

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



**GUIA PRÁTICO PARA INVESTIR EM  
FRANQUIAS DE SORVETES E SHAKES**

# ÍNDICE



**MERCADO**

**03**

**VANTAGENS E DESAFIOS**

**06**

**DIA A DIA DO NEGÓCIO**

**07**

**PERFIL DO INVESTIDOR**

**09**

**FRANQUIA SHAKERAMA**

**10**

História e números.....11

Diferenciais e suporte.....13

Quanto custa.....15



# MERCADO

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 algumas das sobremesas mais populares e queridas do mundo: sorvetes e milk shakes.

Grande sucesso entre os consumidores brasileiros, este mercado é bastante consolidado por aqui, já que, em comparação com outros países, o Brasil é favorável ao consumo de sorvetes e shakes o ano inteiro. **“Esse segmento tem um constante crescimento. São produtos que conseguem agradar diversos públicos, independente de classe social, idade e paladar”**, analisa Rodrigo Ramiro, consultor da RZD Consultoria.

A busca cada vez maior por essas delícias se reflete, também, nos números do setor. Para que tenha ideia, de acordo com a Associação Brasileira das Indústrias e do Setor de Sorvetes, em 2013 o consumo de sorvetes no país ultrapassou a marca de **1,244 bilhões de litros**, número que representa um aumento de 86,1% em um período de dez anos. Segundo a Euromonitor, o consumo de sorvetes no Brasil foi de aproximadamente **três quilos por pessoa em 2014**.

“Hoje esse consumo per capita está em 6,4 quilos ao ano. Mesmo assim, consumimos cerca de quatro vezes menos que países nórdicos, onde o consumo é superior a 20 quilos ao ano”, diz Ramiro.

O clima tropical do país, a diversidade de sabores e receitas e a versatilidade do seu consumo tornam esse setor extremamente promissor. **“O mercado está aquecido por essa ser uma opção barata de alimentação e lazer para as famílias”**, avalia Luciano Rodrigo Souza, sócio-diretor da Shakerama, rede de franquias do setor que está em fase de expansão.

A marca teve um **crescimento em vendas de, em média, 20% em relação a 2015**, mesmo diante de um cenário ruim da economia.

Isso se dá, em boa parte, pela variedade de cardápio e pelo mix de produtos, que é bem vasto, indo de clássicos como picolés até os famosos milk shakes, paletas mexicanas, gelatos italianos e produtos artesanais.

As perspectivas para 2016 seguem animadoras, segundo o consultor da RZD Consultoria. **“Os números apontam para outro ano de crescimento”**, conclui.



# DADOS DO MERCADO



**86,1%**

foi o crescimento do consumo de sorvetes no Brasil em um período de dez anos



**1,244 bilhões**

de litros foi o consumo de sorvetes no país em 2013



**6,4 quilos**

ao ano é o que os brasileiros consomem de sorvetes



**R\$ 25,7 bilhões**

foi o faturamento das franquias desse setor em 2015



# VANTAGENS E DESAFIOS

## CUSTO ACESSÍVEL

Algumas marcas conseguem oferecer opções com menor investimento, como quiosques, carrinhos e food trucks . Fique atento aos processos de produção e equipamentos necessários na hora de investir.

## DIVERSIDADE DE PÚBLICO

Além de agradar pessoas de todas as idades, os sorvetes e shakes têm apelo junto consumidores de todas as classes sociais. Marcas com preços democráticos têm mais chances de sucesso.

## SAZONALIDADE

É preciso ficar atento a um fato importante: a diminuição do consumo época de frio. Isso deve ser driblado com opções de sobremesas quentes e outros quitutes no cardápio.



# DIA A DIA DO NEGÓCIO

O franqueado do setor de sorvetes e milk shakes precisa, além de sempre estar em busca de novidades, gostar do segmento de alimentação. “Estar de fato à frente do seu negócio, se rodear de bons profissionais, receber um treinamento adequado de quem realmente entende a fundo o negócio e o setor, e ter um sistema que ajude nos controles e na apresentação do resultado dos trabalhos realizados é essencial para se dar bem nesse tipo de empreendimento”, avalia Souza.

Além disso, neste mercado é preciso estar atento à padronização dos produtos, algo extremamente importante para a fidelização dos clientes. “Isso é fundamental para que haja a satisfação do consumidor em repetir a agradável experiência, além de favorecer o controle do custo da mercadoria vendida e, também, a perda operacional com desperdícios”, explica Ramiro.

Para alcançar a excelência da marca é importante, ainda, priorizar o bom atendimento, avaliando o nível de satisfação dos consumidores perante o atendimento prestado na unidade, assim como introduzir nos serviços uma abordagem sutil dos atendentes em apresentar ou oferecer novos produtos, itens adicionais e promoções. “Isso tudo visando o aumento do ticket médio por cliente”, diz, ainda, o profissional.

