

COMECE PELO MVP

A sua ideia de produto ou serviço corresponde realmente ao que o consumidor precisa?

FOME DE BRINCAR

Restaurantes e lanchonetes que apostam no universo infantil seguem lucrando alto

MELHORE A ROTINA

10 plataformas que vão auxiliar você desde a logística até a gestão interna de tarefas

GESTÃO 3

NEGÓCIOS

PME

O GUIA DO PEQUENO E MÉDIO EMPREENDEDOR



UMA VIDA DE DEDICAÇÃO

Há 30 anos na Yes! Idiomas, Clodoaldo Nascimento revela os desafios que enfrentou até chegar à presidência

DENTRO DE UMA MALETA

Redes apostam em modelos de franquia que necessitam de baixo investimento

QUAL A SUA VOCAÇÃO?

DESCUBRA **PASSO A PASSO** QUAL O MELHOR NEGÓCIO PARA VOCÊ DE ACORDO COM SEU PERFIL EMPREENDEDOR E AUMENTE SUAS CHANCES DE SUCESSO!

TESTE INCLUSO
Autoavaliação de seu perfil empreendedor

Acesse nosso canal no telegram @BRASILPEME



BOMBOU

PRODUTOS ARTESANAIS ESTÃO EM ALTA E A ECONOMIA CRIATIVA GANHA CADA VEZ MAIS ESPAÇO

FRANQUIA

EMPRESA A TIRACOLO

Acesse nosso canal no Telegram @BRASILREVISTAS



■ TEXTO DE MARCELO CASAGRANDE

REDES QUE APOSTAM EM MODELOS MÓVEIS – QUE PODEM SER CARREGADOS EM UMA MALA, POR EXEMPLO – CONQUISTAM AQUELES QUE TÊM POUCO DINHEIRO PARA INVESTIR E MUITA VONTADE DE FAZER O NEGÓCIO DAR CERTO

A pandemia alterou os planos daqueles que sonhavam empreender. Para alguns atrasou, para outros acelerou. Seja após uma demissão, seja pela escolha de começar uma nova vida, muita gente optou pelo *franchising* para realizar esse desejo de ser dono do próprio negócio.

A dificuldade de conseguir crédito ou o receio de investir grandes montantes em um novo empreendimento comercial fizeram com que franquias com operações simplificadas se tornassem as queridinhas do momento. Já pensou poder ser dono de uma franquia e carregá-la em uma mala? Isso é possível e pode ser uma boa sacada. Geralmente, essas franquias “portáteis” ou “móveis” se enquadram como nano ou microfranquias com investimento inicial inferior a R\$100 mil. É uma oportunidade e tanto para o empreendedor com pouco capital.

Para o gestor de franquias da DC Franchising, Daniel Costa, o fato de a franquia caber no bolso [na bolsa, na sacola ou na mala] é um ponto positivo. Outro ponto é o baixo custo operacional. “São modelos de negócio sem necessidade de ponto comercial, aluguel, funcionários, entre outros. O baixo custo fixo é muito bom, pois reduz o capital de giro necessário para fazer a engrenagem desse negócio girar”, comenta o especialista.

Mais uma vantagem é o modelo fiscal dessas franquias, que geralmente, segundo Costa, se enquadram como Microempreendedor Individual ou dentro do Simples Nacional. “Esses negócios podem ser uma nova jornada de sucesso na vida dos empreendedores. Existem muitas marcas sérias com produtos e serviços diferenciados e que geram ótimos ganhos”, pontua.

QUESTÃO DE PERFIL

A proposta de “levar a franquia com você” é empolgante, não é? Mas vale ter em mente que você será, literalmente, a própria empresa. Você será o patrão e o funcionário ao mesmo tempo. “Esse modelo de franquia exige que o franqueado tenha um perfil proativo e resolutivo, dedicando-se em tempo integral para que obtenha os resultados esperados. Além disso, o franqueado precisa estar o tempo todo na operação e em todas as áreas do negócio em questão”, reforça Daniel Costa, da DC Franchising.

Por isso, ele recomenda que, antes de abrir uma franquia, a pessoa deve fazer uma autoavaliação, para de fato ver se está no momento adequado para assumir esse tipo de responsabilidade. “Não pense apenas no baixo investimento e no faturamento, considere se você tem afinidade com o nicho em que vai atuar e se

“Este baixo custo permite, na Frida, a escalada empreendedora. Ou seja, o avanço até que a franqueada tenha recursos para investir na sua própria loja física”
Camila Reginato,
sócia-fundadora da Frida



Na rede Frida Underwear, a franqueada pode levar os produtos até a casa ou o trabalho da cliente. As *lingeries* ficam dispostas em uma maleta estilosa e cheia de possibilidades. A marca aposta em produtos para todos os perfis de mulheres e usa do marketing olfativo para marcar presença aonde chega.

