

— G U I A —
FRANQUIAS
D E S U C E S S O



**COMO INVESTIR EM FRANQUIAS
NO MUNDO PÓS-COVID?**

ÍNDICE

INTRODUÇÃO
pág. 03



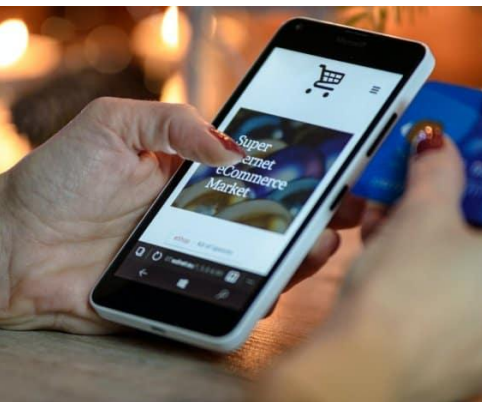
1. APROVEITE PARA ESTUDAR
pág. 04

2. AVALIE A REDE NA CRISE
pág. 07

3. ACIONE OS FRANQUEADOS
pág. 10



4. ENTENDA O CONSUMIDOR
pág. 12



5. OBSERVE AS TENDÊNCIAS
pág. 15

6. COMPARE OS SEGMENTOS
pág. 21



7. REVEJA PROJEÇÕES
pág. 22

INTRODUÇÃO



A pandemia de Covid-19 impactou e transformou o mundo inteiro. Ruas vazias, lojas fechadas e **isolamento social** agora são parte da vida de milhões de brasileiros.

Nesse contexto, em que **ficar em casa é essencial para a saúde** da população, empresas de todos os segmentos estão se reinventando para manter o negócio funcionando com segurança. E, no mercado de franquias, a situação não é diferente. Enquanto as redes se movimentam para encontrar estratégias e ações para enfrentar o momento de crise, aqueles que planejam abrir uma franquia também têm muito em que pensar.

O cenário é de instabilidade e incertezas, afinal estamos diante de uma situação sem precedentes. **É natural ter dúvidas de como seguir.** Mesmo quem já estava em processo de negociação com uma franquia foi pego de surpresa pela pandemia.

Será que **vale a pena abrir uma franquia agora?** Como se planejar em um contexto tão incerto? E como se organizar para investir em franquia depois que a crise passar?

Neste guia rápido, trazemos algumas **dicas e cuidados que vão te ajudar a pensar melhor** em tudo isso. Boa leitura!

1. APROVEITE PARA ESTUDAR



Um elemento é crucial para investir em franquia em qualquer momento: **segurança na decisão**.

Se em tempos normais, isso significa reunir muitas informações sobre a marca e esclarecer todas as dúvidas sobre o negócio e o mercado, em tempos de crise essa necessidade vai além.

Para Camila Pacheco, consultora empresarial e sócia da Blue Numbers Consultoria, é melhor esperar a crise passar para fechar qualquer contrato e **aproveitar esse momento para estudar**.

Portanto, essa é a hora para analisar a fundo suas possibilidades. Vale aproveitar o tempo extra em casa para se dedicar a isso: busque informações sobre a franquia na internet, estude o mercado, aprenda sobre o modelo de negócio, compare marcas no mesmo segmento.

Se você ainda não entrou em contato com as marcas que são do seu interesse, faça isso! Assim, você pode aproveitar para solicitar e avaliar materiais mais detalhados, esclarecer dúvidas e conversar diretamente com a rede.

5 PASSOS PARA ABRIR UMA FRANQUIA:



- ✔ Descobrir o que é e como funciona o sistema de franchising;
- ✔ Entender como é o relacionamento franqueadora x franqueado;
- ✔ Aprender sobre a lei que rege o sistema de franquias;
- ✔ Fazer uma autorreflexão para entender seu perfil e expectativas;
- ✔ Procurar marcas com as quais se identifica.



