

Título: Quer abrir uma franquia? Saiba o que levar em conta ao avaliar as opções

Veículo: Diário Gaúcho

Cidade: Porto Alegre

Página: web

Cm2: 1531

Mídia: Web

Data: 09/11/2017

Jornalista: Redação

Diário Gaúcho

Notícias

Quer abrir uma franquia? Saiba o que levar em conta ao avaliar as opções

Nesta sexta-feira, ocorre em Porto Alegre o Salão do Empreendedor, que dará oportunidade aos interessados de fazer contatos e analisar modelos de negócios. As inscrições são gratuitas

Compartilhar

Leia mais

- Mudança de sistema do Sine deve afetar confecção de 4 mil carteiras de trabalho no RS
- Dicas para abrir um negócio sem ter dinheiro na mão
- Guia de microfranquia para quem quer começar a empreender

Apesar da euforia, buscar uma franquia exige cautela e planejamento. Preferir empreender em setores em que se tenha certa familiaridade eleva as chances de o negócio prosperar. Também é fundamental analisar os setores econômicos mais propícios para decidir em qual franquia aplicar. Estar alinhado às regras e aos métodos do franqueador (o dono da marca) é essencial.

– O perfil do empreendedor que procura as franquias é aquele que quer assumir riscos calculados, pois há maior segurança em razão de ser um modelo testado e com suporte. Por outro lado, há menor margem para inovação, o que pode desinteressar o empreendedor que não quer se apegar a regras – explica Fábio Krieger, gerente da Indústria, Comércio e Serviços do Sebrae-RS.

Como escolher uma franquia

Prefira setores com os quais tenha familiaridade

Uma franquia ideal é aquela que está dentro de um setor ou ramo de atividade com o qual você tenha identificação. Se você é apaixonado por carros, por exemplo, pode ser atraído por franquias como oficinas mecânicas, postos de combustíveis, locadoras ou concessionárias de automóveis. No entanto, não há impedimento para desbravar um novo segmento, em particular porque as franquias ajudam a esmiuçar negócios com os quais você não tenha familiaridade, embora a adaptação possa ser mais longa.

Conheça a reputação da empresa

Pense em setores que tendem a crescer

Prepare-se para visitar feiras

Tenha uma estratégia de visitação

Fontes: Marcus Rizzo, diretor da Rizzo Franchise, Fábio Krieger, gerente da Indústria, Comércio e Serviços do Sebrae-RS, e coach Evelyn Coco

Quanto custa?

Outro balizador da escolha de franquia é o preço para abrir uma nova unidade. Em geral, as franquias com menor preço atuam no setor de serviços. Nestes casos, o franqueador fornece a marca, treinamento e suporte. Já o franqueado foca em garantir clientes. Uma das vantagens do formato é que o empresário pode gerenciar mais de uma empresa no mesmo ambiente, organizando sua agenda conforme a quantidade de trabalho.

Mas é importante estar atento aos riscos do setor. Um dos principais é que a franqueadora, na pressa de levar sua marca a novos mercados, venda a ideia de que o negócio é mais rentável do que a realidade. Outra ameaça é a falta de suporte do franqueador conforme cresce a rede de franqueados e o quadro de representantes.

– Um dos principais fatores que podem atrapalhar as franquias é o relacionamento entre o franqueado e o dono da marca. É preciso alinhar bem essa relação, conhecer as expectativas e as regras do negócio e, principalmente, conversar com outros franqueados para ver se estão satisfeitos com o suporte e o retorno financeiro das suas unidades.

De acordo com Evelyn Coco, coach especializada em carreiras, para reduzir os riscos de abrir em uma franquia, é fundamental conhecer os valores da marca e a forma como trabalha e lida com clientes e fornecedores.

– É preciso se identificar com o setor e o negócio, senão, o risco de se frustrar é grande – afirma ela.

Salão do Empreendedor

Pessoas interessadas em conhecer opções de franquias terão uma oportunidade de fazer contatos e analisar modelos de negócios nesta sexta-feira (10), no Blue Tree Towers Millennium (Avenida Borges de Medeiros, 3.120), em Porto Alegre, quando ocorre o Salão do Empreendedor, das 14h às 19h. As inscrições são gratuitas e devem ser feitas pelo site salaodoempreendedor.com.br.

O que é importante levar em conta

O tipo de experiência exigida

Muitas franquias se saem melhor nas mãos de pessoas experientes em gestão de empresas e trazem desafios demasiados a quem nunca teve um negócio. Pergunte ao franqueador qual a experiência exigida e desejável para tocar aquele negócio.

Quantas franquias há em sua cidade

Como funciona o treinamento e o suporte

Quais as taxas cobradas

Investimento para instalação e tempo de retorno

COF

Fontes: Marcus Rizzo, diretor da Rizzo Franchise, Fábio Krieger, gerente da Indústria, Comércio e Serviços do Sebrae-RS, e coach Evelyn Coco