



amrconsult

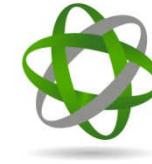
impulsionamos a mudança



Negócios & Empreendedorismo

Gestão de Redes de Comercialização - Franchising

amrconsult
2010



GESTÃO DE REDES DE COMERCIALIZAÇÃO - FRANCHISING

1- Consultoria em Franchising

2- Serviços ao Franchisador

3- Serviços ao Franchisado

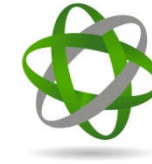
4- Vantagens & Desvantagens

5- amrconsult

Consultoria em Franchising:

Um modelo ou sistema de desenvolvimento de negócios em parceria, através do qual uma empresa (franchisador), com um formato de negócio já testado, concede a outra empresa (franchisado) o direito de utilizar a sua marca, explorar os seus produtos e serviços, de acordo com o seu conceito de negócio, e respectivo modelo de gestão, mediante uma contrapartida financeira.

A **consultoria em franchising** define-se como o apoio necessário à estruturação, criação e expansão de uma rede de franchising, quer do ponto de vista do franchisador (quem cria a rede), quer do ponto de vista de franchisado (quem adere à rede), reflectido da tipologia de serviços segmentada no portefólio.



amrconsult
consultoria empresarial

GESTÃO DE REDES DE COMERCIALIZAÇÃO - FRANCHISING

1- Consultoria em Franchising

2- Serviços ao Franchisador

3- Serviços ao Franchisado

4- Vantagens & Desvantagens

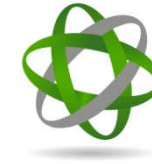
5- amrconsult

Consultoria em Franchising para o FRANCHISADOR:

Auxilia o franchisador desde a criação da rede de comercialização, na definição do seu conceito de negócio e demais elementos estruturantes da sua formatação, passando pela consultoria na expansão da rede, de modo a atingir a dimensão crítica necessária à sua sustentabilidade, bem como, a sua gestão, tirando partido do potencial de sinergias instalado na rede.

Consultoria em Franchising para o FRANCHISADO:

Apoia o franchisado na validação do franchising como opção de empreendedorismo, fornecendo-lhe todo o apoio necessário na adesão à rede de comercialização.



GESTÃO DE REDES DE COMERCIALIZAÇÃO - FRANCHISING

1- Consultoria de Franchising

2- Serviços ao Franchisador

3- Serviços ao Franchisado

4- Vantagens & Desvantagens

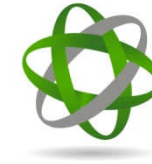
5- amrconsult

Serviços – FRANCHISADOR:

1. CICLO 1 – Criação da Rede (*)

- i. Formatação do Conceito de Negócio
 - a. Conceito
 - b. Formatação
 - c. Cadeia de Sucesso
 - d. Fórmula de Sucesso
- ii. Planificação Estratégica da Rede
 - a. Definição da Área Vital do Ponto de Venda / Unidade Franchisada
 - b. Planificação da Rede
 - c. Estratégia de Desenvolvimento
 - d. Localização do Ponto de Venda

() A criação da rede de franchising segue a especificação técnica de certificação do sistema de franchising, credenciada pela EIC*



GESTÃO DE REDES DE COMERCIALIZAÇÃO - FRANCHISING

1- Consultoria de Franchising

2- Serviços ao Franchisador

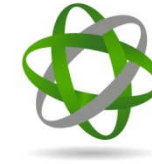
3- Serviços ao Franchisado

4- Vantagens & Desvantagens

5- amrconsult

Serviços – FRANCHISADOR:

- iii. Definição da Estrutura de Organização do Franchisador
 - a. Enquadramento
 - b. Unidades Próprias
 - c. Central de Compras e Distribuição
 - d. Rede de Franchising
 - e. Central de Serviços
 - f. Consolidação
- iv. Viabilidade Económico-Financeira do Projecto de Franchising
 - a. Unidade Piloto do Franchisador
 - b. Unidade Tipo Franchisada
 - c. Rede de Franchising
- v. Criação e Aplicação da Marca
 - a. Definições
 - b. Diagnóstico de Necessidades



