

IDENTIFICAÇÃO DO PRODUTO

Título: ■ [S] Formatação de Franquia

APLICAÇÃO DO PRODUTO

Quantidade de Encontros Presenciais: 2 **Observação Quantidade de Encontros:** 02 (duas) visitas presenciais.

Público Alvo: ME - Microempresa

Complemento Publico Alvo: Setor: Agronegócio, Comércio, Indústria, Serviços.

OBJETIVO:

Consultoria de estruturação da empresa franqueadora, visando a adequação do negócio, conforme estabelecido pela [LEI Nº 13.966, DE 26 DE DEZEMBRO DE 2019](#), e pelas práticas do mercado de franquia.

Nota 01: Para que seja possível a adoção do sistema de franquia pelas empresas demandantes, é essencial a formatação do negócio dentro dos requisitos estabelecidos pela Lei de Franquias nº 13.966, e para tanto, deverá ser feita uma avaliação do estágio atual da empresa para adequação do negócio à lei de franchising e às práticas de mercado.

Nota 02: Na impossibilidade desta ficha técnica ser aplicada presencialmente, ela poderá ser aplicada de forma remota (ferramentas de videoconferência, ligações telefônicas, aplicativos de mensagens e/ou e-mails). No momento da contratação a empresa demandante deverá ser comunicada que parte do serviço ou a integralidade dele, quando aplicável, acontecerá de forma remota. Além disso, o alinhamento do formato do atendimento deve ser feito na Etapa 01 entre a empresa demandante e a prestadora de serviço tecnológico.

DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS

ETAPA 01 | ALINHAMENTO DA PROPOSTA

Realizar reunião de abertura junto ao cliente, para nivelamento do escopo do trabalho e validação do planejamento de execução dos serviços, composto de cronograma resumido com os principais eventos, agendas de reuniões, definição dos responsáveis pelo acompanhamento dos serviços por parte da demandante e da prestadora de serviço tecnológico.

ENTREGA ETAPA 01:

Documento contendo os responsáveis pela prestação do serviço, o escopo do serviço, o plano de ação com o cronograma das atividades e outros aspectos acordados entre as partes, assinado pela empresa demandante.

ETAPA 02 | CONSULTORIA PARA FORMATAÇÃO DO SISTEMA DE FRANQUIA

Consultoria para a adequação do negócio, conforme estabelecido pela Lei de Franquia nº 13.966, de 26 de dezembro de 2019 e às práticas do mercado de franquia, para a adoção do sistema de franquia pelas Demandantes, observando os seguintes aspectos, quando aplicáveis:

2.1 Avaliação Estratégica do Negócio

Entender o estágio em que se encontra o negócio da Demandante, analisando desde o conceito, linhas de produtos e/ou serviços, público-alvo, situação da marca e do conceito arquitetônico, se software de gestão atual atende as necessidades de uma rede, os resultados financeiros da unidade piloto, entre outros específicos de cada segmento de negócio. Aplicar análise de SWOT e Busines Model Canvas para finalizar a avaliação estratégica;

2.2 Avaliação do perfil do franqueador

Realizar avaliação individual dos sócios e/ou gestores, buscando entender se possuem características desejáveis ao modelo de franquia e se estão aptos a transferir o conhecimento do negócio, se possuem estrutura para isso e vocação;

2.3 Análise da Concorrência

Realizar uma análise do mercado de franquias no segmento do negócio da demandante do ponto de vista de competitividade e perspectivas de expansão.

2.4 Análise dos Canais de Distribuição

Abordar aspectos como controle, cobertura e custo;

2.5 Definição dos Modelos de Franquias que serão adotados

Definir o(s) modelo(s) da(s) unidade(s) franqueadas a serem adotados pela demandante (Franqueadora) e ofertadas ao mercado, com os investimentos e estruturas necessárias (após a Análise de Viabilidade Financeira);

CONTINUA...

