Portanto, considere se deseja apenas um manual operacional e um logotipo ou se quer um **verdadeiro parceiro** para ajudar em todas as etapas do negócio.

A qualidade da franqueadora é o pilar do seu sucesso. Ela é a detentora do know-how, sua mentora e o suporte estratégico. Transparência, suporte abrangente e compromisso com o sucesso dos franqueados são **inegociáveis**.



## 4º PILAR - QUALIDADE DA FRANQUEADORA

Este é um capítulo especial onde preparei uma lista de **10 pontos de atenção** com um resumo do que observar e a consequência de não levar estes pontos em conta ou não serem avaliados com cuidado.

Considere este conteúdo como uma **provocação** para que você se aprofunde em cada um deles e, através desta análise, possa encontrar mais pontos relevantes.



### 1 Histórico e Experiência

Avalie o tempo de atuação, número de unidades e taxa de crescimento. Busque **casos de sucesso** e, principalmente, como a franqueadora lidou com os **insucessos**.



Um histórico fraco ou alta rotatividade de franqueados pode indicar um modelo instável. Você corre o risco de ser cobaia de um negócio imaturo, com pouca base para superar crises.



## 4º PILAR - QUALIDADE DA FRANQUEADORA

### 2 Diferencial de Mercado

Ter um diferencial competitivo é vital para o sucesso da sua franquia. Ele é o que distingue o negócio dos concorrentes, **atraindo** e **retendo clientes**. Cuidado com diferenciais fáceis de copiar!



A falta de um **diferencial REAL** pode levá-lo a um "Oceano Vermelho", com guerra de preços e margens apertadas que impactam diretamente o retorno sobre o investimento.

### 3 Marca

A força da marca ajuda a impulsionar seu negócio, mas não se iluda com um nome famoso achando que a marca vende-se por si só. Sua tarefa é **investigar seu reconhecimento real** no mercado alvo, sua reputação lendo todas as críticas e conversando com ex-franqueados, e sua consistência para garantir que a promessa da marca é entregue em todas as unidades.



Encare a marca como um **ativo estratégico**, um passaporte que lhe dá acesso a um mercado, mas que não garante a viagem. O erro fatal, que pode custar todo o seu investimento, é apostar que a força desse nome, por si só, garantirá o seu faturamento. Tenha em mente que a marca é mais uma engrenagem de uma máquina complexa.



## 4º PILAR - QUALIDADE DA FRANQUEADORA

### 4 Seleção do Ponto Comercial

Investigue a metodologia de avaliação de ponto comercial utilizada pela franqueadora e **entenda o processo**. Você não precisa se tornar um especialista, mas deve ter o conhecimento suficiente para desenvolver um senso crítico e avaliar se o imóvel selecionado apresenta as características necessárias para o sucesso da sua franquia.



Fechar os olhos e deixar a seleção do imóvel somente a critério da franqueadora pode **ser um risco**. O lado bom é que você terá alguém para culpar depois, o ruim é que você já terá perdido seu tempo e dinheiro.

### 5 Suporte e Treinamentos

Verifique a **abrangência do treinamento inicial** (operação, marketing, finanças, gestão), se existe suporte contínuo (consultoria de campo, canais de comunicação, manuais atualizados). Lembre-se de que você vai abrir mão da sua liberdade e parte do seu faturamento em troca disto.



Ficar desamparado é o pior cenário, uma vez que você saltou acreditando que teria uma mão para segurar. Converse com vários franqueados para ter **certeza** de que a franqueadora é realmente uma parceira preocupada com o seu resultado.



## 4º PILAR - QUALIDADE DA FRANQUEADORA

### 6 Comunicação e Relacionamento

A comunicação é transparente e proativa? Existem conselhos de franqueados? A franqueadora valoriza e implementa o feedback da rede?



Falta de comunicação ou um relacionamento unilateral geram **frustração** e **desconfiança**. Você se sentirá isolado, perdendo a força da rede e a capacidade de influenciar melhorias. Um relacionamento tóxico é receita para estresse e insucesso.

### 7 Operação de Franquia

Uma operação padronizada e eficiente é a promessa central do franchising, **minimizando erros** e **maximizando a produtividade**. Analise os manuais operacionais, verifique se a tecnologia e os sistemas de gestão oferecidos são eficazes, assegure-se da qualidade e da distribuição de produtos, entre outros fatores pertinentes ao tipo de negócio.



Processos mal definidos ou falta de suporte vão refletir na ineficiência, queda na qualidade, dependência excessiva e problemas com o fornecimento. São sintomas de que a franqueadora não está preparada para expandir ou seu objetivo não é o **Ganha-Ganha**, e você vai se arrepender muito de não ter seguido as dicas deste guia.