É preciso, também, manter um controle do fluxo de caixa prevendo a disponibilidade de capital para meses com quedas de faturamento, visto que este é um segmento que tem seu consumo afetado por conta da sazonalidade.





# PERFIL DO INVESTIDOR

## IDENTIFICAÇÃO COM O SETOR

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

## VONTADE DE CRESCER

Para se dar bem neste segmento é preciso ter um perfil empreendedor e habilidade de liderança, pré-requisitos básicos de qualquer bom negócio. Nas franquias de sorvetes e milk shakes não é diferente, já que é necessário ter dedicação e vontade de crescer.

## HABILIDADES VALORIZADAS

Além de ter identificação com a marca, é preciso ser um bom gestor para comandar o negócio no dia a dia, por isso conhecimentos em administração contam pontos. Também é importante ter perfil comercial e conhecimentos básicos em informática.

**FRANQUIA**

**Shakerama**  
shakes & delicias





# HISTÓRIA

Fundada em 2015, a história da Shakerama tem início antes mesmo da primeira loja ser inaugurada em Araxá, Minas Gerais, sendo essa a unidade modelo.

Com um planejamento bem desenvolvido, o jovem empreendedor Luciano Rodrigo Souza, profissional que já atuava na área de franchising e com experiência no ramo de alimentação, resolveu montar e estruturar seu próprio negócio, nascendo, assim, a Shakerama Shakes e Delícias.

Hoje, um ano depois, a empresa busca expandir os negócios para todo o Brasil com o sistema de franquias, mas preservando o lado da marca que zela pela qualidade e pelo sabor de seus produtos, que são feitos através de sorvetes artesanais.

Além de ser uma nova opção para quem quer entrar no segmento, a franquia tem o **menor investimento para sorveteria artesanal do setor.**

## CURIOSIDADES DA SHAKERAMA

São mais de  
100 itens à base de  
sorvete artesanal

Tem em seu cardápio  
as tradicionais  
casquinhas, sundaes,  
combinações de  
sorvetes com polpas  
de frutas, caldas ou  
confeitos, além de  
milk shakes

Conta com uma linha  
especial de açaí, que é  
usado para confeccionar  
produtos com maior  
valor nutritivo

Faz o desenvolvimento  
de novos produtos para  
aumentar a  
lucratividade do  
franqueado



# DIFERENCIAIS E SUPORTE

## INVESTIMENTO ACESSÍVEL

A Shakerama tem o menor investimento para sorveteria artesanal do setor, sendo necessário um aporte total de 99 mil reais.

## FRANQUIA MODULAR

Permite agregar outras formas de fazer e servir o sorvete e seus derivados, tudo dentro de um planejamento prévio e de suas condições financeiras.

## AMPLO MIX DE PRODUTOS

Com mais de 100 opções de produtos, a marca ainda chama atenção por ter um cardápio completo e diversificado, além de uma operação de baixo custo.



## MODELO DIFERENCIADO

O modelo Express possui uma estrutura física de fácil adaptação, totalmente formatada para a maior eficácia operacional. É ideal para pontos de aproximadamente 45 metros quadrados e que estejam em locais de intenso fluxo de pessoas.





### **CONHECIMENTO DO MERCADO NACIONAL**

Além de ter acesso a todos os manuais de operação, o franqueado recebe o treinamento na unidade modelo em Araxá, Minas Gerais, por cinco dias, o que envolve tanto a parte teórica quanto a prática, abordando gestão, operação e atendimento. Após isso, os colaboradores recebem treinamento de três dias na própria unidade, para que estejam atualizados com o layout e a organização na sua própria unidade.



### **SUPORTE DE QUALIDADE**

O franqueado tem total suporte desde a escolha do ponto até o projeto arquitetônico, a compra de equipamentos e de insumos, a contratação de colaboradores. Conta ainda com apoio antes e após a inauguração, além de consultoria.



# QUANTO CUSTA

**INVESTIMENTO TOTAL:** a partir de R\$ 99.000 (R\$ 25.000 de taxa de franquia + R\$ 74.000 de capital de instalação)

**FUNCIONÁRIOS:** três, além do franqueado ou gerente

**FATURAMENTO MENSAL MÉDIO:** R\$ 32.000

**TAXA DE LUCRO:** 15%

**RETORNO DO INVESTIMENTO:** a partir de 24 meses



# CONTATO



[www.shakerama.com.br/franquia](http://www.shakerama.com.br/franquia)

— G U I A —

# FRANQUIAS

D E S U C E S S O

---



Este é um conteúdo publiteditorial, patrocinado pela Shakerama. 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: 01/09/2016**

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

©2016 Guia Franquias de Sucesso - Todos os direitos reservados