Objetivo:

CONTINUAÇÃO DA DESCRIÇÃO DE SERVIÇOS

2.6 Análise de Viabilidade Financeira e definição das Taxas do Sistema de Franquia

Realizar o estudo de viabilidade do projeto de franquia, com projeção dos ganhos para o franqueado e para o franqueador, verificando sua atratividade em relação aos outros negócios disponíveis no mercado. Elaborar estudo do ROI. Elaborar e analisar o demonstrativo de fluxo de caixa;

2.7 Planejamento da Expansão da Rede de Franquias

Desenvolver um Plano de Expansão com projeções dos resultados da Franqueadora para diferentes cenários, com vistas à estruturação da empresa.

2.8 Plano de Ação

Deverá ser desenvolvido um plano de ação com as atividades necessárias para a implantação do projeto.

ENTREGA DA ETAPA 02:

PLANO DE NEGÓCIO contendo no mínimo, mas não se limitando a:

- Objetivo do projeto;
- Análise do cenário externo;
- Mercado de franquias no Brasil;
- Análise da concorrência;
- Descrição do negócio contemplando: história, missão, valores, visão e conceitos do negócio;
- Modelos de Franquias a serem ofertados com todas informações necessárias para a criação e expansão da rede como:
 - a. Público-alvo;
 - b. Proposta de valor (com claro diferencial do produto/serviço ofertado);
 - c. Linha de produtos e/ou serviços;
 - d. Canais de distribuição;
 - e. Estratégia de relacionamento com os clientes;
 - f. Recursos principais do negócio;
 - g. Fornecedores / Parceiros;
 - h. Investimento necessários e estimativas de retorno;
 - i. Taxas do Sistema de Franquia;
 - j. Projeções financeiras;
- Empresa Franqueadora:
 - a. Conceito da franquia;
 - b. Perfil do franqueado;
 - c. Suporte oferecido pela franqueadora;
 - d. Projeções financeiras;
- Plano de Expansão contemplando a estratégia, região e investimentos;
- Plano de Ação para a implantação da Rede de Franquia;
- Demais informações necessárias para a elaboração dos documentos jurídicos necessários para o atendimento aos requisitos da Lei de Franquia nº 13.966/19.

Descrição dos Serviços:

ETAPA 03 | DOCUMENTOS JURÍDICOS

Leitura e explicações sobre a Lei de franquias, com abordagem das obrigações legais e deveres do franqueador;

Elaboração da Circular de Oferta de Franquia (COF) e da minuta do contrato jurídico necessários para atender a Lei de Franquia nº 13.966, de 26 de dezembro de 2019 que regulamenta o sistema de franquias brasileiro.

ENTREGA DA ETAPA 03:

- Circular de Oferta de Franquia (COF);
- Minuta do contrato de franquia empresarial (franchising).

ETAPA 04 | MANUAIS DO FRANQUEADO

Cada franquia possui o seu conjunto de manuais específicos de acordo com o segmento de negócio. Para o Sistema de Franquia da Demandante, deverão ser elaborados os seguintes manuais:

Manual de Implantação: Conceito e história da franquia, noções sobre o sistema de franquia, aspectos legais (obrigações e direitos do franqueado), papel do franqueado e do franqueador, procedimento de abertura da empresa, escolha de ponto comercial, procedimentos de montagem da unidade franqueada, estoque inicial, marketing de inauguração, entre outros específicos de cada segmento.

Manual de Operações: Detalhamentos técnicos, procedimentos operacionais na condução diária da franquia, controles, sistemática de compras (abordagem sobre cotas mínimas, conforme nova lei), gestão financeira da franquia, gestão de pessoas, entre outros específicos de cada segmento. Explicações sobre indicadores de gestão da franquia.

Manual de Marketing e Atendimento: exposição de produtos, passo a passo da venda ou do atendimento, marketing e publicidade em redes de franquia, gestão de vendas entre outros específicos de cada segmento.

ENTREGA ETAPA 04:

- Manual de Implantação;
- Manual de Operações;
- Manual de Marketing e Atendimento.

