

CADERNO NEGÓCIOS & OPORTUNIDADES pesquise aqui seu próximo negócio

www.revistafrekuensi.com.br

FRANQUIA

EDIÇÃO Nº104

ANO 25

GLOBAL OPPORTUNITIES

ENSINO PARA TODOS

Franquia que democratizou o ensino de idiomas no Brasil

DOUGLAS PERNOTO,
fundador e CEO da
PASSA PORTE IDIOMAS

DESTAQUE

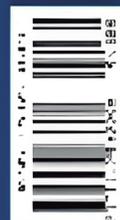
MedNet rede líder em saúde e segurança do trabalho

FRANCHISING POR DENTRO
Como comprar sua franquia?

LANÇAMENTO

Detecta Controle de Pragas com oportunidades em alta

E MAIS Franquias Híbridas, GreenWhashing e Governança



Como comprar uma franquia?

por João Cânovas*



LEIA NA ÍNTEGRA

A ABF Expo Franchising é uma das maiores feiras de franquias do mundo. São quatro dias de exposição com mais de 400 stands, arenas, palcos e auditórios para difusão de conteúdo com palestras, workshops, treinamentos, espaços exclusivos para microfranquias e startups exclusivas do setor. Dezenas de milhares de visitantes e empreendedores que buscam uma oportunidade para multiplicar seu capital através de um negócio promissor, porém, começam as perguntas: **Como comprar uma franquia? Qual é a melhor franquia? Qual é o melhor investimento? Qual é o melhor setor?** E por aí vai.

São exatamente estas perguntas que lhe responderei com um passo a passo prático para você aplicar e tomar sua decisão de forma segura e consciente.

Mas antes, deixe-me compartilhar minha experiência prática, vivida quando fui consultor de expansão, ou seja, vendedor de franquias.

Eu sempre fui um profissional da área de serviços, sou publicitário de formação, especialista em marketing e sempre atuei com vendas B2B (de empresas para empresas).

Fui convidado para trabalhar em uma holding que na época tinha três redes, mais de 500 unidades espalhadas em seis países pela América Latina. Eu era o novato do departamento, não era o maior vendedor da turma, mas em meu primeiro ano consegui fechar 71 contratos.

Ao longo dos últimos dez anos, trabalho exclusivamente no setor de franquias, já vendi centenas de unidades e atendi cerca de 3.500 candidatos interessados em comprar uma franquia (até onde fiz a conta).

Após 3.500 entrevistas e atendimentos, percebi que a venda de franquia é uma das vendas consultivas mais difíceis e desafiadoras que vivenciei, imagine só, você está diante de uma pessoa que provavelmente economizou seu dinheiro ao longo de dezenas de anos e ela precisa confiar e acreditar naquilo que você está dizendo para tomar uma decisão que irá alterar todo o curso da sua vida até aquele momento.

Muitos candidatos são empreendedores de primeira viagem, que eram profissionais de carreira, com carteira de trabalho assinada; muitos outros são aposentados, pensionistas, cada um tem uma história de vida, uma experiência e um objetivo. Cabe ao consultor de expansão saber identificar os pontos favoráveis ou não para adequar seu atendimento de

forma que conduza o candidato a uma decisão concisa e segura. Meu papel era ser o contrapeso deste diálogo e pensando nisso, escrevi um livro para ajudar empreendedores que buscam comprar uma franquia. Batizei meu livro com o título "**As 15 análises obrigatórias antes de comprar uma franquia**" (veja na íntegra as 15 análises completas no QR CODE ao lado). É importante analisar todos os itens, mas, em resumo, seguem as principais orientações, abaixo:

1. ESTUDE SOBRE FRANCHISING: não adianta você querer entrar em um mercado que não conhece, é preciso estudar antes de sair investindo;

2. OLHE PARA SUA PRÓPRIA TRAJETÓRIA: não adianta você ter sido cozinheiro a vida toda e agora querer abrir uma escola ou uma oficina. Não arrisque tanto assim pois em negócios você precisa saber o que está fazendo, não invista apenas por hobby, pois se o seu hobby é cozinhar, ao comprar uma franquia de alimentação você poderá perder o amor pelo hobby e perder todo seu dinheiro.

3. PLANEJE SUAS FINANÇAS: todo negócio requer um tempo de maturação e com sua franquia não será diferente, você irá trabalhar alguns meses iniciais no vermelho, programe uma reserva financeira para sustentar a empresa e o padrão de vida da sua família nestes primeiros meses ou talvez, anos.

4. MUDE TOTALMENTE SUA MENTALIDADE: acabou a "mamata". Você trabalhará 12h, 14h ou até 16 horas por dia, sem férias remuneradas, sem 13º, sem FGTS, sem nenhuma garantia trabalhista. Acredite, eu mesmo atendi dezenas de candidatos que me perguntavam sobre salário, férias e direitos trabalhistas.

5. SEJA REALISTA: invista em algo que você já saiba trabalhar e que esteja dentro da sua capacidade de investimento.

6. SEJA RACIONAL: compare negócios equivalentes no mesmo nicho, evite comparar números de negócios que estejam em nichos distintos, exemplo: uma hamburgueria vs. uma escola de inglês.

7. SEJA ESTRATEGISTA: converse abertamente com os franqueados da rede que você quer entrar, eles são o principal termômetro se as coisas estão indo bem ou mal. Não faça papel de "cliente oculto". Como um detetive, abra o diálogo com o franqueado apresentando suas reais intenções, quem está no franchising já sabe farejar um especulador à distância.

8. CONSIDERE E PLANEJE A SUA SAÍDA: nem tudo pode dar certo quando o assunto é empreender, portanto, tenha em mente um "plano B" traçado para você e sua família caso seja necessário virar a página. Percalços podem acontecer, inclusive problemas de saúde, mudança de cidade ou até mesmo do país.

A melhor franquia para se investir é aquela que lhe satisfaz, que lhe dá alegria ao acordar de manhã e arregçar as mangas; A melhor franquia é aquela que respeita o seu bolso; é aquela que dialoga com sua trajetória, com suas experiências e habilidades.

Espero que eu tenha lhe ajudado, não se esqueça de ver mais no livro, leia o QR-CODE. Desejo sucesso e bons negócios! Um forte abraço.



***João Cânovas é mentor em Gestão de franquias com mais de 31 redes atendidas e mais de 20 mil horas de consultoria prestada.**

@novaeraestrategia