

**W H I T E P A P E R**

**¿Vale la pena  
transformar mi  
marca en una  
franquicia?**

**eVo**

Si has llegado a este material, probablemente ha pasado por tu mente la idea de expandir tu operación.

Ese sueño de abrir un gimnasio y hacerlo funcionar ya quedó atrás, y hoy es una realidad, tanto es así que estás pensando en cómo transformar ese sueño realizado en algo aun más grande.

Y como es habitual en la vida de los emprendedores exitosos, la idea de transformar tu marca en una franquicia comienza a rondar por tu cabeza.

Por eso, queremos darte algunas breves aclaraciones para evaluar si vale o no la pena tomar esa decisión.

¿Vamos?



## — ¿Qué es una franquicia?

Podemos basarnos en una definición sobre lo que es un sistema de franchising:

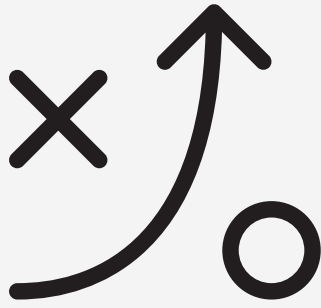
*Sistema en el cual alguien (franqueador) cede a un tercero (franqueado) los derechos de uso de la marca, los derechos de distribución exclusiva de productos y/o servicios y los derechos de utilizar un sistema de operación y gestión de un negocio exitoso.*

O sea, a partir de esa definición, parece que el negocio es para ti, ¿cierto?

- Tú tienes un gimnasio, que es un negocio exitoso.
- Quieres ceder a un tercero los derechos de utilizar esa marca.

Entonces, ¿cuáles son los próximos pasos?

Primero, vamos a saber si tu negocio está listo para ser franquizado.



## — ¿Qué precisas para tornarte un franqueador?

No sabemos si ya has consultado con un abogado para saber algunas cosas sobre el mercado de franquicias, pero vamos a hacerte algunas preguntas al respecto, para saber cuán preparado te encuentras para franquiciar tu marca.

### **1- ¿Tu marca está registrada? ¿En qué categorías?**

Si todavía no tienes tu marca registrada, precisas cuidar de eso urgentemente, pues es un elemento fundamental del proceso de franchising. Además de tener la marca registrada, es fundamental que la marca se encuentre registrada en la clase e categoría correctas.

Lo ideal es buscar una asesoría jurídica especializada en marca y propiedad intelectual, independientemente de que tú quieras tener una franquicia o no.

## **2- Você tem um programa de treinamento para transmitir o seu know-how?**

Transformar um negócio de sucesso em franquia significa entregar ao parceiro (franqueado) um negócio pronto para ser replicado.

Isso significa que a maneira como você treinou a sua equipe precisa ser algo próximo a uma metodologia.

Isso existe em sua academia?

## **3- Você tem manuais ou normas operacionais por escrito?**

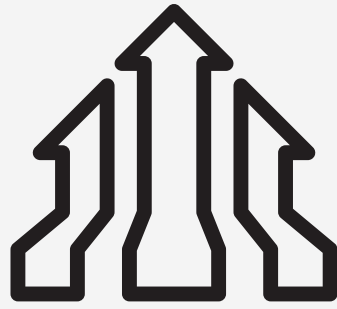
Mais uma vez, aqui se trata de como você vai entregar o seu negócio de sucesso para o parceiro (franqueado).

E uma maneira eficiente de comprovar a transferência de know-how que deve ser parte de uma negociação envolvendo uma franquia, é por meio de manuais ou normas operacionais, que demonstram como e porque o negócio é um sucesso.

Até aqui, tudo bem?

Na verdade, pedimos desculpas por mostrar esse conteúdo meio "chato", mas essas 3 perguntas que fizemos, de forma bem resumida, são parte integrante do laudo preliminar que pode ser encontrado na **cartilha do Sebrae** para avaliar se um negócio é, realmente, uma franquia.

Este laudo contém 25 perguntas...



## Você quer ser um franqueador ou apenas expandir o seu negócio?

Nos sentimos à vontade para te fazer esta pergunta, porque a grande maioria das pessoas imagina que, por exemplo, uma rede de academias é, obrigatoriamente, uma franquia.

E não queremos também te desestimular a se tornar um franqueador, mas novamente, convido você a ler a **Cartilha do Sebrae** e tirar todas as suas dúvidas.

Recomendamos atenção especial aos elementos essenciais de um modelo de franquia e do fluxograma.

Além disso, os aspectos jurídicos obrigatórios de uma relação de franquia, que você pode conferir na Lei 8.955/94, que constam na Cartilha e as obrigatoriedades da relação contratual.

Sim, pode parecer um tanto complexo e de fato, não é algo muito simples.

E envolve um investimento considerável e que vai levar um tempo para transformar o seu modelo de negócio numa franquia.

Então, se você quiser transformar o seu negócio de sucesso em uma franquia, estas breves explicações, junto com a leitura da Cartilha do Sebrae, podem te dar uma boa luz sobre o assunto.

Recomendamos também que você consulte um advogado especializado em franquias, caso você necessite tirar mais dúvidas.

E boa sorte para a sua franquia!