CONTINUA

CONTINUAÇÃO DA DESCRIÇÃO DE SERVIÇOS

ETAPA 05 | IMPLANTAÇÃO DA EMPRESA FRANQUEADORA

Consultoria de estruturação da empresa franqueadora para estabelecer o suporte adequado à rede de franquia, desenvolvendo o Manual de Procedimentos Técnicos Operacionais da Franquia, que deve conter no mínimo:

- Objetivo do manual;
- Histórico da empresa;
- Orientação sobre regularização do CNPJ do franqueador (CNAE específico de franquias);
- Serviços oferecidos;
- Horário de funcionamento;
- Estrutura funcional (organograma);
- Quantitativo de funcionários x número de unidades da rede;
- Atribuições do cargo;
- Perfil do cargo;
- Política de salários e benefícios;
- Rotinas de expediente;
- Rotinas administrativas;
- Procedimentos;
- Indicadores de desempenho.
- Ferramentas de prospecção de franqueados;
- Roteiro de venda de unidades franqueadas.

Manual do Supervisor de Rede da Franqueadora:

- Objetivo do manual;
- Histórico da empresa;
- Perfil e atribuições do cargo - supervisor de rede;
- Checklist de consultoria de campo;
- Checklist interno - rotinas operacionais;
- Procedimentos para realização do cliente oculto;
- Orientações para o supervisor de rede.

ENTREGA DA ETAPA 05:

- Manual de Procedimentos Técnicos Operacionais da Franquia com todas as orientações para a abertura e operação da empresa franqueadora;
- Programa de treinamento de franqueado e equipe;
- Checklist de consultoria de campo.

BENEFÍCIOS ESPERADOS:

Entre os potenciais benefícios da Consultoria, na conclusão dos trabalhos, a empresa demandante deverá estar apta a adotar o Sistema de Franquia e ampliar a sua atuação no mercado.

Resultados esperados para as empresas:

- Aumento de receita - Através da venda de franquias, com recebimento de taxas iniciais de franquias e taxas mensais (Royalties), bem como, com o incremento de vendas de produtos e/ou serviços através da sua rede de franquias.
- Valorização da Marca - Com o crescimento da rede e aplicação das taxas de publicidade, a marca tenderá a ficar mais forte e mais valorizada.
- Redução de custos - Com a padronização, a otimização dos processos.
- Redução de gastos - Com a geração de ganhos de escala de compra.
- Ampliação da atuação no mercado com estratégias de expansão e investimentos de terceiros.

Conteúdo programático:

Benefícios:

ESTRUTURA E MATERIAIS NECESSÁRIOS:

Para implantar o Sistema de Franquia na empresa, é necessário o engajamento dos líderes da empresa e a alocação de tempo e recursos, principalmente tempo de trabalho das pessoas envolvidas no projeto.

Se necessário o demandante deverá:

- Atualizar e registrar a marca;
- Atualizar o conceito arquitetônico (lojas físicas);
- Atualizar ou criar site;
- Registrar domínio;
- Elaborar o Manual de Aplicação da Marca;
- Substituir ou adotar um sistema de PDV, ERP e Sistema de Gestão de Rede;
- Elaborar Manual de Boas práticas e Fichas Técnicas (Operações no segmento de alimentação).

RESPONSABILIDADE DA EMPRESA DEMANDANTE:

1. Aprovar a proposta do Sebrae, valores e condições de pagamento; Conhecer e validar a proposta de trabalho, o escopo das etapas e as entregas do prestador de serviço;
2. Disponibilizar agenda prévia para visitas, reuniões e atividades propostas pelo prestador de serviço.
3. Fornecer informações técnicas sobre os processos, produtos ou serviços ao prestador de serviço para o desenvolvimento do trabalho;
4. Acompanhar o prestador de serviço em visita(s) técnica(s) aos espaços físicos, se previsto no escopo do trabalho;
5. Avaliar o serviço prestado.

RESPONSABILIDADE DA PRESTADORA DE SERVIÇO:

1. Realizar reunião para alinhamento e apresentação das atividades previstas;
2. Analisar a demanda e as informações fornecidas pela empresa;
3. Elaborar proposta, escopo de trabalho, cronograma das etapas do projeto, agenda de reuniões e atividades, sendo necessário validar com a Empresa Demandante;
4. Fornecer as entregas previstas, validadas pela empresa demandante, ao Sebrae;
5. Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do Sebraetec.

