

COMO TORNAR O SEU NEGÓCIO EM UMA FRANQUIA?

Quando um negócio próprio dá muito certo e traz grande êxito financeiro, é comum tentar expandir o empreendimento, transformando-o em uma franchising, também conhecida como franchise ou franquia. Essa é uma decisão importante, cuja transição exige vários cuidados.



POR QUE VIRAR UMA FRANQUIA?

Um negócio que tenha demanda de público, apresente um produto ou serviço de qualidade e preço razoável pode ser replicado com sucesso por outros empreendedores, reservando royalties, isto é, uma quantia paga ao proprietário do negócio pelo direito de usar a sua marca.

É uma boa forma de expandir o próprio negócio, consolidar uma marca, aumentar lucros e criar uma rede de parcerias.

CUIDADOS A SEREM TOMADOS



Para transformar o negócio em uma franquia alguns cuidados são necessários. É importante contar com o serviço de um advogado para elaborar os contratos com os franqueados, e definir os termos de franqueamento, de acordo com a legislação vigente.

A nível técnico, é necessário criar o plano de franquia, com precisão e detalhes. Esse plano de franquia contém as condições do negócio para os franqueados, os equipamentos a serem adquiridos, as características do pessoal que será contratado, entre outros detalhes.



No aspecto financeiro, é imprescindível definir quais devem ser as taxas de franchising e como acontecerão os pagamentos. Defina, também, a quantidade de capital de giro necessária ao franqueado.

Caso necessário, aporte investimento externo com empréstimos ou através de um sócio. Administração eficiente no âmbito financeiro e estratégico é a chave do sucesso da franquia.



É importante ressaltar que um negócio não precisa ser grande para se tornar uma franchise. Há, no mercado, franquias de diversos tipos, tamanhos, custos e faturamentos. Se o modelo de negócio oferece oportunidades, vale o investimento.

PLANEJE A TRANSIÇÃO

É necessário também avaliar estrategicamente a transição, para medir riscos.

Faça uma pesquisa de mercado para avaliar se o seu negócio terá demanda, tanto de público, como de franqueados. As pesquisas podem se basear em informações do mercado local onde a franquia deve atuar, bem como de informações mais abrangentes de institutos de pesquisa.

Invista em uma boa divulgação e no marketing da sua nova franquia, seja para conquistar franqueados ou para vender produtos e serviços. A construção da marca da franquia e sua identidade visual são fundamentais para angariar novos parceiros e consumidores.