



DESENVOLVIMENTO, RETENÇÃO E CAPACITAÇÃO



O QUE QUEREM AS MULHERES NO MERCADO DE TRABALHO?

▶▶ Leia na página 8

Como não cair em uma cilada na hora de investir em uma franquia

Comprar uma franquia é um investimento que pode trazer grandes oportunidades de negócio, mas também exige uma análise criteriosa para evitar cair em uma cilada.

Diante da complexidade desse processo, a Focus Franquias, consultoria especializada em expansão de negócios, destaca os principais pontos que investidores devem considerar antes de adquirir uma franquia.

“É fundamental que o investidor realize um diagnóstico de perfil e capacitação para entender o que faz sentido para ele e sua região. Além disso, é importante verificar se possui o capital necessário para investir na franquia e considerar todos os custos envolvidos, incluindo a taxa de franquia, o capital de giro e as despesas operacionais”, explica Wagner Lovatto, sócio-fundador da Focus Franquias.

Confira os principais pontos que devem ser analisados antes de comprar uma franquia:

1 Diagnóstico de perfil e capacitação – Avalie se o seu perfil de empreendedor e sua região são adequados para o modelo de atuação da franquia. É importante estar motivado e engajado no negócio, além de estudar as projeções financeiras e entender quais métricas são saudáveis para a estruturação e sucesso do empreendimento.

2 Capitalização – Verifique se você possui o capital necessário para investir na franquia, tenha um plano de financiamento em vigor, se necessário. Todos os empreendimentos demoram um tempo para dar o retorno esperado, é preciso que você tenha capital para manter o seu negócio até lá.

3 Histórico e reputação da franqueadora – Investigue a experiência da franqueadora no mercado e a reputação da marca. Verifique se há processos ou reclamações contra a empresa. Uma dica é consultar a Associação Brasileira de Franchising (ABF) para verificar se a empresa é associada e seu histórico.

Peopleimages_CANVA



4 Transparência e comunicação – A franqueadora deve fornecer informações completas e transparentes sobre o negócio, incluindo a Circular de Oferta de Franquia (COF). A COF deve conter informações sobre o histórico da empresa, o modelo de negócio, os custos envolvidos, a taxa de retorno do investimento, entre outros. A franqueadora deve ser aberta e receptiva às suas perguntas e preocupações.

5 Suporte e treinamento – Avalie se a franqueadora tem uma equipe qualificada e experiente para oferecer suporte aos franqueados. O suporte e o treinamento adequados são fundamentais para o sucesso do negócio.

6 Viabilidade e lucratividade – Analise a viabilidade do modelo de negócio e a potencial lucratividade da franquia. Verifique se o mercado para o produto ou serviço oferecido pela franquia é grande o suficiente para sustentar o negócio. Avalie as projeções financeiras da franqueadora com cuidado e faça sua própria pesquisa de mercado.

7 Diferenciais competitivos – Identifique os diferenciais competitivos da franquia em relação aos seus concorrentes. O que torna a franquia única e atraente para os consumidores? A franquia possui alguma vantagem

tecnológica ou de marketing que a diferencia da concorrência?

8 Tendências do mercado – Avalie se o modelo de negócio da franquia está em linha com as tendências do mercado. O negócio é suscetível a mudanças nas preferências dos consumidores ou novas tecnologias? A franquia está preparada para se adaptar às mudanças do mercado?

9 Aspectos legais – Leia o contrato de franquia com atenção antes de assiná-lo. Certifique-se de entender todos os termos e condições do contrato. Consulte um advogado especializado em franquias antes de assinar o contrato. Verifique se a franquia está registrada na ABF, o que garante que esteja em conformidade com a Lei de Franquias. Consulte um advogado para verificar se há outras questões legais que você deve considerar antes de investir em uma franquia.

