

FORMATAÇÃO DE FRANQUIAS

A formatação de franquias é sempre um desafio para os empreendedores que buscam a expansão dos negócios através do modelo de franchising.

A contratação de uma consultoria de franquias que possa, com sua experiência, levar a cabo todo o trabalho de formatação e implementação do sistema de franchising na empresa.

O passo a passo para formatação de franquias

O processo de criação de uma franquia é longo e repleto de detalhes que não podem ser ignorados, sob o risco de comprometer o sucesso do negócio.

As etapas de formatação de uma franquia podem ser divididas em seis momentos distintos:

- 1. Definição do plano de negócios para criação da franquia**
- 2. Projeções financeiras e estimativas de retorno**
- 3. Avaliação da capacidade de investimento**
- 4. Formatação e instrumentalização jurídica**
- 5. Criação dos manuais de franquia**
- 6. Estabelecimento de uma estratégia para a franquia**

Para ajudá-lo a definir o passo a passo para criação de uma franquia, vamos analisar cada uma destas etapas, para deixá-las claras e explicar a importância de cada uma delas.

1 – Definição do plano de negócios para o lançamento de uma franquia

Para quem deseja saber **como formatar uma franquia**, é bom deixar claro que a etapa de definição do plano de negócios é fundamental. Sem ela, é melhor até desistir. Sem um planejamento detalhado, suas chances de construir uma marca sólida é zero!

Durante esse momento do projeto, você deve analisar o mercado e o estágio atual da sua empresa, para poder definir se este é realmente o momento de partir para o *modelo de franchising*, como ferramenta de expansão dos seus negócios.

Nem todas as empresas estão preparadas para serem transformadas em franquias. Nos últimos tempos, se disseminou a crença de que todo mundo pode lançar uma franquia, mas na verdade, isso depende do grau de maturação do negócio.

Sendo viável a formatação de uma franquia, é nessa etapa que você irá definir o modelo de franchising a ser adotado, os padrões que serão exigidos dos franqueados,

os investimentos que serão necessários para implementação do projeto e os quais são os resultados esperados.

2 – Projeções financeiras e estimativas de retorno

Outra etapa crucial na formatação de uma franquia é a de definição das projeções financeiras e outros parâmetros econômicos, que determinar a viabilidade financeira do projeto, não só para o franqueador, como também para os futuros franqueados.

É com base nestes dados que iremos determinar o investimento que o franqueador terá que realizar. Em função disso, a empresa poderá determinar o prazo do retorno do investimento feito na formatação da franquia.

É também com base nestes dados, que iremos determinar as diversas taxas envolvidas na oferta de franquia, como a taxa de franquia em si, os royalties a serem cobrados, o fundo de propaganda e outras taxas que geralmente são cobradas dos franqueados.

Depois deste cálculo é que iremos partir para a etapa final, que é a elaboração do Plano de Expansão, em função das características do negócio e momento do mercado.

É nesse momento do processo de formatação de franquias, que definimos um dos parâmetros mais importantes para o sucesso do negócio: Qual o perfil de franqueado que devemos procurar.

Contratar uma consultoria para formatação de franquias é uma opção para iniciar seu negócio no setor de *franchising*.

3 – Avaliando a capacidade de investimento

A formatação de franquias é um processo que envolve muito mais investimentos do que imagina a grande maioria dos empresários e isso pode acabar se transformando em uma verdadeira armadilha, que pode comprometer até mesmo a saúde financeira da empresa.

Achar que o próprio processo se paga no curto prazo, com a comercialização das primeiras unidades de franquia, é um erro que já custou o sucesso de muitas redes.

A empresa precisa ter saúde financeira para bancar os custos do processo de formatação de franquias sem contar com os recursos oriundos da venda das primeiras unidades.

É importante que durante a etapa de elaboração do *Plano de Expansão* essa capacidade financeira seja muito bem avaliada, pois até mesmo, para lidar com

imprevistos, como a desistência de franqueados, será preciso ter capital para bancar a empreitada.

É importante deixar claro que a formatação de franquias não pode ser vista como uma alternativa para captação de recursos para a empresa.

O processo deve ser encarado como opção de expansão de negócios, e como em qualquer outro projeto de expansão, a empresa precisa estar capitalizada.

4 – Formatação e instrumentalização jurídica

Outra etapa obrigatória no processo de formatação de franquias é a de formatação e instrumentalização jurídica, onde é dada a formatação jurídica do negócio, conforme disposto na Lei 8.955/94, que regulamenta esta atividade no Brasil.

A legislação prevê uma série de documentos obrigatórios para a formatação de uma franquia, como a Circular de Oferta de Franquia (COF), um dos documentos mais importantes de uma franquia, o Pré-contrato e Contrato onde devem ser listadas todas as características e condições da franquia.

Em alguns casos, por medida de segurança e formalização de todos os atos que devem ser registrados para a constituição de um contrato de franquia, algumas empresas ainda acrescentam outros documentos, como recibos e protocolos de entrega de documentação para os franqueados.

Algumas consultorias de franquia ainda oferecem documentação sobre os procedimentos para a filiação da franquia junto à *ABF – Associação Brasileira de Franchising*.

5 – Criação dos manuais de franquia

Outro ponto fundamental no processo de formatação de franquias é o de criação dos manuais de franquia, ferramentas fundamentais para que os padrões da franquia sejam repassados aos franqueados.

É importante nesta fase, identificar os processos que devem ser padronizados e quais devem ficar a cargo do próprio franqueado.

É claro que uma franquia deve estabelecer processos padronizados, mas durante o processo de formatação de franquias devemos também dar espaço para que culturas empresariais próprias também.

Deve-se identificar os quais são os processos que impactam direta e indiretamente o produto ou serviço, de forma que os consumidores tenham uma percepção imediata da marca se em que unidade da franquia estiverem.

Durante o processo de criação dos **manuals de franquia** não podemos focar unicamente na questão da qualidade e apresentação dos produtos e serviços, mas também os processos que otimizam custo, tempo e que agreguem elementos de eficiência à gestão do negócio.

6 – Estabelecimento de uma estratégia para a franquia

A **formatação de uma franquia** é o estágio inicial de um processo de expansão do negócio.

Da mesma forma que no nascimento da empresa, precisamos dedicar um tempo precioso no planejamento das diversas dimensões do negócio, na hora que a empresa opta pelo modelo de franchising para criar novos canais de distribuição para os seu produtos e serviços, o planejamento é igualmente importante.

É necessário durante o processo de formatação de franquias, definirmos muito bem quais serão as etapas do processo de expansão, pois isso ajuda a prevenir os riscos sistêmicos do processo.

A expansão do negócio não se trata apenas de replicar um modelo de negócio que deu certo, mas também cuidar que em outros ambientes, esse modelo também alcance o sucesso do negócio original.

ATTO GESTÃO EMPRESARIAL

