GUIA
FRANQUIAS
DE SUCESSO

Kwikasair
Express
Rodo-aéreo

GUIA PRÁTICO
FRANQUIA DE TRANSPORTADORA

©2016 Guia Franquias de Sucesso - Todos os direitos reservados

ÍNDICE

MERCADO 03

VANTAGENS E DESAFIOS 07

DIA A DIA DO NEGÓCIO 03

PERFIL DO INVESTIDOR 11

FRANQUIA KWIKASAIR 13

História e números.....14

Diferenciais e suporte.....15

Quanto custa.....17

MERCADO

O setor de logística está em constante desenvolvimento no Brasil e segue com bons números, mesmo diante da crise.

Segundo a Associação Brasileira de Operadores Logísticos, o **faturamento do setor ultrapassa os R$ 44 bilhões ao ano**. Investir em logística é uma necessidade para as empresas: quase 12% da receita das empresas em 2015 foi gasto com transporte e armazenagem, segundo estudo da Fundação Dom Cabral.

Para Milton Costa, diretor da Kwikasair, empresa do setor que está lançando seu modelo de franquias em 2016, sob a bandeira KedEx, esse é o melhor momento para investir em um negócio na área de logística. O empresário acredita que há espaço para crescer nesse meio, que tem necessidade de serviços de qualidade e grande alcance.

Especialista na área de varejo e franquias, o consultor Marcus Cordeiro, sócio-diretor da ba}BANCO DE NEGÓCIOS, também vê no mercado nacional de logística um enorme potencial de crescimento, para alcançar o nível dos países desenvolvidos.

Para Cordeiro, a crise econômica não deve prejudicar o setor: **“a demanda por serviços de logística sempre irá existir, mesmo com as oscilações do mercado”**. Isso ocorre porque a necessidade de transportar materiais e entregar produtos não para, especialmente com a alta de compras online.

Dois modelos de negócio predominam nesse mercado: as transportadoras que atuam com marca própria e as que trabalham com rede de franqueados. Na primeira opção, o empreendedor trabalha diretamente com a coleta e entrega de encomendas em regiões nas quais consegue instalar um centro de distribuição ou através de parcerias com terceiros. Já nas franquias, a operação pode ter maior alcance, com qualidade padrão.

“Donos de transportadoras geralmente não conseguem atender todos os estados brasileiros. Trabalhando em rede, esse empreendedor consegue ampliar seu alcance garantindo qualidade de serviço”, destaca Costa.

Além de uma estrutura já organizada, Cordeiro aponta que atuar no segmento de logística por meio de franquia traz como grande vantagem o baixo investimento inicial.

A Kwikasair é um exemplo de empresa de transportes e logística que trabalha no modelo de franquias. Ela funciona em três modelos de negócio: microfranquia, loja e centro operacional.

Na microfranquia e na loja, o franqueado faz o atendimento de clientes, coleta e entrega de encomendas na sua região, além de encaminhar pacotes para o centro operacional mais próximo. No centro operacional, além do atendimento ao cliente, é feito o trabalho de encaminhar as encomendas para outras localidades, para então serem entregues.

Todos os modelos de atendimento estão disponíveis para franquia, conforme as possibilidades de investimento e desejo de atuação de cada potencial franqueado. Seja qual for a escolha, exigirá dedicação, organização e padrão de qualidade.

“O sucesso da franquia vai depender primordialmente do nível do serviço prestado. Vale dizer que a uma boa logística depende essencialmente de três pontos: tecnologia, pessoas e processos”, pontua o consultor.

> *“Vejo um grande problema de credibilidade com transportadoras no Brasil. Poucos oferecem serviços de grande alcance e qualidade. A proposta da rede é atender essa demanda.”*
>
> ***Milton Costa,***
> *diretor da Kwikasair.*

O SETOR EM NÚMEROS

12%

da receita das empresas foi consumida com despesas de logística em 2015

710mil

foi o número de empregados no setor em 2014

$

R$ 44,3 bilhões

foi o faturamento do setor em 2013

21,1%

é a participação do setor de serviços no franchising brasileiro em 2015

Fontes: Fundação Dom Cabral, ABOL, ABF.

VANTAGENS E DESAFIOS

BAIXO INVESTIMENTO INICIAL

Franquias de serviços, como é o caso de algumas das redes de logística, geralmente contam com investimentos mais baixos que em outros segmentos, visto que não é necessário a manutenção de estoques.

POSSIBILIDADE DE TRABALHAR EM CASA

Algumas redes oferecem modelos de franquia que podem ser operados em home office. Esse sistema diminui custos e flexibiliza os horários do empreendedor. Porém, é preciso organização para dar conta da rotina de trabalho.

SERVIÇO DE ALTA DEMANDA

O mercado de logística continua forte mesmo com a crise econômica. É preciso estar preparado para atender a alta demanda e oferecer sempre um serviço de qualidade.

MAIOR ALCANCE

Trabalhando com franquia, o empreendedor consegue grande alcance de localidades, contando com o suporte da rede e de outras unidades. O empreendedor deve estar apto para trabalhar em conjunto.

DIA A DIA DO NEGÓCIO

O franqueado que trabalha com logística tem uma rotina que vai além das atividades de escritório. O atendimento por telefone e e-mail e o registro informatizado das operações são apenas parte do trabalho.

A rotina inclui a coleta domiciliar de pacotes para clientes da região e o recebimento de encomendas direto na unidade. A distribuição e entrega das encomendas também deve ser feita pelo franqueado, dentro da área definida em contrato.

O transporte dos pacotes pode ser feito de carro, caminhão ou motocicleta. A frota ou terceirização da mesma fica por conta do franqueado. Para atender maiores distâncias, o empreendedor deve passar a carga a um centro operacional da empresa, que encaminhará a encomenda para entrega.