OPINIÃO DE ESPECIALISTA

“O **conhecimento é importante** para entender o que você quer fazer da vida e o que não quer. Assim, pode realmente pesquisar e iniciar a seleção das **marcas com as quais você se identifica**. Porque senão, provavelmente, vai ser um peso a mais que você vai carregar, de estar fazendo uma coisa que não gosta.”

Melitha Novoa Prado, *advogada especialista em direito empresarial e franquias*

“

*A hora agora é de **aproveitar para estudar**. E não só estudar a fundo o negócio que você quer abrir, mas aproveitar para estudar como é que essa marca está agindo na crise. É uma oportunidade imensa para **ver como as marcas pelas quais você tem interesse estão se posicionando**, tanto em relação ao cliente e ao mercado, quanto em relação ao próprio franqueado.*



”

Camila Pacheco, *consultora empresarial e sócia da Blue Numbers Consultoria*

2. AVALIE A REDE NA CRISE



A forma como uma empresa lida com a crise diz muito sobre ela.

Ainda que seja uma **crise bem diferente**, com impactos bem específicos, é preciso verificar como a empresa está **de se adaptando ao cenário instável para sobreviver**.

Essa é a hora de observar **como as redes de franquias se posicionam** e agem diante de tudo isso.

“A gente não vai sair da Covid-19 e entrar em um ambiente mágico onde nada mais vai nos acontecer pelos próximos anos. Então, as empresas que estiverem aproveitando o momento agora para se reestruturar, para se replanejar, encontrar diferenciais competitivos e novos canais de venda, são empresas que sairão fortalecidas dessa crise”, opina a consultora Camila Pacheco.

Desde o início do isolamento social no Brasil, várias redes de franquias têm anunciado estratégias para apoiar os franqueados, ações para viabilizar suas operações e medidas de segurança para proteger funcionários e clientes.

Muitas franquias estão apostando em **novos canais de venda e modalidades de atendimento**. O trabalho remoto, atendimento via delivery e foco no e-commerce, por exemplo, foram adotados para viabilizar a operação mesmo durante a quarentena.

Para os franqueados, ações como a isenção ou suspensão de taxas, parcelamento de pagamentos, negociação com fornecedores e prorrogação de prazos têm sido comuns. São **medidas que visam ajudar na redução de custos** das unidades nesse período em que o faturamento também caiu.

Mas o apoio da franqueadora não precisa ser necessariamente no campo financeiro. **Treinamentos, cursos online e orientações** de como agir nessa situação também são importantes. Promover um ambiente para troca de experiências entre franqueados é outra ação que faz a diferença.



PERGUNTAS PARA ANALISAR A FRANQUIA



Quais **políticas de gerenciamento de crise** foram aplicadas na rede?

A franquia tem **velocidade de adaptação**?
Conseguiu encontrar alternativas para continuar ativa?

Que medidas foram adotadas para **cuidar de funcionários e clientes**?

Como a franqueadora está **apoando os franqueados** nesse momento de crise?

3. ACIONE OS FRANQUEADOS



Conversar com outros franqueados também vai ajudar muito quem está estudando uma franquia. Ainda que essa seja uma prática recomendada para quem quer abrir uma franquia em qualquer cenário, com a crise essa interação torna-se ainda mais importante.

“Sabe todos aqueles franqueados que a gente espera que o investidor tenha ligado? Uma das coisas mais recomendadas antes de abrir uma franquia é conversar com outros franqueados. Agora é hora de pegar aquela lista de contatos e ligar de novo. Só que não para perguntar sobre o negócio, para **perguntar como é que a franqueadora está agindo nesse momento de crise**”, aconselha Camila.

Para quem ainda não teve nenhum contato com outros franqueados, essa é a hora de fazer essa ponte. Aproveite que está passando mais tempo em casa para falar por telefone (ou pelo Whatsapp) com esses franqueados.

A consultora ressalta: “é muito legal olhar para a empresa que o investidor namora como consumidor e ver o que ela inovou nesse processo de crise, olhar para essa empresa como futuro franqueado”.