Mas agora, vamos falar sobre outras maneiras de expandir o seu modelo de sucesso.



## — **Compre a sua ideia antes de tentar vender a alguém**

Um dos erros comuns de quem pensa em expandir por meio do modelo de franquia é pensar, mesmo que inconscientemente, em transferir os ônus para outra pessoa, mediante uma promessa de sucesso.

Como se fosse assim: *"Olha aqui, minha academia é um case de sucesso, quer copiar? Então assume a bronca que eu te dou o mapa da mina"*.

Claro que parece uma simplificação meio tosca, mas em linhas gerais, é isso. A questão da franquia está forte na cabeça do gestor de academia também em função de um termo que está na moda: escalar.

Escalar os lucros, de forma exponencial.



E a alternativa mais fácil, parece ser a de arrumar algum sócio ou parceiro, ou algo do tipo, para "comprar a sua ideia". Porque o modelo de franquia é exatamente isso, você se torna um vendedor.

O seu negócio torna-se um produto que você quer vender a um possível cliente.

Porém, você ainda não tem um produto a vender, certo? Você tem uma academia que deu certo, mas não tem uma outra unidade de sua academia que também deu certo. A validação do seu modelo de negócio ainda não está completa.

Para todos os efeitos, você pode ter uma franquia a partir de uma unidade bem sucedida.

Mas veja no tópico seguinte como você pode validar o seu modelo de negócio com muito mais eficácia e credibilidade.



## Arrisque abrir uma segunda unidade

Usei o verbo "arriscar" porque o conceito "skin in the game" (colocar a pele em jogo/arriscar a própria pele, de Nassim Nicholas Taleb) faz parte do cotidiano de "startups" e modelos de empresa em expansão.

Isso significa que, se você acha que ter uma unidade do seu modelo de negócio é uma boa oportunidade de investimento para alguém, então deve ser uma boa oportunidade de vendas para você!

Talvez você diga que não tem tempo, dinheiro ou pessoas para abrir uma segunda unidade... bom, como eu disse acima, o processo de construir uma franquia própria também é trabalhoso e caro.

Portanto, a experiência de avaliar a possibilidade de abrir uma segunda unidade pode servir também para você descobrir se o seu momento é, de fato, o de expandir.

Se for o caso, invista. Se você descobrir meios de gerir melhor seu tempo, de conseguir fazer sobrar algum dinheiro, de engajar algumas pessoas nessa aventura, faça.

Inclusive, se depois de abrir uma segunda unidade e ela também for um sucesso, você passa a ter um excelente pitch de vendas para alguém comprar a sua ideia:

*"Quando eu pensei em tornar o meu negócio em um modelo replicável, sendo uma franquia ou não, a ideia me pareceu tão boa que eu me tornei meu primeiro cliente! Quer ser o meu segundo cliente?"*



## Alternativas ao modelo de franquia para expandir o seu negócio

Imaginando que você transformou a sua segunda unidade em um negócio de sucesso também, agora quer realmente escalar o seu "produto" e crescer de forma exponencial.

Só existe a franquia como alternativa?

Na verdade, não. Inclusive, existem pouquíssimos exemplos de franquia no mercado de fitness, apesar de um número cada vez maior de redes surgindo.

Existe a possibilidade de licenciar a sua marca. Ou fazer um contrato de concessão temporária de serviço. E também existe o jeito mais simples e, às vezes, mais eficaz: **Você pode abrir aquilo que chamamos de filiais, outras unidades de seu negócio, seja com os mesmos sócios ou com outros.**

Na verdade, você tem um produto em mãos e chamar alguém para se tornar sócio acaba sendo uma venda que você vai fazer - e existem pessoas com dinheiro procurando investimento.

O que você precisa é ter uma boa equipe de suporte naquilo que chamamos de bastidores do seu negócio:

### **01 | Uma contabilidade boa, clara e transparente**

### **02 | Processos bem definidos**

### **03 | Uma metodologia de treinamento do seu pessoal**

### **04 | Uma metodologia técnica**

### **05 | Um bom software de gestão**

Pense que você precisa mostrar para uma outra pessoa que o seu negócio é uma boa oportunidade dele investir seu dinheiro e ter retorno. Quanto mais tangível e clara for a sua operação, melhor.

**Na parte de software de gestão, o EVO hoje atende diversas redes**, sendo citado como um diferencial pelos gestores, pois permite que a operação seja administrada de qualquer lugar, com informação em tempo real de tudo o que acontece.

Por isso, nos sentimos muito à vontade para falar com você sobre este tema, já que temos diversos clientes na situação de gestor de uma rede.

Temos clientes que expandiram sua operação e hoje têm uma rede. Temos clientes que já chegaram como rede e cresceram.

E alguns clientes que estão no momento de abrir a segunda unidade e se tornar uma rede.

Talvez este seja o seu caso.

Se você gostou deste material e quer tirar suas dúvidas sobre como expandir a sua operação, **entre em contato conosco** e converse com um de nossos especialistas.

Nós temos o software de gestão com a melhor performance em vendas online e redução da inadimplência, teremos o maior prazer em ajudar sua academia a crescer de forma exponencial.

Obrigado pela leitura!