

Você é aquele empreendedor que não para e está sempre pensando em maneiras de reinventar seu negócio? Você pensa em como aumentar o mix de produtos e em até novos canais de vendas? Além disso, você abriu um negócio bem-sucedido e pode dizer de boca cheia que é lucrativo e muito bem avaliado pelos clientes?

Isso faz você pensar: **será que não é hora de transformar minha empresa em franquia?** Um sistema de franchising poderá aumentar ainda mais a lucratividade do negócio. Com essa ideia em mente, você começou a pesquisar sobre **como vender franquias da empresa**. É sobre isso que falaremos hoje. Vamos conferir?

O que você vai encontrar neste artigo:

[O que é franchising?](#)

[Vantagens e desvantagens de uma franquia](#)

[Como saber se meu negócio é franqueável?](#)

[Como preparar meu negócio para virar uma franquia?](#)

[O que preciso para abrir uma franquia?](#)

[Como controlar os franqueados?](#)

[O caso do McDonald's](#)

[Concluindo](#)

O que é franchising?

Para colocar os pingos nos is, começaremos com definições. **Franchising nada mais é do que replicar uma ideia bem-sucedida em outros lugares, podendo ser tanto dentro de uma mesma cidade quanto até em outros países. Cada ideia replicada corresponde a uma franquia e é gerenciada por uma outra pessoa, o franqueado.**



Explicando melhor, franchising é um método para expandir um negócio e distribuir bens e serviços através de um relacionamento de licenciamento. Nesse modelo de negócio existem:

O **franqueador**, que é uma pessoa ou empresa que concede a licença a um terceiro para a realização de um negócio sob suas marcas;

O **franqueado**, que é uma pessoa ou empresa que recebe a concessão.

Nessa relação entre franqueado e franqueador, temos que o **franqueador deve**:

Especificar os produtos e serviços que serão oferecidos pelos franqueados;

Conceder licença para fazer negócios sob a marca e nome comercial;

Fornecer aos franqueadores um sistema operacional, marca e suporte.

Vantagens e desvantagens de uma franquia



Antes de entender como transformar uma empresa em franquia é necessário compreender seus pontos positivos e negativos. Entendemos que, em suma, **franchising é uma aliança estratégica entre grupos de pessoas que têm relações e responsabilidades específicas com um objetivo comum de dominar determinado mercado**, ou seja, obter e manter mais clientes do que seus concorrentes.

Por si só, essa já é uma vantagem de vender franquias da sua empresa, pois assim como você os **franqueados também estão motivados para ter sucesso**. Motivação é o primeiro grande passo para que um negócio dê certo, não é mesmo?

Além disso, a **franchising empresarial é vista como uma das estratégias mais seguras para empresas que pensam em expansão** de forma acelerada e com o mínimo possível de investimentos. Outro fator a se considerar é que **franquias oferecem capital de expansão**.

Para entender melhor, imagine que você resolva abrir uma filial em outra cidade. Para início de conversa você precisará investir em um espaço (seja alugado ou próprio), pagar todas as contas (água, luz, internet, energia), pagar funcionários etc. Trocando em miúdos: você precisará de capital para crescer.

No sistema de franchising o franqueado pagará uma taxa a você, e essa taxa reduz ou até elimina a necessidade de empréstimos que você precisaria fazer para expandir, já que serão os próprios franqueados que fornecerão o capital. Os funcionários do franqueado não serão de sua responsabilidade, ou seja, o orçamento de RH do franqueado não será problema seu.

Bom, não tem como você montar uma franquia sem entender que há também **pontos negativos**. Talvez a maior desvantagem desse modelo de negócio seja a perda de controle. Pense o seguinte: hoje você é dono do seu próprio negócio, portanto, é você quem o controla. No sistema de franchising empresarial é o franqueado que controla a unidade pela qual é responsável. Você fornece o treinamento e mostra os padrões a serem seguidos, contudo, cada franqueado deve ser visto como um empresário com direitos próprios. Sendo assim, você, como franqueador, não consegue exercer o poder de demitir o franqueado sem que para isso tenha havido quebra de alguma cláusula do contrato.



Além disso, é importante entender que franquias exigem uma comunicação regular a fim de ter a certeza de que o franqueado esteja aderindo aos seus sistemas e procedimentos para atingir seus objetivos. Trocando em miúdos: transformar sua empresa em franquia não significa largar uma unidade do seu negócio nas mãos de outro empreendedor, mas sim de que o trabalho para controlar as operações da franquia deverão ser constantes. Se você não consegue fazer esse papel, ou não tem braços para isso, melhor adiar um pouco mais a ideia.

Um ponto negativo a ressaltar é que uma falha potencial em qualquer franquia pode ter resultados desastrosos para toda a rede, por isso, controle é fundamental e falaremos sobre isso mais adiante. Adicionalmente, existe a possibilidade de que o franqueado replique seus conceitos e acabe roubando seus clientes. Por isso, é necessário proteger bem sua franchising com contratos sólidos.

Como saber se meu negócio é franqueável?