GESTÃO DE REDES DE COMERCIALIZAÇÃO - FRANCHISING

1- Consultoria de Franchising

2- Serviços ao Franchisador

3- Serviços ao Franchisado

4- Vantagens & Desvantagens

5- amrconsult

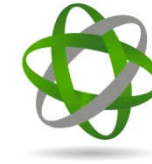
Serviços – FRANCHISADOR:

vi. Construção dos Manuais de Operações

- a. Os Manuais de Operações e os Serviços a prestar aos Franchisados
- b. Óptica
- c. Âmbito
- d. Organização
- e. Garantia de Actualização

vii. Unidade Piloto

- a. Selecção (análise e apoio à decisão) da área de concessão
- b. Apoio à constituição e abertura do espaço físico do ponto de venda
- c. Sistematização e desenvolvimento do modelo de negócio:
 - Avaliação da evolução do conceito de negócio
 - Avaliação e adaptação de processos
 - Avaliação e reformulação do portefólio de produtos



GESTÃO DE REDES DE COMERCIALIZAÇÃO - FRANCHISING

1- Consultoria de Franchising

2- Serviços ao Franchisador

3- Serviços ao Franchisado

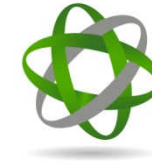
4- Vantagens & Desvantagens

5- amrconsult

Serviços – FRANCHISADOR:

2. CICLO 2 – Expansão da Rede

- i. Faseamento Estratégico da Expansão da Rede
 - a. Planificação Operacional da Rede
 - b. Estrutura Técnico-Económica do Package Jurídico
 - c. Plano e Orçamento de Marketing
 - d. Organização Instrumental
 - e. Captação, Selecção e Contratação de Franchisados
 - f. Controlo e Informação para Gestão



GESTÃO DE REDES DE COMERCIALIZAÇÃO - FRANCHISING

1- Consultoria de Franchising

2- Serviços ao Franchisador

3- Serviços ao Franchisado

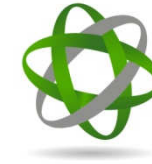
4- Vantagens & Desvantagens

5- amrconsult

Serviços – FRANCHISADOR:

3. CICLO 3 – Gestão da Rede

- i. Marketing da Rede
 - a. Plano de Marketing da Rede
 - b. Animação do Ponto de Venda
 - c. Gestão do Fundo de Publicidade
- ii. Gestão Financeira da Rede
- iii. Gestão Integrada de Recursos Humanos
- iv. Gestão Relacional da Rede



amrconsult
consultoria empresarial

GESTÃO DE REDES DE COMERCIALIZAÇÃO - FRANCHISING

1- Consultoria de Franchising

2- Serviços ao Franchisador

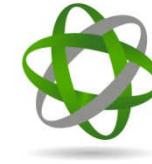
3- Serviços ao Franchisado

4- Vantagens & Desvantagens

5- amrconsult

Serviços - FRANCHISADO:

1. Análise ao Perfil de Empreendedor
2. Selecção de Oportunidades de Franchising
3. Revisão do Contrato de Franchising
4. Apoio na Prospecção e Selecção do Ponto de Venda
5. Consultoria para Financiamento
6. Formação Individual e para a Equipa do Franchisado



GESTÃO DE REDES DE COMERCIALIZAÇÃO - FRANCHISING

1- Consultoria de Franchising

2- Serviços ao Franchisador

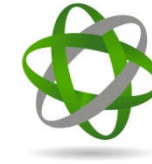
3- Serviços ao Franchisado

4- Vantagens & Desvantagens

5- amrconsult

Vantagens - FRANCHISADOR:

1. Rápido aumento do número de pontos de venda, com um esforço mínimo de investimento em capital uma vez que grande parte do investimento fica a cargo do franchisado;
2. Maior facilidade de penetração da rede comercial no mercado, por via do franchising, permitindo ao franchisador aumentar o seu poder negocial com os fornecedores à medida que a rede vai ganhando economias de escala;
3. O franchisador pode contar com um maior compromisso do franchisado no sucesso do negócio, comparativamente a gestores assalariados, uma vez que o franchisado é também proprietário do negócio, assumindo por isso, um risco partilhado;
4. O franchisador tem uma maior disponibilidade para se concentrar nos problemas estratégicos de gestão da rede, uma vez que a gestão operacional dos estabelecimentos fica a cargo dos franchisados.



GESTÃO DE REDES DE COMERCIALIZAÇÃO - FRANCHISING

1- Consultoria de Franchising

2- Serviços ao Franchisador

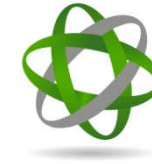
3- Serviços ao Franchisado

4- Vantagens & Desvantagens

5- amrconsult

Desvantagens - FRANCHISADOR:

1. Menor flexibilidade na alteração de aspectos estratégicos na operação do negócio (eg. alteração de produtos ou serviços, estratégia de marketing, etc.), dada a necessidade de consenso e compromisso com toda a rede franchisada;
2. Limitação no uso de canais de comercialização alternativos, pela obrigação de não concorrência aos franchisados;
3. Maior exigência, em relação aos benefícios de ligação ao franchisador, por parte do franchisado, à medida que este vai ganhando maturidade no negócio;
4. Maior exigência na relação de comunicação entre franchisador e franchisado; o sucesso da relação exige de ambos o reconhecimento da criticidade dos canais de comunicação.