PERGUNTAS PARA FAZER A OUTROS FRANQUEADOS



Os franqueados têm um ambiente para **troca de experiência?**

Como a franqueadora está agindo com vocês, franqueados, nessa crise? **Que tipo de suporte** você está recebendo?

A franqueadora está sendo **realmente parceira?**

Como você conseguiu **adaptar o seu negócio?** E como a franqueadora ajudou nisso?

4. ENTENDA O CONSUMIDOR



A sociedade, no geral, ainda vai refletir os **impactos da pandemia depois que ela passar**. Muita coisa deve mudar. E essas mudanças incluem os hábitos de consumo.

“A gente tem que entender que mesmo quando essa pandemia passar, os **consumidores não serão mais os mesmos**. Os hábitos de consumo não serão mais os mesmos”, reforça Camila Pacheco.

Essa transformação já vem sendo percebida. Com o isolamento social, muitas pessoas começaram a **usar mais a internet para fazer compras** e resolver problemas. É preciso se perguntar: depois da quarentena, o que o consumidor ainda vai preferir consumir online?

Outra coisa que ganhou ainda mais destaque foi o **delivery**. O hábito de pedir comida em casa pode ficar ainda mais enraizado na cultura dos consumidores, o que acentua a necessidade dos estabelecimentos oferecerem esse serviço.

A obrigatoriedade de, neste momento, estudar apenas por meios digitais também pode habituar os consumidores a cursos online, e impulsionar o crescimento do ensino a distância a longo prazo.

Ficar **de olho nas mudanças e tendências** é fundamental para escolher uma franquia, tanto agora quanto no futuro.

CASE: PÁSCOA REINVENTADA NA QUARENTENA

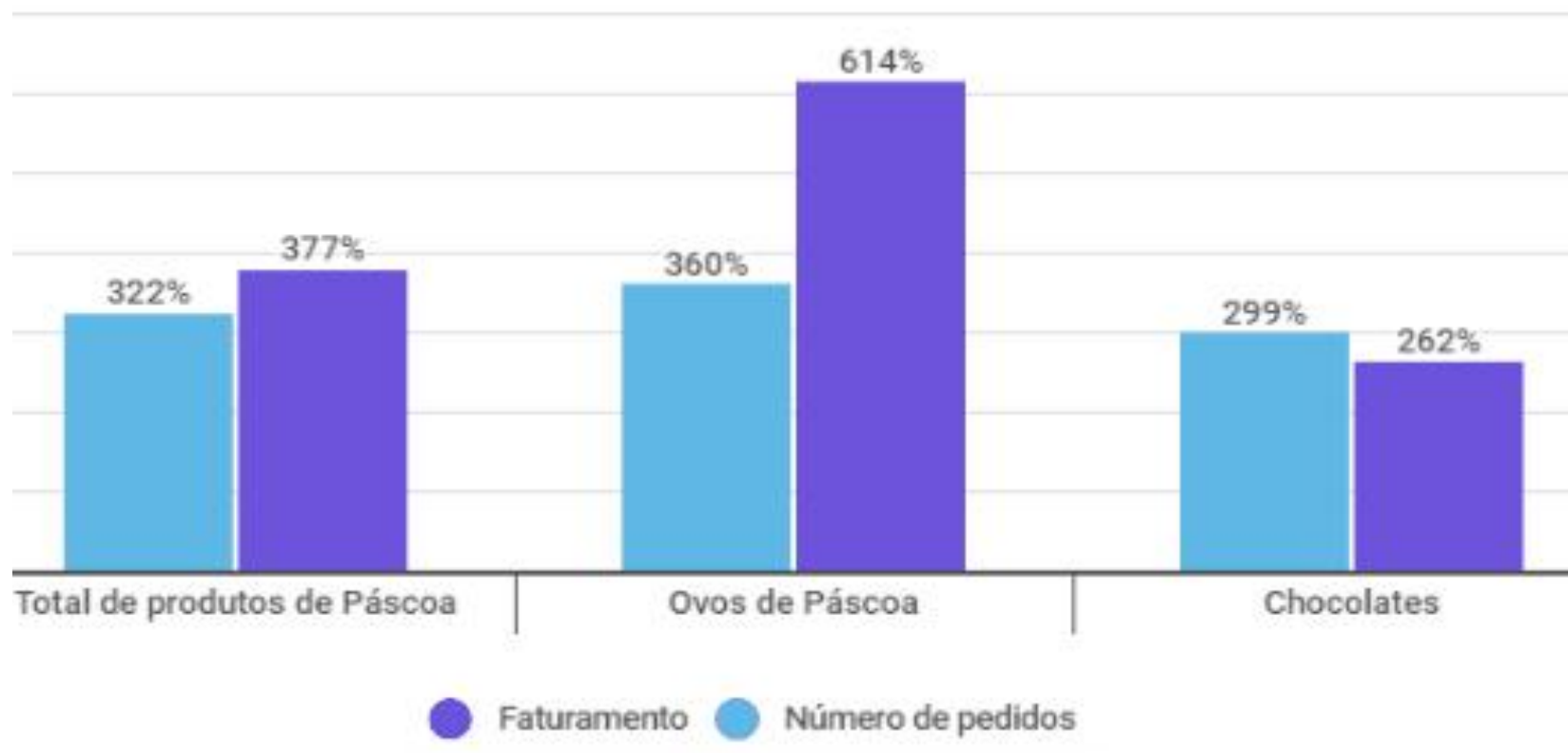
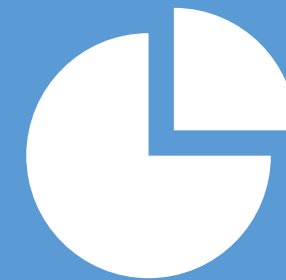
A **Páscoa de 2020** foi um sinal claro das mudanças nos hábitos de consumo. A data comemorativa, que foi a primeira em período de quarentena, mostrou um forte crescimento das compras online.

