

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



**GUIA PRÁTICO
FRANQUIAS DE SORVETE**

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 SORVETE



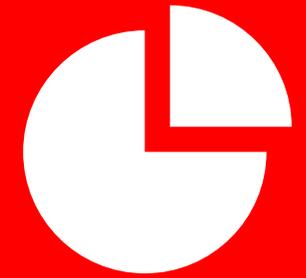
O clima quente e as altas temperaturas encontradas no Brasil em grande parte do ano fazem com que sempre seja uma boa pedida investir em uma das sobremesas mais populares e queridas do mundo: o sorvete.

Forte no país, o mercado de sorvetes conta com diversas marcas que trabalham com uma extensa variedade de sabores e receitas, além de explorarem produtos diversos – desde os tradicionais picolés até milkshakes, paletas mexicanas, gelato italiano e massas artesanais. Para completar o mix de produtos, enfrentando a sazonalidade do sorvete e aumentando o tíquete médio, as redes oferecem ainda bebidas, sobremesas quentes e outros quitutes.

Para se dar bem neste negócio, a escolha da rede, atendimento de qualidade, uma seleção acertada de ponto comercial e estratégias para faturar também nas épocas mais frias do ano fazem toda a diferença.

Neste guia você confere dados de mercado, opiniões de especialistas, vantagens e desafios do setor de sorvetes. Boa leitura!

DADOS DE MERCADO



O consumo de sorvete no Brasil foi de **5,44 litros** por pessoa em 2017. [ABIS]



O total de sorvete consumido no país cresceu **86,1%** em dez anos. [ABIS]



O mercado de sorvetes brasileiro faturou **R\$ 14,9 bilhões** em 2016. [Euromonitor]



As franquias de alimentação cresceram **7%** em 2018. [ABF]

VANTAGENS



- ✔ O sorvete é um produto que agrada diferentes perfis de público, incluindo pessoas de idades e classes sociais diferentes.
- ✔ Além de ser uma opção de alimentação, o sorvete ainda é relacionado ao lazer, o que aumenta as possibilidades de trabalhar as vendas.
- ✔ As marcas do setor estão constantemente desenvolvendo novas receitas e tipos de produtos, o que ajuda a fidelizar clientes.
- ✔ Algumas redes oferecem modelos de franquias de baixo custo. Quiosques, carrinhos e food trucks costumam exigir capital de investimento reduzido.



DESAFIOS



- 🎯 A sazonalidade é um ponto de atenção: épocas mais frias impactam o volume de vendas. É preciso estar preparado para contornar a situação, apostando em alternativas no mix de produtos.
- 🎯 O tipo de produto pede cuidado especial na seleção de fornecedores. Para garantir a qualidade, é fundamental dispor de boas estratégias logísticas.
- 🎯 Encontrar um ponto com acesso a um alto fluxo de pessoas faz toda a diferença. Invista em centros comerciais, ruas e avenidas movimentadas.



CUIDADOS



Verifique se o mix de produtos da rede inclui opções para enfrentar épocas de baixa no consumo de sorvetes.

Confira como são os treinamentos e manuais de operação oferecidos pela rede. A preparação e padronização de produtos deve ser bem trabalhada.

Avalie se o projeto arquitetônico e visual da marca é atrativo e consegue chamar a atenção do consumidor.

Faça um planejamento de fluxo de caixa prevendo disponibilidade de capital para épocas com queda de faturamento.

INVESTIMENTO



- É possível encontrar opções de franquias de sorvete com investimento inicial entre R\$ 70 mil e R\$ 400 mil, variando conforme a marca e, principalmente, o modelo de negócio.
- A taxa de franquia dos modelos do segmento ficam na faixa de R\$ 30 mil a R\$ 60 mil. Assim, o maior investimento na abertura de uma unidade é destinado à instalação da franquia.
- O faturamento médio mensal também varia bastante de acordo com o modelo e a marca. De modo geral, é possível faturar entre R\$ 30 mil e R\$ 100 mil ao mês.
- O prazo de retorno de investimento para as franquias de sorvete são um pouco mais longos que em outros segmentos: a maior parte das redes estima um prazo entre 18 e 48 meses.

OPINIÃO DE ESPECIALISTA

“Esse segmento tem um constante crescimento. São produtos que conseguem agradar diversos públicos, independente de classe social, idade e paladar.”

Rodrigo Ramiro, consultor da RZD Consultoria

“

As franquias de sorveteria devem contrapor a sazonalidade do produto com o apelo ao prazer da gastronomia utilizando o próprio sorvete, mesmo nas estações mais frias, em pratos diferentes, proporcionando ao cliente momentos de puro prazer.

”

Luis Henrique Stockler, sócio-fundador da ba}STOCKLER

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.

10ª Edição | Data de publicação: 30/08/2019

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

©2019 Guia Franquias de Sucesso - Todos os direitos reservados