GESTÃO DE REDES DE COMERCIALIZAÇÃO - FRANCHISING

1- Consultoria de Franchising

2- Serviços ao Franchisador

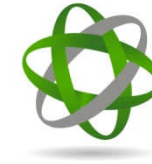
3- Serviços ao Franchisado

4- Vantagens & Desvantagens

5- amrconsult

Vantagens - FRANCHISADO:

1. Ao aderir ao sistema de franchising passará a inserir-se num modelo de negócio já formatado no seu conceito de sucesso. Assim, torna-se mais atractivo do que criar um negócio por conta própria, uma vez que por essa via, iria iniciar o negócio numa fase mais prematura da curva de aprendizagem;
2. O franchisado beneficia de economias de escala pelo facto de estar, ou vir a estar, inserido numa ampla rede de comercialização;
3. Pode usufruir da notoriedade de uma marca conceituada e de uma visibilidade nacional, ou mesmo internacional, propiciada pela gestão do fundo de marketing da rede, a cargo do franchisador.



GESTÃO DE REDES DE COMERCIALIZAÇÃO - FRANCHISING

1- Consultoria de Franchising

2- Serviços ao Franchisador

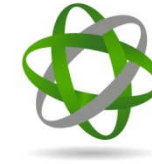
3- Serviços ao Franchisado

4- Vantagens & Desvantagens

5- amrconsult

Desvantagens - FRANCHISADO:

1. Menor liberdade na transmissão da sua personalidade própria de gestão ao negócio;
2. Alguma vulnerabilidade, uma vez que um mau desempenho de um qualquer franchisado da rede, ou mesmo de uma má gestão do franchisador, afecta a rede de comercialização como um todo;
3. Possibilidade de existência de limitações na transmissão do negócio a terceiros, que carece – regra geral – da aprovação prévia do franchisador.



GESTÃO DE REDES DE COMERCIALIZAÇÃO - FRANCHISING

1- Consultoria de Franchising

2- Serviços ao Franchisador

3- Serviços ao Franchisado

4- Vantagens & Desvantagens

5- amrconsult

amrconsult – Consultoria Empresarial

A **amrconsult** é uma Organização de Excelência, em soluções inovadoras de gestão de desempenho das organizações.

A missão da **amrconsult** é apoiar os seus clientes a atingirem um posicionamento sustentado no mercado, decorrente da introdução de inovação nos seus modelos de gestão.

Fiscalidade

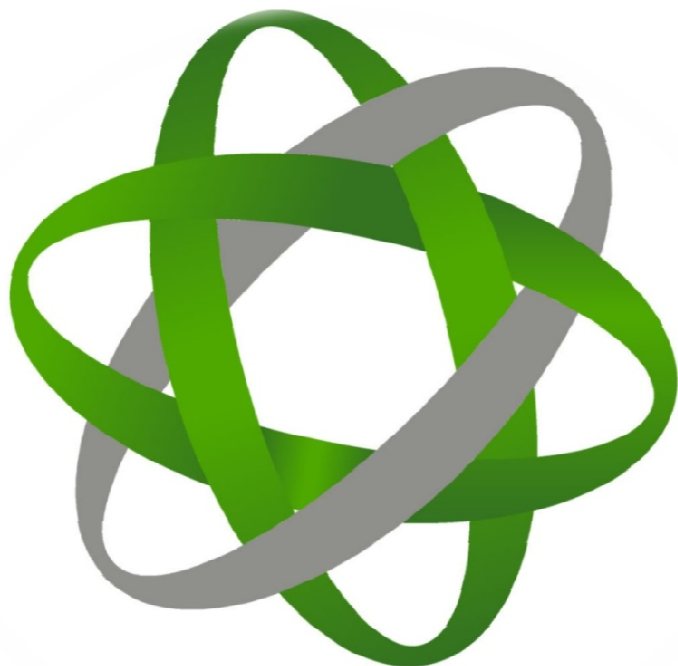
Internacionalização

Contabilidade & Gestão

Projectos & Incentivos

Negócios & Empreendedorismo

Sistemas de Gestão



Adrego, Marques & Rodrigues - Consultoria Empresarial, Lda.

Rua Comendador Raínho, 1192, 3700-231 S. João da Madeira

Tel: +351 256 826 832 / 234 | Fax: +351 256 826 252

Web: www.amrconsult.com