Mesmo com supermercados abertos, o comércio eletrônico registrou uma **alta de 377% no faturamento** durante a Páscoa deste ano, em comparação com o faturado em 2019. Já o **número de pedidos aumentou em 322%**.

Os dados, divulgados pela Ebit | Nielsen, consideram a venda de produtos como ovos de páscoa, chocolates, bolos de páscoa, embalagens e formas para ovos.



VENDAS ONLINE NA PÁSCOA 2020



Fonte: [Ebit | Nielsen](#) - Dados do período antecedente à Páscoa de 2020 (29/03/2020 a 06/04/2020) em comparação com o período antecedente à Páscoa de 2019 (07/04/2019 a 20/04/2019).

5. OBSERVE AS TENDÊNCIAS



As transformações nos hábitos de consumo causadas pelo isolamento social e pela crise, de um modo geral, significam o **fortalecimento de algumas tendências**.

No franchising, isso tem se traduzido principalmente no destaque de alguns **modelos de negócio, canais de venda e formas de atendimento ao cliente**.

Modelos que permitem a continuidade das operações de forma segura, tanto para os franqueados quanto para seus clientes, estão em alta. No futuro, pós Covid-19, esses formatos podem continuar chamando a atenção dos investidores - especialmente daqueles que buscam mais **flexibilidade**.

A seguir, você confere algumas das tendências em evidência.

FRANQUIAS BARATAS

As **microfranquias** vem ganhando mais espaço nos últimos anos. Para Melitha Novoa Prado, a procura por esse tipo de negócio deve continuar forte

“As franquias mais procuradas são aquelas com investimento de até R\$ 90 mil, R\$ 100 mil. São **franquias baratas**. Mas, hoje, você tem muita opção de microfranquias e de nano franquias, que têm um valor mais em conta”, afirma a advogada.