## 4º PILAR - QUALIDADE DA FRANQUEADORA

### 8 Recrutamento, Seleção e Gestão de Pessoas

O sucesso da unidade depende da qualidade e engajamento dos colaboradores, e a franqueadora deve **oferecer suporte sólido** nessa área. Verifique se há manuais e treinamentos detalhados para RH, alinhamento com a cultura da marca e suporte para gestão de pessoas. E verifique se os colaboradores da franqueadora estão satisfeitos, este é um bom indicador de que ela sabe fazer o que ensina.



Falhas aqui resultam em **baixa produtividade, atendimento ruim, alta rotatividade** (turnover) e até problemas legais, que vão te deixar maluco(a). Se os colaboradores da franqueadora não estão satisfeitos, como ela pode querer te ensinar como contratar e gerir pessoas? Sem um bom time, você terá uma vida dura, sem o tempo que sonhava em ter para aproveitar a vida.



## 4º PILAR - QUALIDADE DA FRANQUEADORA

### 9 Franqueado Franqueador

Verifique se o Franqueador operou uma unidade da franquia por no mínimo um ano antes de franquear e se ainda tem no mínimo uma unidade própria em operação. Isto significa que ao menos a franqueadora tem uma **unidade piloto** para testar inovações e acredita no seu próprio modelo.



Uma franqueadora que não tem unidades próprias é um mau sinal, e fica uma pergunta: se a franqueadora já teve unidades próprias, por que não tem mais? E se nunca teve, **como ela comprovou ser um modelo de sucesso?** Provavelmente testou sacrificando os primeiros franqueados, o que já revela um perfil distante do Ganha-Ganha, onde o franqueado não deve ficar nem em 2º lugar.

### 10 Análise da COF (Circular de Oferta de Franquia)

Analise a COF e o Contrato com o **rigor de um detetive** e a assessoria obrigatória de um advogado. Este é o DNA do negócio, o documento que separa a promessa da realidade. Mergulhe nos balanços financeiros da franqueadora para checar sua saúde, investigue cada pendência judicial listada e, principalmente, use a lista de franqueados e ex-franqueados como seu mapa da mina.





## 4º PILAR - QUALIDADE DA FRANQUEADORA

Ligue para eles, questione sobre a **lucratividade real**, o suporte prometido versus o entregue e os desafios do dia a dia. Verifique cada taxa, royalty e fundo de propaganda para entender para onde seu dinheiro irá, antes mesmo de você começar a faturar.



Ignorar esta etapa é **caminhar de olhos vendados** em um campo minado; é assinar um cheque em branco. E se você não confrontar as promessas do vendedor de franquias com o que está na COF, certamente o seu sonho vai se transformar em frustração. **Lembre-se: a ignorância contratual não é uma desculpa, é uma sentença.**

### Transparência a qualquer preço

Uma boa franqueadora não tem medo de te dizer a verdade e expor os desafios do negócio. Se está tudo muito fácil, barato e lucrativo, eu já disse antes: **FUJA!** Se você não está a fim de trabalhar para valer, **NÃO AVANCE!**

Agora, se você seguir este guia e o resultado for positivo, **VÁ EM FRENTE!**

Na **inFlux** e em muitas franqueadoras de qualidade, existem histórias de pessoas que realmente estão ganhando muito dinheiro por escolherem uma parceira de verdade.



## A Última Palavra:

A responsabilidade agora é sua!

Se você chegou até aqui, parabéns. Você sobreviveu à provocação inicial e escolheu o caminho **DIFÍCIL**, o caminho da diligência e da responsabilidade. Ao absorver este guia, você se armou com o conhecimento que, se colocado em prática, colocará você à frente de **95%** dos empreendedores que entram no mercado de franquias movidos apenas por um sonho, sem um plano.

Você não é mais um deles. Você agora sabe onde estão as armadilhas e tem as ferramentas para **desativá-las**.

Este guia, no entanto, é um mapa, não o destino. Ele ilumina o caminho, mas não pode caminhar por você. A partir de agora, o sucesso ou o fracasso da sua jornada depende exclusivamente da sua capacidade de executar, de perguntar, de desconfiar e de analisar friamente cada detalhe.

A teoria termina aqui. Agora faça a seleção da sua franquia com calma e de forma racional e avance!!

Chegará o momento em que os checklists e as planilhas terão cumprido seu papel, e a decisão final exigirá um ato de bravura. A diferença é que sua coragem agora estará amparada pelo **conhecimento**, e não pela imprudência. Se a sua investigação deu sinal verde, tenha a coragem de agir.





Quer saber mais sobre um modelo de franquias  
com diferencial REAL e apoio COMPLETO ao  
franqueado? Entre em contato conosco e saiba  
como podemos caminhar juntos.



(41) 98407-0468

Fábio Medeiros  
Gerente de Expansão