10 Contato com franqueados atuais – Converse com franqueados da rede para obter uma perspectiva real do negócio. Pergunte sobre suas experiências com a franqueadora, o suporte que receberam e a lucratividade do negócio. Isso pode ajudar a identificar potenciais problemas ou preocupações com a franquia. - Fonte e mais informações, acesse: (https://www.focusfranquias.com.br/).

Negócios em Pauta

licsp/Ansa



Mostra de peças arqueológicas da Itália pré-romana chega a SP

Uma exposição trazendo relíquias da cultura Daunia, datadas dos séculos 4 e 2 a.C., chega a São Paulo. Intitulada “Formas e Cores da Itália Pré-Romana: Canosa di Puglia”, a mostra apresenta artefatos arqueológicos originais, no Instituto Italiano de Cultura de São Paulo, entre os dias 28 de março e 8 de junho. A exposição destaca peças selecionadas dos museus arqueológicos de destaque das cidades de Bari e Taranto, na região da Puglia, além de Canosa, onde muitos dos artefatos foram originalmente descobertos. Pela primeira vez no Brasil, os visitantes terão a oportunidade de explorar uma gama diversificada de artefatos, incluindo armaduras, jóias, cerâmicas, acessórios matrimoniais e outros itens de significado arqueológico. A mostra faz parte do programa “Il Racconto della Bellezza” (“Narrar a beleza”), iniciativa conjunta entre a Direção Geral dos Museus do Ministério da Cultura e a Direção Geral da Diplomacia Pública e Cultural do Ministério das Relações Exteriores e da Cooperação Internacional, destinada a promover e valorizar o patrimônio cultural italiano no exterior (ANSA). ▶▶ **Leia a coluna completa na página 3**

News@TI

Aicelera Food Nation



Terceira edição do Acelera Food Nation já tem data marcada

@Nos dias 04 e 05 de junho, o teatro Santander, em São Paulo, será palco de um dos maiores encontros dos profissionais da gastronomia – o Acelera Food Nation. A imersão será comandada pelo especialista em negócios gastronômicos Marcelo Politi. Há cinco anos o empresário fundou a Politi Academy - uma plataforma online que atende mais de 3000 profissionais do setor. O evento está em sua terceira edição e espera cerca de 800 participantes. Politi, que carrega mais de 30 anos de experiência e vivência em grandes empresas, vai apresentar um modelo que foca em aceleração de negócios de alimentação. Para Politi é notável que ainda exista uma lacuna no mercado de educação para donos de restaurantes no Brasil, tanto para os que estão nos pequenos, como nos grandes centros. “Há uma grande carência de informação, educação e networking”, esclarece. A maioria dos empresários do setor trabalha demais, se dedica, mas o retorno não vem. ▶▶ **Leia a coluna completa na página 2**

Como escolher o conselheiro independente certo para a sua empresa?

Se a sua empresa não sabe onde quer chegar, então, qualquer caminho serve. Ter um direcionamento estratégico é um dos pilares mais básicos e fundamentais para a construção de um bom planejamento de crescimento do negócio, de forma que atinja suas metas e se torne referência no segmento. ▶▶

Confira quatro desafios da logística na indústria de bebidas

A logística de bebidas é uma das mais desafiadoras, uma vez que o processo vai além do transporte, compreendendo áreas como controle de estoque e armazenagem adequada, por exemplo. ▶▶

Como o envelhecimento e as novas estruturas das famílias impactam o consumo

Além da economia, a demografia tem impacto significativo no consumo de bens massivos na América Latina. ▶▶

Relatório aponta que 1 em cada 3 animais de estimação não têm onde morar

Como parte de seu compromisso com o bem-estar animal, a Mars Petcare, em parceria com um grupo global de especialistas, divulgou o “Índice de Abandono Animal”, considerado o maior estudo internacional já feito sobre a falta de moradia e os fatores que contribuem para o alto número de animais de estimação nas ruas e/ou abrigos. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter



▶▶ Leia na página 4