O dono de uma microfranquia, além de desempenhar as atividades operacionais, como algumas citadas acima, também gerencia a equipe de funcionários – que podem ser capacitados com os manuais operacionais da rede.

É preciso também manter um registro informatizado das operações e fazer triagem e expedição de pacotes. Tudo isso deve ser aliado ao atendimento direto ao cliente, oferecendo um serviço completo e eficaz.

PERFIL DO INVESTIDOR

ESPÍRITO EMPREENDEDOR

Perfil empreendedor e habilidade de liderança são pré-requisitos para o sucesso de qualquer bom negócio; nas franquias de logística isso não é diferente. É preciso entrar no negócio com dedicação e vontade de crescer.

CAPITAL MODERADO

Em algumas franquias de logística o investidor não precisa dispor de valores exorbitantes para investir. É possível tornar-se franqueado com um investimento inicial de a partir de R$ 5 mil.

TENDÊNCIA COMERCIAL

O franqueado precisa ter perfil de habilidade comercial para dar conta de cumprir com a missão de conquistar novos clientes e oferecer atendimento de qualidade.

PARTICIPAÇÃO ATIVA EM OPERAÇÃO

Em franquias de logística, o foco principal é na qualidade da operação. É preciso que o franqueado esteja disposto a participar ativamente das ações operacionais para cumpri-las ou administrá-las com precisão.

IDENTIFICAÇÃO COM O PRODUTO

Embora seja um diferencial, a experiência em logística nem sempre é exigida pelas franqueadoras. Mas, é preciso que o investidor se identifique com o negócio e esteja disposto a pesquisar o mercado no qual estará inserido.

FRANQUIA

Kwikasair

Express

Rodo-aéreo

HISTÓRIA

Fundada em 2006, a empresa nasceu da iniciativa de profissionais com mais de 30 anos de experiência no setor de logística, com amplo conhecimento do mercado brasileiro. A expansão por franquias, modelo pensado e aprimorado pelos executivos desde 2001, começa em 2016, com o nome Kwikasair e com ótimas expectativas: a meta é fechar o mês de dezembro com 50 unidades instaladas no Brasil. Elas serão comercializadas sob a bandeira KedEx. Além de ser uma boa opção para quem quer entrar no segmento, a franquia é também uma oportunidade valiosa para donos de transportadoras que querem aumentar seu alcance com qualidade e empresas de e-commerce que buscam otimizar suas operações.

KWIKASAIR EM NÚMEROS

- Profissionais com mais de **30 anos de experiência**
- Encomendas entregues em **até 72 horas**
- **50 novas franquias** até o fim de 2016
- Investimento inicial de **R$ 5,5 mil**

DIFERENCIAIS E SUPORTE

DIFERENTES MODELOS DE NEGÓCIO

A Kwikasair oferece três modelos de negócio para os franqueados: loja, centro operacional e microfranquia. A variedade possibilita que o empreendedor encontre o modelo que mais se adequa a seu perfil profissional ou capacidade de investimento.

ENTREGAS RÁPIDAS

Garantia de entrega de encomendas com agilidade, em até 72 horas para as localidades mais distantes. Pacotes enviados para até 800km de distância são entregues no dia seguinte. A operação de entrega é híbrida: o transporte é feito de caminhão, moto, táxi, avião, etc.

VARIEDADE DE PONTOS DE TRABALHO

Dependendo do modelo de negócio, o franqueado pode trabalhar em unidades de rua, em shoppings, centros comerciais ou em home office. As unidades podem ser instaladas em cidades com a partir de 20 mil habitantes.

RASTREAMENTO DE CARGA

Segurança e controle assegurados no transporte de carga. Todas as encomendas são rastreadas pela rede.

TREINAMENTO COMPLETO

O franqueado recebe capacitação e suporte completos para a gestão do negócio: treinamento de implantação, operacional, comercial, gerencial, manuais operacionais e consultoria de campo.

CONHECIMENTO DO MERCADO NACIONAL

Know how de profissionais que já viajaram por todo o país e conhecem as particularidades do mercado de logística brasileiro.

TOTAL ATENDIMENTO ÀS NECESSIDADES DO CLIENTE

Além de oferecer serviços de entrega de encomendas, as franquias da rede também realizam a coleta de pacotes e venda de embalagens para acondicionar as encomendas.

QUANTO CUSTA

TAXA DE FRANQUIA:
Microfranquia: R$ 3,5 mil
Loja: R$ 10,5 mil
Centro operacional: R$ 30 mil a R$ 80 mil

CAPITAL DE GIRO:
Microfranquia: R$ 5,5 mil
Loja: R$ 17,5 mil
Centro operacional: R$ 90 mil a R$ 240 mil
(dependendo da cidade e estado)

INVESTIMENTO TOTAL: R$ 5,5 mil (microfranquia)
a R$ 240 mil (centro operacional)

FUNCIONÁRIOS: 2 a 10

FATURAMENTO MENSAL MÉDIO: não informado

RETORNO DO INVESTIMENTO: a partir de 3 meses

ÁREA: a partir de 3m² para microfranquia; 20 m² para loja;
e 80m² para centro operacional

MODELOS DE ATUAÇÃO:
- Microfranquia
- Loja
- Centro operacional

CONTATO

www.kwikasair.com.br

franquia@kwikasair.com.br

GUIA FRANQUIAS DE SUCESSO

Este é um conteúdo publieditorial, patrocinado pela Kwikasair. Todas as informações sobre a franquia (tais como investimento, taxas, faturamento e prazo de retorno) são de responsabilidade da marca.

1ª Edição | **Data de publicação:** 08/07/2016

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

©2016 Guia Franquias de Sucesso - Todos os direitos reservados