PERFIL DESEJADO DA PRESTADORA DE SERVIÇO:

Experiência comprovada em formatação de Sistemas de Franquia em empresas de pequeno porte.

OBSERVAÇÕES:

1. De acordo com a Lei de Franquia n° 13.966, de 26 de dezembro de 2019 (Lei de franquias):
Art. 1º Os contratos de franquia empresarial são disciplinados por esta lei.
Art. 2º Franquia empresarial é o sistema pelo qual um franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de produtos ou serviços e, eventualmente, também ao direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício.
Para que seja possível a adoção do sistema de franquia pelas empresas demandantes, é essencial a formatação do negócio dentro dos requisitos estabelecidos pela Lei de Franquias n° 8955/94, e para tanto, deverá ser feita uma avaliação do estágio atual da empresa para adequação do negócio à lei de franchising e às práticas de mercado.
2. Os valores dos honorários apresentados devem incluir todas as despesas com impostos e encargos sociais, conforme legislação tributária em vigor, que possa incidir sobre o objeto da proposta;
3. Despesas adicionais com terceiros (direitos autorais, fotografias, hospedagem, imagens, registro de domínio, registro da marca, manual de aplicação da marca, materiais publicitários, revisões, textos, conteúdo dinâmico, projeto arquitetônico, licenças de softwares, manuais de boas práticas e fichas técnicas de produtos, entre outros) ficam a cargo exclusivo do cliente e devem ser previamente autorizadas por ele durante a validação da proposta de trabalho;
4. É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente;
5. O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente.
6. Não faz parte do escopo dos serviços a implantação da rede de franquias, que ficará a cargo da demandante (franqueadora).
7. O serviço tecnológico apresentado nesta ficha técnica poderá ser contratado mais de 1 (uma) vez pela mesma empresa demandante durante o ano, conforme previsto no Parágrafo único do Art. 5º do Regulamento do Sebraetec.
8. Na impossibilidade de as entregas serem assinadas fisicamente pela empresa demandante, elas poderão ser validadas via assinatura digital, aceite eletrônico ou e-mail, em que a empresa demandante deverá manifestar o aceite e encaminhar para a prestadora de serviço tecnológico, e esta deverá incluir o comprovante de validação da empresa demandante nas entregas para o registro do atendimento.
9. Na impossibilidade desta ficha técnica ser aplicada presencialmente, ela poderá ser aplicada de forma remota (ferramentas de videoconferência, ligações telefônicas, aplicativos de mensagens e/ou e-mails). No momento da contratação a empresa demandante deverá ser comunicada que parte do serviço ou a integralidade dele, quando aplicável, acontecerá de forma remota. Além disso, o alinhamento do formato do atendimento deve ser feito na Etapa 01 entre a empresa demandante e a prestadora de serviço tecnológico.

Informações Complementares:

Descrição Comercial:

"Aumento de receita - Através da venda de franquias, com recebimento de taxas iniciais de franquias e taxas mensais (Royalties), bem como, com o incremento de vendas de produtos e/ou serviços através da sua rede de franquias. Valorização da Marca - Com o crescimento da rede e aplicação das taxas de publicidade, a marca tenderá a ficar mais forte e mais valorizada. Redução de custos - Com a padronização, a otimização dos processos. Redução de gastos - Com a geração de ganhos de escala de compra. . Ampliação da atuação no mercado com estratégias de expansão e investimentos de terceiros."