Antes de ir para a rua vender, a franqueada precisa marcar presença nas redes sociais. Na Frida, um analista de tráfego é disponibilizado ao franqueado, que apenas vai fazer o investimento desejado diretamente nas mídias. "A premissa para operar uma franquia nessas características é a excelência no atendimento ao cliente", defende a sócia-fundadora da empresa, Camila Reginato.

O investimento inicial de R\$12,9 mil foi um chamariz durante a pandemia. Camila revela que a rede cresceu muito nos últimos tempos e o perfil principal foi o de pessoas que migraram de um emprego com carteira assinada para ter mais autonomia e flexibilidade.

Quem entrar para a rede – que hoje conta com 35 unidades – recebe um *kit* "nota cem", composto de 100 peças, 100 sacolas, 100 *tags* e um aromatizador exclusivo da Frida. Depois disso, o investimento mensal para o desenvolvimento da franquia se torna totalmente flexível. O franqueado escolhe o volume de reposição das peças, bem como os valores destinados aos pacotes sugeridos de anúncios digitais. "Este baixo custo permite, na Frida, a escalada empreendedora. Ou seja, o avanço até que a franqueada tenha recursos para investir na sua própria loja física", diz Camila, que pretende atingir a marca de 125 franquias em operação até o fim de 2022.

RAIO-X FRIDA UNDERWEAR

INVESTIMENTO INICIAL: R\$12,9 mil • **UNIDADES EM OPERAÇÃO:** 35 • **TAXA DE FRANQUIA:** R\$300 • **CAPITAL DE GIRO:** os mesmos R\$12,9 mil (o valor de 100 peças) • **ROYALTIES:** não cobra • **FUNDO DE PUBLICIDADE:** incluso na taxa de franquia • **FATURAMENTO MÉDIO MENSAL:** R\$15 mil • **LUCRO MÉDIO MENSAL:** R\$7,5 mil • **PRAZO DE RETORNO:** até 3 meses • **DURAÇÃO DO CONTRATO:** 5 anos • **MAIS INFORMAÇÕES:** setornafranqueado.fridaunderwear.com.br



Para fazer parte da rede WSI, uma das maiores franqueadoras do segmento de marketing digital no mundo, o franqueado também não precisa se preocupar em alugar um escritório. Basta uma maleta em que caiba um notebook, um celular e muita disposição. "Ele vai ter acesso à rede de parceiros homologados ou fornecedores que vão ajudá-lo a fazer a entrega para o cliente", explica o presidente da WSI Master Brasil, Caio Cunha.

O investimento inicial é a partir de R\$59,8 mil. Segundo a franqueadora, a lucratividade mensal pode chegar a R\$16 mil.

Como a rede é internacional, os franqueados ao redor do mundo compartilham experiências e resultados. Eles podem trabalhar em parceria entre si para conquistar clientes maiores. Ou seja, muitas unidades trabalham com outras e, com isso, conseguem dividir uma entrega grande. "O mundo digital é um caminho sem volta. As empresas estão crescendo muito. Com aumento de 37%, esse início de ano já indicou que nós vamos crescer acima do faturamento do ano passado", revela o executivo.

RAIO-X WSI

INVESTIMENTO INICIAL: a partir de R\$59,8 mil • **UNIDADES EM OPERAÇÃO:** 18 • **TAXA DE FRANQUIA:** R\$1,5 mil • **CAPITAL DE GIRO:** a partir de R\$10 mil • **ROYALTIES:** 8% do faturamento • **FUNDO DE PUBLICIDADE:** incluso na taxa de franquia • **FATURAMENTO MÉDIO MENSAL:** R\$40 mil • **LUCRO MÉDIO MENSAL:** de 30% a 40% • **PRAZO DE RETORNO:** 18 meses • **DURAÇÃO DO CONTRATO:** 5 anos • **MAIS INFORMAÇÕES:** www.franquiawsi.com.br

REPRODUÇÃO: WSI



"O mundo digital é um caminho sem volta. As empresas estão crescendo muito. Com aumento de 37%, esse início de ano já indicou que nós vamos crescer acima do faturamento do ano passado"

Caio Cunha, presidente da WSI Master Brasil