Essa preferência está ligada a fatores como a **diminuição do poder de investimento** em decorrência da crise. Além disso, Melitha destaca que o aumento do desemprego tende a trazer novas pessoas ao mercado de franquias, em busca de oportunidades para se recolocar no mercado sem precisar de um alto capital.

Assim, redes de franquias tradicionais podem aproveitar para lançar **modelos de negócio mais enxutos**, com custo mais baixo, para alavancar sua expansão.



FRANQUIAS DELIVERY

O **delivery** tem sido uma das principais formas de viabilizar a operação de empresas durante a quarentena. E a modalidade **vai muito além do segmento de alimentação**.

Lavanderias, supermercados, lojas e prestadores de serviços também podem se beneficiar de um sistema de entrega e retirada.

Diante disso, franquias que oferecem um sistema pronto pra isso se destacam. Na área de alimentação, é possível encontrar redes que trabalham com **modelos exclusivamente voltados à entrega de pedidos**. Já no segmento de serviços, há boas oportunidades para operar sem ponto comercial, prestando **atendimento a domicílio**.

Outra oportunidade está nas **franquias de aplicativos de delivery**. Nesse caso, os franqueados comercializam o próprio app, prospectando empresas para aderirem à plataforma.



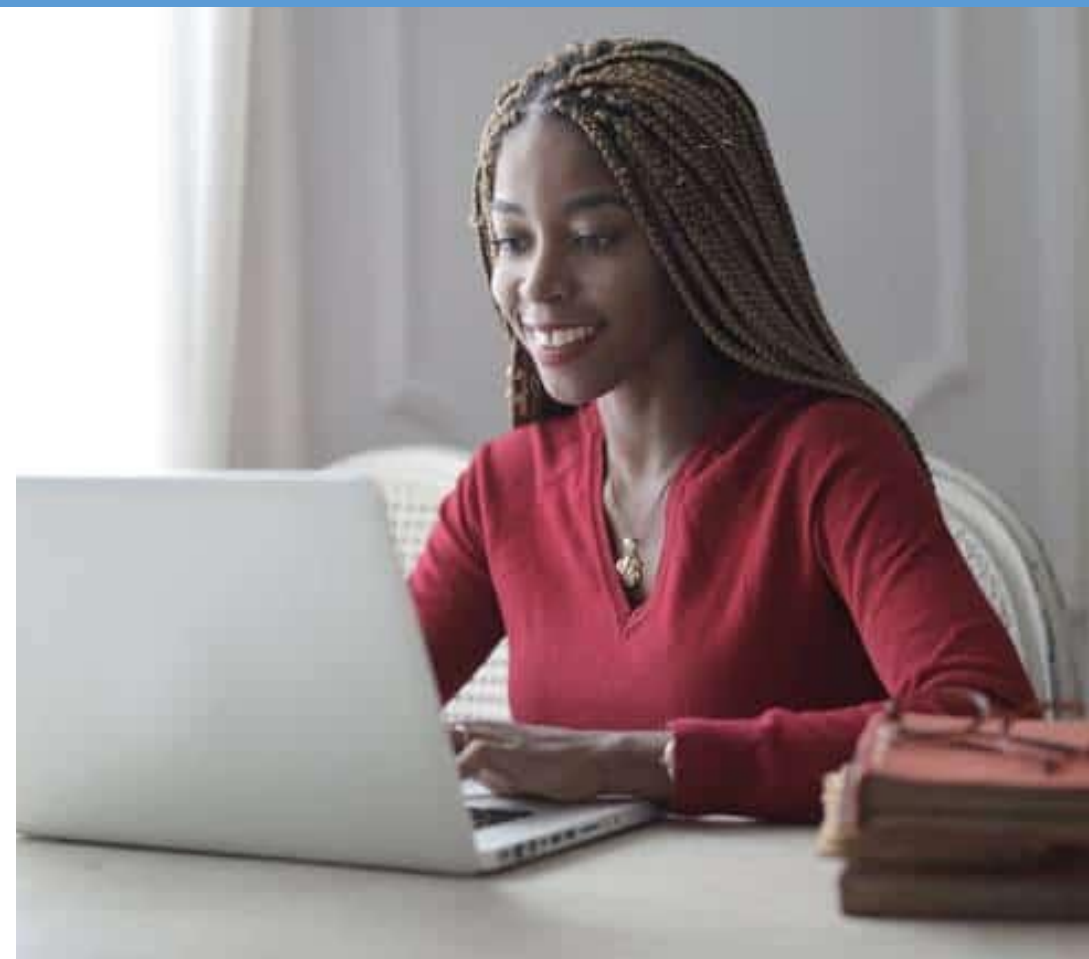
FRANQUIAS HOME OFFICE

Trabalhar em casa não é um conceito novo, mas o **home office surgiu como novidade na rotina de muitas pessoas**. Empresas de diversos segmentos adotaram o trabalho remoto como medida emergencial durante o isolamento social.

E a tendência é que uma parte significativa dos trabalhos continuem em sistema remoto depois que a pandemia passar.

Com isso, as **franquias home office** devem chamar ainda mais a atenção. Há oportunidades para operar neste formato em diferentes segmentos - desde franquias de serviços até redes com foco em venda de produtos.

Além da vantagem de poder trabalhar em casa, as franquias home office também oferecem o benefício do **baixo investimento**. Os modelos são mais enxutos, não exigem equipamentos caros, dispensam estoque e reduzem custos fixos.