O franchising pode ajudá-lo a aproveitar ao máximo a ideia de negócio que você tem, expandir e crescer. Todavia, nem todo negócio pode ser transformado em franquia. Para responder a essa pergunta o ideal é olhar para sua empresa e analisar itens como:

Credibilidade: os benefícios de seus produtos ou serviços são comprovados? Existe uma aceitação amplamente positiva do que sua empresa oferece?

Lucratividade: franchising não é um meio de resgatar um negócio com baixo desempenho. Para vender franquias da sua empresa lembre-se de que o negócio precisa ser bem-sucedido e gerar uma margem de lucro bruta suficiente de modo que tanto você, quanto seus franqueados, ganhem dinheiro.

Diferencial: sua empresa tem um diferencial que a destaca perante os concorrentes?

Transferível: seu negócio deve ter sistemas, procedimentos, conhecimentos, habilidades e know-how que possam ser transferidos para os outros.

Suporte: você precisa ter (ou ser capaz de adquirir) a capacidade de fornecer suporte contínuo aos seus franqueados.

Acessível financeiramente: se o tipo de negócio for muito caro para o público que você quer atingir e o lucro que dará, com toda certeza poucos terão interesse em ser seus franqueados.

Portanto, se franchising é uma ideia que passa pela sua cabeça, siga em frente somente se essas perguntas básicas tiverem resposta afirmativa:

Seu negócio possui um formato de sucesso?

Seu negócio é facilmente replicado em outros locais?

Seu negócio é fácil de ser compreendido?

Se transformado em franchising, o negócio tem potencial para gerar lucro suficiente para satisfazer duas partes?

Por fim, e não menos importante, é a pergunta de ouro: **Tenho dinheiro para ser um franqueador?** Como destacamos, abrir as portas da sua empresa para a franchising significa que você terá que investir em treinamento, publicidade, pessoas para dar suporte aos franqueados, produtos, sistemas etc.

Como preparar meu negócio para virar uma franquia?

Você já bateu o martelo e sabe que o sistema de franchising tem a ver com seu negócio. Contudo, não dá para simplesmente procurar entender tudo sobre franquias e sair atrás de franqueados. **Em primeiro lugar, você precisará preparar seu negócio.**

Aqui iremos nos ater à parte financeira, porque se o objetivo é aumentar a lucratividade de um negócio já lucrativo, temos que ter a certeza de que o financeiro está em ordem. O primeiro passo é ter um **Planejamento Estratégico.**

O plano estratégico é onde as estratégias com foco no longo prazo da empresa serão definidas. Seu franqueador precisará saber disso, do contrário ele não terá uma meta a ser perseguida.

Na hora de elaborar o Planejamento Estratégico leve em conta todos os fatores internos e externos à organização, por exemplo, o cenário econômico global e a situação do mercado em que a empresa atua. Uma dica aqui é utilizar a análise SWOT, que ajuda a mapear todas as Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças e fornece uma ótima base para a estruturação dos demais planos estratégicos.

Para saber mais sobre Plano Estratégico, sugerimos a leitura do artigo: Planejamento Estratégico, Tático e Operacional – O Guia completo para sua empresa garantir os melhores resultados!

E o que o Planejamento Estratégico tem a ver com o financeiro? Tudo! É a partir dele que se prepara o **Orçamento Empresarial**, que nada mais é do a tradução do Planejamento Estratégico em números.

Gostamos de dizer que o Orçamento Empresarial é o ato de planejar e estimar os ganhos, despesas e investimentos que a empresa terá em um período geralmente de 1 a 3 anos. O orçamento é importante por vários motivos, como:

Fornecer conhecimento sobre necessidades financeiras da empresa;
Permite o gestor saber quanto de dinheiro terá para investimentos (fator essencial em quem pensa em franchising. Lembre-se que você terá que fornecer treinamentos, investir em publicidade, e sistemas informatizados, entre outros);
Fornecer números que ajudarão nas tomadas de decisão (será que essa é mesmo a melhor hora para pensar em franchising?)

O Orçamento Empresarial é de suma importância, e para quem está interessado em transformar seu negócio em franchising esse orçamento deve ser best-in-class. Isso significa que cada passo para implantação do orçamento em sua empresa deve ser seguido com atenção. Para auxiliar nisso convidamos você a conhecer nosso **Guia Prático do Orçamento Empresarial**. O material aborda:

Introdução ao orçamento empresarial;
Elaboração do planejamento orçamentário;
Consolidação dos resultados (elaboração do DRE Projetado);
Análise de 05 indicadores indispensáveis à gestão facilmente obtidos no DRE;
Simulação de cenários alternativos;
Acompanhamento e controle orçamentário
Caso te interesse, faça o download gratuito clicando na imagem abaixo:



O financeiro é o coração de qualquer organização, por isso, **para vender franquias da sua empresa você precisará garantir que as finanças estejam em ordem** (afinal, a primeira coisa que um candidato a franqueado vai querer ter é uma comprovação de quão rentável e lucrativo é seu negócio). Organização financeira é fundamental, e isso significa desde simples ações como ter controle das receitas e dos gastos, até ter um fluxo de caixa bem organizado e um orçamento empresarial bem elaborado e que seja acompanhado.