ENTREGAS DO PRODUTO

ENTREGAS DOCUMENTO(S) - EVIDÊNCIA(S)

Percentual

ENTREGA 1	1.1 Documento contendo os responsáveis pela prestação do serviço, o escopo do serviço, o plano de ação com o cronograma das atividades e outros aspectos acordados entre as partes, assinado pela Empresa Demandante.	5,00
ENTREGA 2	2.1 PLANO DE NEGÓCIO contendo no mínimo, mas não se limitando a: Objetivo do projeto; Análise do cenário externo; Mercado de franquias no Brasil; Análise da concorrência; Descrição do negócio contemplando: história, missão, valores, visão e conceitos do negócio; Modelos de Franquias a serem ofertados com todas informações necessárias para a criação e expansão da rede como: Público-alvo; Proposta de valor (com claro diferencial do produto/serviço ofertado) Linha de produtos e/ou serviços; Canais de distribuição; Estratégia de relacionamento com os clientes; Recursos principais do negócio; Fornecedores / Parceiros; Investimento necessários e estimativas de retorno; Taxas do Sistema de Franquia; Projeções financeiras; Empresa Franqueadora; Conceito da franquia; Perfil do franqueado; Suporte oferecido pela franqueadora; Projeções financeiras; Plano de Expansão contemplando a estratégia, região e investimentos; Plano de Ação para a implantação da Rede de Franquia; Demais informações necessárias para a elaboração dos documentos jurídicos necessários para o atendimento aos requisitos da Lei de Franquia nº 13.966/19.	25,00
ENTREGA 3	3.1 Circular de Oferta de Franquia (COF). 3.2 Minuta do contrato de franquia empresarial (franchising).	20,00
ENTREGA 4	4.1 Manual de Implantação. 4.2 Manual de Operações. 4.3 Manual de Marketing e Atendimento.	20,00
ENTREGA 5	5.1 Manual do franqueador com todas as orientações para a abertura e operação da empresa franqueadora. 5.2 Programa de treinamento de franqueado e equipe. 5.3 Checklist de consultoria de campo. Print de tela do sistema SAS que evidencia o registro do atendimento.	30,00

DIMENSIONAMENTO DA DEMANDA

Código	Dimensionamento (Respondido pelo Cliente)	Unidade
00. UGEP-00210-2019	00. O Cliente tem conhecimento absoluto do conteúdo da Ficha Técnica do Produto e está de acordo com as Condições descritas no Documento? Se a resposta for NÃO, o produto NÃO poderá ser contratado.	Sim ou Não
01. UGEP-00075-2019	01. Qual é a atividade ou área de atuação da empresa?	Segmento
02. UGEP-00076-2019	02. Qual é o porte da empresa (micro, pequena, etc.)?	Porte
03. UGEP-00144-2019	03. O cliente sabe informar por que deseja adotar o Sistema de Franquia? Se sim, informar no campo objetivo/resultado esperado.	Sim ou Não
04. UGEP-00145-2019	04. Conhece as vantagens de uma rede de franquia?	Sim ou Não
05. UGEP-00146-2019	05. Tem uma marca atualizada, registrada ou já depositada no INPI?	Sim ou Não
06. UGEP-00147-2019	06. A empresa tem manual de aplicação da marca?	Sim ou Não
07. UGEP-00148-2019	07. A empresa já tem um projeto arquitetônico padronizado e atualizado?	Sim ou Não
08. UGEP-00149-2019	08. O cliente sabe informar quais são os produtos / serviços comercializados? Se sim, informar no campo objetivo/resultado esperado.	Sim ou Não

09. UGEP-00135-2019	09. O cliente sabe informar qual a proposta de valor central da empresa e qual o seu diferencial de mercado? Se sim, informar no campo objetivo/resultado esperado.	Sim ou Não
10. UGEP-00137-2019	10. A empresa já teve suas atividades descritas?	Sim ou Não
11. UGEP-00139-2019	11. Tem disponibilidade para se dedicar a descrição dos processos e qualificação de sua equipe?	Sim ou Não
12. UGEP-00140-2019	12. A empresa tem documentos da qualidade (procedimentos, instruções, registros, manual de boas práticas)?	Sim ou Não
13. UGEP-00141-2019	13. O cliente sabe informar quais fluxogramas devem ser descritos para facilitar o entendimento dos processos realizados? Se sim, informar no campo objetivo/resultado esperado.	Sim ou Não
14. UGEP-00142-2019	14. O cliente sabe informar se a empresa já fez ações visando a implantação dos procedimentos necessários para a sua melhor operação? Se sim, informar no campo objetivo/resultado esperado.	Sim ou Não