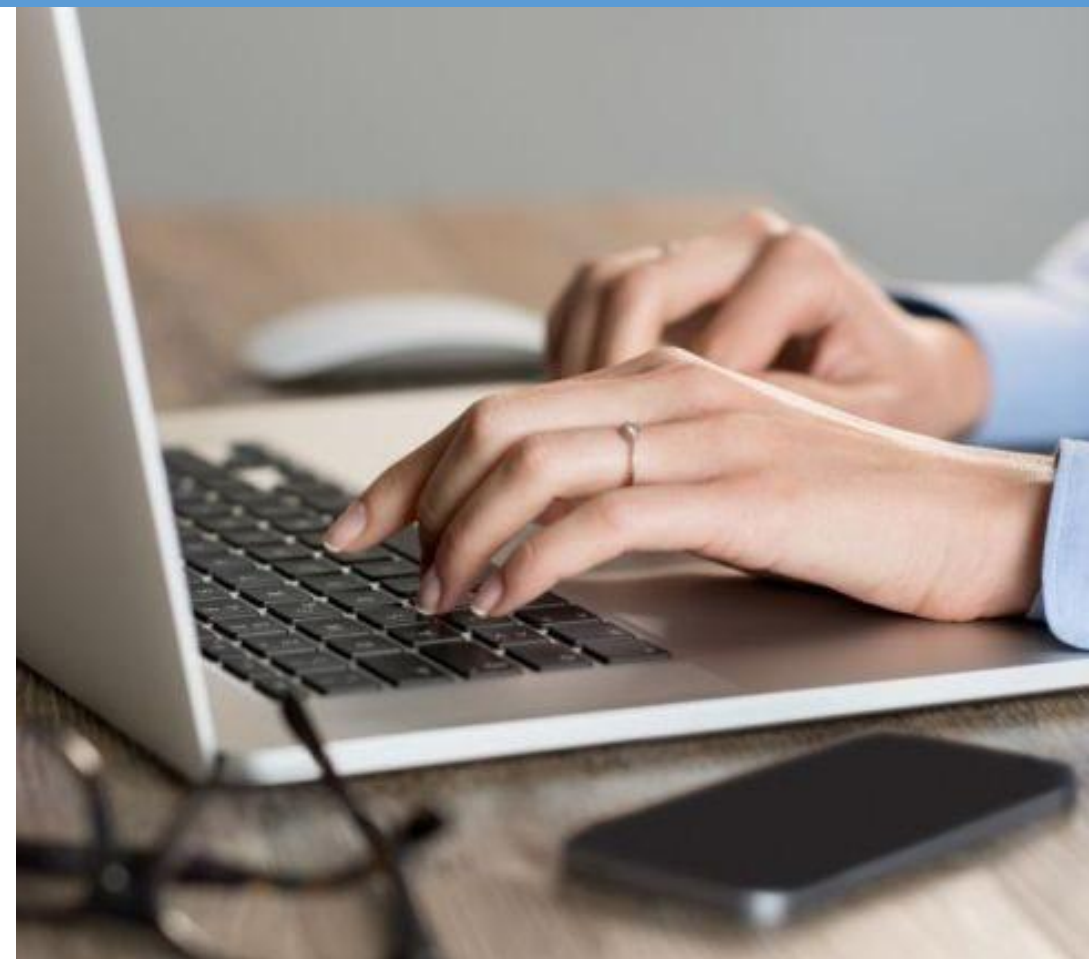
FRANQUIAS VIRTUAIS

O **comércio eletrônico** também deve seguir em um movimento crescente.

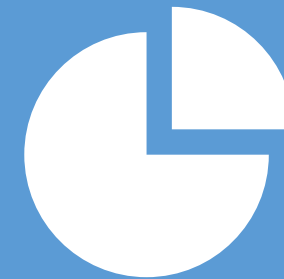
Agora, com lojas fechadas em diversas cidades do Brasil, comprar pela internet é a única forma de adquirir alguns tipos de produtos e de minimizar os riscos de contágio.

Com a entrada de **novos consumidores** no universo do comércio eletrônico, é provável que o interesse por negócios desse tipo se mantenha em alta, mesmo depois da crise.

As opções de **franquias virtuais** abrangem diversas oportunidades. É possível encontrar franquias de lojas virtuais e de cursos online, para vender direto ao consumidor final. Há ainda franquias que focam na prestação de **serviços digitais** para outras empresas, como as redes especializadas em marketing digital, aplicativos, consultoria e tecnologia, por exemplo.



