

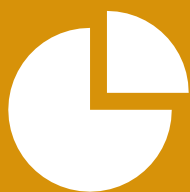
— G U I A —
FRANQUIAS
D E S U C E S S O

**GUIA PRÁTICO
FRANQUIAS DE PET SHOP**

ÍNDICE

INTRODUÇÃO
pág. 03




DADOS DO MERCADO
pág. 04


VANTAGENS
pág. 05

DESAFIOS
pág. 06



CUIDADOS
pág. 07


INVESTIMENTO
pág. 08


OPINIÃO DE ESPECIALISTA
pág. 09


OPÇÕES DE FRANQUIAS
pág. 10

POR DENTRO DAS FRANQUIAS DE PET SHOP



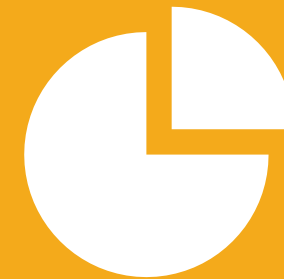
Quem ama animais de estimação encontra no pet shop uma maneira de trabalhar – e ganhar bem – com o que realmente gosta. Montar um pet shop se mostra, cada vez mais, um investimento rentável, sobretudo por conta da alta demanda.

Com uma população crescente de animais de estimação, o Brasil tem um mercado pet bastante forte. Cada vez mais, os pets são vistos como parte da família e, com rotinas apertadas, serviços como banho e tosa deixam de ser vistos como luxo e passam ao status de necessidade.

Quem pensa em entrar nesse ramo por meio de franquias encontra a possibilidade de trabalhar com uma série de produtos e serviços diferentes – desde a venda de rações, brinquedos, acessórios e medicamentos até serviços de banho, tosa, atendimento veterinário e vacinação; além de negócios mais específicos como plano de saúde pet e farmácias de manipulação veterinária.

Se você sonha em entrar nesse segmento, vai encontrar neste material informações sobre o mercado, opiniões de especialistas, vantagens e desafios de optar por uma franquia de pet shop. Boa leitura!

DADOS DE MERCADO



A população de animais de estimação no Brasil é de **132,4 milhões**. [IBGE]



O Brasil tem o terceiro maior mercado do mundo no setor pet. [Abinpet]



O mercado pet brasileiro movimentou **R\$ 20,3 bilhões** em 2017. [Abinpet]



O crescimento do setor pet foi de **7,9%** em 2017. [Abinpet]

VANTAGENS



- ✔ Com o aumento do número de animais de estimação, aumenta também a demanda por produtos e serviços no segmento pet. Assim, os negócios do ramo conseguem ter uma rentabilidade constante durante todo o ano.
- ✔ É possível encontrar opções de redes com um amplo mix de produtos ou portfólio de serviços, o que ajuda o franqueado a aumentar o ticket médio na unidade.
- ✔ Atuando em rede, o franqueado consegue melhores condições comerciais para a compra de produtos (seja para a venda ou para prestação dos serviços), contribuindo para a lucratividade do pet shop.



DESAFIOS



- 🎯 Estar próximo aos clientes pode ser um grande diferencial de um pet shop. Nesse sentido, encontrar um ponto comercial estratégico é fundamental para o sucesso do negócio.
- 🎯 O atendimento precisa ser impecável – não só com os humanos, mas também com os animais. Formar e treinar uma boa equipe de funcionários deve ser uma das prioridades do franqueado. Esse aspecto vai influenciar diretamente na fidelização de clientes.
- 🎯 É necessário ficar de olho nas novidades do mercado e da concorrência, buscando, junto à franqueadora, atualizações para o mix de produtos da unidade.



CUIDADOS



Confira como são feitos os treinamentos da franqueadora. Capacitação de funcionários é um ponto chave neste tipo de negócio.



Fique de olho na qualidade dos produtos. Analise quem são os fornecedores de cada franquia.

Avalie quais são as condições comerciais com as quais a franquia trabalha.

O bem estar dos animais deve ser uma prioridade! Cheque as políticas da franquia e o modelo das lojas para garantir que isso está em foco.

INVESTIMENTO



- 💰 O investimento em uma franquia de pet shop pode variar bastante conforme o mix de produtos e serviços, estrutura e modelo da unidade. As franquias no modelo loja pedem investimentos que vão desde R\$ 90 mil a mais de R\$ 1 milhão.
- 💰 Nesse setor também é possível encontrar opções de franquias em formatos mais compactos, como quiosques, franquias móveis e modelos home based. Nesse caso, é possível encontrar opções de marcas a partir de R\$ 25 mil.
- 💰 Assim como as faixas de investimento, o retorno também é variável. É possível encontrar modelos com faturamento entre R\$ 50 mil e R\$ 300 mil mensais, com payback na faixa de seis a até 48 meses.

OPINIÃO DE ESPECIALISTA

“Hoje, o pet se tornou um membro da família e a indústria vem crescendo com a oferta de novos produtos e serviços diferenciados. É um mercado que se sofisticou bastante e que ainda tem muito espaço para crescer.”

Rodrigo Albuquerque, master franqueado da Petland

“

A falta de tempo é aliada a moradias cada vez menores, onde fica inviável à pessoa, por exemplo, dar banho e tosar o seu próprio animal. Os pet shops deixaram de ser um luxo e hoje são necessidade na vida de quem tem um animal de estimação.

”

Paula Menezes,
consultora da +Franchising



**FRANQUIAS DE PET SHOP
OPORTUNIDADES EM DESTAQUE**

FRANQUIA VITALPET



ESPECIALISTA EM PLANO DE SAÚDE ANIMAL

A VitalPet surgiu com uma proposta inovadora no mercado: proporcionar prevenção e tratamento da saúde de animais de estimação de forma acessível, através de planos de saúde para pets. Visando atendimento médico-veterinário de qualidade, os planos cobrem desde serviços ambulatoriais básicos até cirurgias, através de uma rede de profissionais e clínicas credenciados. Aos investidores, a rede oferece quatro modelos de franquias: preposto, home office, escritório e loja. Os franqueados recebem suporte completo para a implantação da unidade, além de um suporte contínuo pós-inauguração através de um Serviço de Atendimento ao Franqueado. A VitalPet busca por franqueados em cidades acima de 100 mil habitantes ou conjunto de cidades, num raio de 50 km, que tenham essa população.

VANTAGENS

» Serviço de Atendimento ao Franqueado

» Treinamento inicial completo

» Suporte de marketing

RAIO-X

Investimento total: R\$ 20 mil a R\$ 40 mil

Taxa de franquia: R\$ 12,5 mil a R\$ 25 mil

Faturamento médio mensal: R\$ 100 mil

Prazo de retorno: de 12 a 18 meses

Taxa de lucro: 15%

Fundação: 2010

CONTATO

www.vitalpetbrasil.com.br
franquia@vitalpetbrasil.com.br
(71) 4042-1727

QUERO MAIS
INFORMAÇÕES
SOBRE ESTA
FRANQUIA!

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



AVISO: Este conteúdo contém materiais publíeditoriais. Todas as informações sobre as franquias presentes nas páginas identificadas como tais (como investimento, taxas, faturamento e prazo de retorno, entre outras) são de única responsabilidade das respectivas marcas. O Guia Franquias de Sucesso não recomenda nem endossa nenhuma franquía.

8ª Edição | Data de publicação: 06/06/2023

Expediente: Daniela Moreira (Editora-chefe) | Karina Azevedo (Editora-assistente) | Mariana Simões (Designer)

©2018 Guia Franquias de Sucesso - Todos os direitos reservados