O que preciso para abrir uma franquias?

Franchising não é algo que pode ser aprendido do dia para a noite. Portanto, ao decidir franquiar o seu negócio indicamos que busque suporte na Associação Brasileira de Franqueadores (ABF). Contar com um bom advogado da área é igualmente fundamental, pois existem muitos aspectos jurídicos específicos às franquias.

O processo é bastante extenso e aqui iremos nos ater aos detalhes principais. Basicamente, os passos a serem seguidos são:

Verifique se sua marca está registrada;

Elabore um plano de negócio. Importante deixar bem claro:

As taxas praticadas, como de royalties, franquias, entre outras;

O fluxo de caixa esperado para as franquias;

Prazo de retorno do investimento inicial do franqueado.

Planejamento de expansão da franquias (cidades, regiões e até países);

Elabore manuais de operação da franquias, detalhando todos os processos da sua empresa;

Elaboração de contratos. O principal documento é a Circular de Oferta de Franquias (COF), determinada pela Lei 8.955/94 que rege o sistema de franchising.

Para obter informações mais detalhadas sobre esse processo, recomendamos o site da Associação Brasileira de Franqueadores.

Como controlar os franqueados?

Você já entendeu que transformar uma empresa em franquias requer muito trabalho. Esse trabalho não se encerra nunca, pois **como proprietário da marca você terá que ter controle sobre cada um de seus franqueados**.

Um desses controle têm relação com o os **resultados financeiros das unidades**. Você não investiu dinheiro para abrir uma franchising para que o retorno não chegasse, não é mesmo? Controlar o desempenho de cada franquias por planilhas é tarefa impossível. Se leva tempo controlar os números de um único negócio por meio do Excel, já pensou o trabalho de controlar 2, 3, 6, 20 ou mais?

A Gestão Orçamentária é a disciplina que estuda como planejar e monitorar sistematicamente os resultados financeiros de uma empresa, portanto, o ideal é que você conte com um sistema que automatize o planejamento, acompanhamento, a análise e a simulação do orçamento de cada um de seus franqueados.

Isso é possível com uma **Solução de Gestão Orçamentária**. No artigo Como escolher a

Solução de Gestão Orçamentária ideal para sua empresa mostramos tudo que você precisa considerar na hora de escolher o software que será fundamental para o controle do desempenho financeiro dos franqueados. Acesse!

O caso do McDonald's

Uma franquia mundialmente conhecida é o McDonald's. Aberta em uma época que pouco se falava sobre franchising, os irmãos Richard e Maurice McDonald inovaram em um modelo enxuto de produção de comida e Ray Kroc foi o responsável pela expansão da marca por todo o mundo. Esse é um estudo de caso interessante a ser estudado, pois mostra como uma empresa pequena, desde que bem estruturada, é possível se tornar global por meio de franquias. A história é tão interessante que em 2017 foi lançado um filme sobre o tema chamado "Fome de Poder". Deixaremos como dica de filme para você aproveitar uma sessão pipoca e ainda obter grandes aprendizados:

Concluindo

Você entendeu o que é franchising, seus pontos fortes e fracos, e consegue fazer uma análise inicial para definir se já está na hora de vender franquias da empresa. Neste artigo buscamos dar uma visão um pouco mais detalhada do assunto porque entendemos que muitos consideram a franchising como forma de expansão. Para detalhes mais técnicos de todo o processo, recomendamos que você acesse o site da ABF.

Por fim, tão importante quanto entender como transformar uma empresa em franquia é ter em mente que **fazer o acompanhamento de cada um de seus franqueados é essencial para que sua marca se expanda de uma maneira saudável**. Frisamos aqui a importância de um Software para Gestão Orçamentária.

Caso você queira ver como uma solução automatizada funciona na prática, **disponibilizamos o Treasy por sete dias**. É só fazer o **cadastro gratuito** (é bem rápido) e começar a usar. Clique na imagem a seguir e aproveite:

[TREASY.COM.BR]

Conheça o Treasy, a Solução Completa para Planejamento e Controladoria

[Conhecer o Treasy](#)

Cadastre-se em menos de 1 minuto e teste por 7 dias sem custos.

Esperamos que este artigo tenha sido útil a você. Deixe um comentário contando o que achou e compartilhe conosco qualquer outro conhecimento que possa contribuir com o tema. Fique à vontade também para compartilhar este post com seus colegas.

Toda semana publicamos aqui artigos relacionados a planejamento, orçamento e acompanhamento econômico-financeiro. Também publicamos mensalmente materiais gratuitos para download como modelos de planilhas, white papers e e-books.

Portanto, se você ainda não é assinante de nosso newsletter, cadastre-se para receber este e outros artigos por e-mail, ou nos adicione nas redes sociais para ficar por dentro de tudo que acontece por aqui.

Também publicado em Medium.