PROJEÇÃO PÓS COVID-19



30% deve ser o crescimento do trabalho em **home office**.



15% a 30% é o índice de **aumento na produtividade** do funcionário no trabalho remoto.



90% deve ser o crescimento do setor de **ensino a distância**.



30% é o crescimento projetado para as **vendas online**.

[Fonte: Fundação Getulio Vargas ([FGV](#)).]

6. COMPARE OS SEGMENTOS



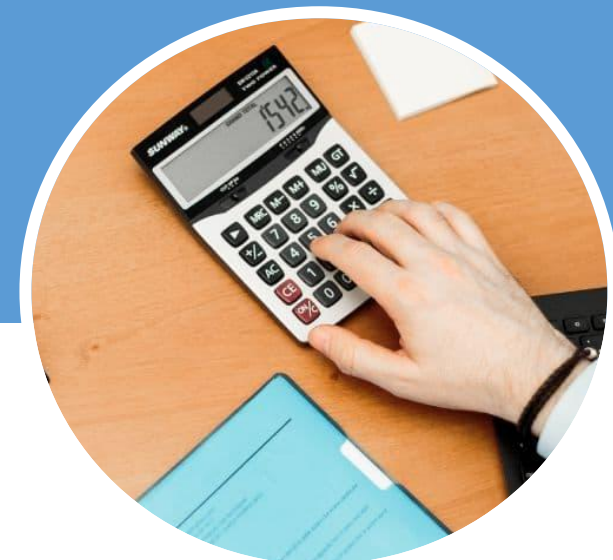
Apesar das modalidades de atendimento e de trabalho serem muito importantes para um negócio conseguir se adaptar a diferentes cenários, é **fundamental considerar o segmento** na hora de escolher uma franquia em meio às transformações causadas pela Covid-19.

