

— G U I A —  
**FRANQUIAS**  
DE SUCESSO



**GUIA PRÁTICO  
FRANQUIAS DE BOLOS**

# 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



**OPORTUNIDADES  
EM DESTAQUE**  
pág. 10



# POR QUE UMA FRANQUIA DE BOLOS?



As franquias de bolo se tornaram tendência no mercado brasileiro. Extrapolando o mercado de bolos clássicos, geralmente consumidos em ocasiões especiais, as marcas que apostam nos bolos com “cara de vó” fazem sucesso pela simplicidade e apelo de consumo no dia a dia, em qualquer ocasião.

Além disso, o ramo de alimentação segue crescendo no Brasil e o interesse pelo consumo rápido de alimentos prontos continua grande no público.

Quem deseja aproveitar o sucesso do segmento vai encontrar um bom leque de opções para investir: nos últimos anos, várias marcas surgiram e se expandiram por todo o país. O desafio do investidor é encontrar a franqueadora certa para ter bons resultados não só no momento em que a tendência é mais forte, mas também no longo prazo.

Neste guia você encontra dicas de especialistas, vantagens e precauções para investir em uma franquia de bolo e ter sucesso no negócio. Boa leitura!

# DADOS DE MERCADO



O Brasil é o **6º maior consumidor** de bolos industrializados no mundo.  
[Euromonitor]



**18% dos brasileiros** consomem doces em pelo menos cinco dias da semana.  
[Ministério da Saúde]



As vendas de bolos industrializados somaram mais de **US\$ 1 milhão** no Brasil em 2017.  
[ABIMAPI]



O faturamento das franquias de alimentação **cresceu 7%** em 2018.  
[ABF]

# VANTAGENS



- ✔ O setor de alimentação já é consolidado no franchising nacional e o segmento de doces e bolos está em evidência, conquistando cada vez mais espaço.
- ✔ O bolo é um alimento muito apreciado na cultura brasileira. O consumo é frequente tanto em ocasiões especiais quanto em refeições do dia a dia.
- ✔ Entrando no segmento com uma franquia, o investidor consegue apoio de uma rede com experiência de mercado e mix de produtos e sabores estruturado.
- ✔ O modelo de negócio das franquias de bolo é, geralmente, simples e funcional, o que deixa a operação mais fácil e fluida.



# DESAFIOS



- 🎯 Se consolidar no mercado pode ser um desafio para produtos que são tendência. Busque empresas que já se planejaram para isso.
- 🎯 Franquias do ramo de alimentação frequentemente exigem que o franqueado trabalhe em finais de semana e feriado; portanto, avalie sua disponibilidade.
- 🎯 Selecione seus funcionários com atenção. Um dos trunfos do segmento de bolos é oferecer um ótimo atendimento para que o cliente se sinta acolhido e confortável.
- 🎯 A escolha do ponto comercial faz toda a diferença. Procure por um local estratégico para atender consumidores do mercado residencial e empresarial.



# CUIDADOS



Verifique o tempo de experiência de mercado e know how da franqueadora.

Estude o mercado e entenda a demanda da sua região para avaliar se esse tipo de produto tem boa aceitação.

Analise o mix de produtos e confira a frequência de lançamento de novos sabores e produtos da marca.

Certifique-se de que a franqueadora tem um plano sólido de expansão para continuar crescendo mesmo depois da “febre” da tendência.

# INVESTIMENTO



- 💰 Franquias especializadas em bolos caseiros, com produtos mais tradicionais, têm investimento inicial entre **R\$ 80 mil e R\$ 250 mil**.
- 💰 É possível encontrar marcas do segmento com **taxa de franquia a partir de R\$ 30 mil**.
- 💰 Em média, o prazo de retorno de investimento das franquias do segmento fica entre **12 e 36 meses**.
- 💰 O faturamento médio mensal das franquias de bolos ficam na faixa de **R\$ 25 mil a R\$ 70 mil**.



# OPINIÃO DE ESPECIALISTA

*“Nem todo o mercado brasileiro comporta operações de bolos: em cidades menores, as pessoas costumam fazer tudo em casa ou comprar em uma padaria ou doceria consolidada. É preciso verificar se há mercado e, se houver, se a operação de bolos tem diferenciais em relação aos concorrentes diretos e indiretos.”*

**Bianca Zeitoun Oglouyan**, consultora da TEAR Franchising



“

*As pessoas passam mais tempo dentro do escritório ou em seus trabalhos e, conseqüentemente, fora de casa, portanto é comum que procurem situações que remetam ao lar, o chamado 'querer caseiro'. O bolo caseiro entra para suprir essa carência.*

”

**Lucas Atanázio Vetorasso**,  
diretor da Teaser Franchising

— G U I A —

# FRANQUIAS

D E S U C E S S O

---



**AVISO:** Este conteúdo contém materiais publicitários. 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 franquia.

**3ª Edição | Data de publicação: 01/07/2019**

**Expediente:** Daniela Moreira (Editora-chefe) | Priscila Della Bella (Editora) | Karina Azevedo (Repórter) | Mariana Simões (Designer)

©2017 Guia Franquias de Sucesso - Todos os direitos reservados