Segmentos que oferecem **produtos e serviços essenciais devem se manter como boas apostas**. Assim, vale ficar de olho, por exemplo, no setor de Saúde, Beleza e Bem Estar, que promete ter uma demanda crescente, especialmente quando as atividades do comércio começarem a normalizar.

Outros segmentos podem demorar mais para se recuperar. Serviços e produtos que não são considerados essenciais devem continuar fora dos planos dos consumidores por um tempo, mesmo depois que a pandemia passar. Afinal, o impacto na economia não atingiu apenas empresas com queda no faturamento, mas atingiu também as pessoas, que tiveram uma perda de renda. A recuperação vai levar um tempo e, até lá, o consumo deve priorizar o essencial.

“Se de repente você está pensando em investir em um segmento desses, que vai demorar um pouco mais para voltar, então é melhor segurar. **Abrir com uma demanda baixa é complicado.** Todo novo negócio leva um tempo para criar uma clientela. Em um ambiente deficitário, leva mais tempo”, aconselha Camila Pacheco.

7. REVEJA PROJEÇÕES



Com o grande impacto que a crise do coronavírus está gerando na economia, todas aquelas **projeções feitas no início do ano já são coisa do passado.**

Para investir em franquia com segurança nesse cenário, é crucial não considerar a pandemia como um recorte isolado no tempo. Se você já tinha feito análises de viabilidade ou levantado estimativas de faturamento e retorno, esse trabalho precisa ser refeito levando em conta a nova realidade.

Em franquias, é comum que as franqueadoras indiquem uma projeção de faturamento médio mensal, prazo de retorno do investimento e taxa de lucratividade. Porém, lembre-se que **esses números consideram um ambiente estável** que não reflete mais o contexto atual.

Além disso, seja antes, durante ou depois da crise, essas **projeções não podem ser confundidas com promessas.** Todos esses números são passíveis de serem alterados, não só pelo contexto econômico geral, mas também pela região de cada unidade, a gestão do franqueado, a época do ano, entre outros fatores.

OPINIÃO DE ESPECIALISTA

“A vantagem de ir para uma rede de franquias, ao invés de estar em um negócio individual, é que você tem para quem olhar. Você tem como olhar para o lado. Então **olhe para o lado**. Use esses próximos meses não só pra esperar a crise passar, mas para **fazer uma observação muito rica** de como a empresa está se comportando e de como esse mercado vai voltar.”

Camila Pacheco, consultora empresarial e sócia da Blue Numbers Consultoria

“

*O franqueado que entra a partir de agora não pode ficar olhando o que vale para os contratos de franquia que foram assinados até o início da pandemia. Isso acabou. **A partir de agora o franqueador tem que apresentar uma outra viabilidade financeira.** Se você não sentiu firmeza no estudo de viabilidade que ele te apresentou, procure outra franquia.*



”

*Melitha Nova Prado,
advogada especializada em
direito empresarial e franquias*

CONCLUSÃO

No geral, estudar muito, **ter calma e saber analisar o todo** são passos obrigatórios para investir em franquias daqui para frente. É preciso ainda **ter empatia e pensar no cenário mais amplo** para tomar decisões de forma consciente e segura.

Por fim, **manter-se bem informado** e ficar atento ao movimento do mercado nesse momento de crise é indispensável para quem pensa em abrir uma franquia, agora ou no futuro.

Para acompanhar as últimas notícias e ações do franchising na crise do coronavírus, fique de olho no [Guia Franquias de Sucesso](#).



— G U I A —

FRANQUIAS

D E S U C E S S O

Para saber mais sobre o mercado de franquias, acompanhe o Guia Franquias de Sucesso!

www.guiafranquiasdesucesso.com
contato@guiafranquiasdesucesso.com

Data de publicação: 28/04/2020

Expediente: Daniela Moreira (Editora-chefe) | Karina Azevedo (Editora) | Luiza Olinda (Repórter)

©2020 Guia Franquias de Sucesso - Todos os direitos reservados