

Franchisement:

Franchising aplicado aos negócios

# Fusão do melhor do Franchising e do Management

Método desenvolvido a partir da experiência e crescimento obtidos pela



BRASILFRANCHISING



**Nobel**  
A maior rede de livrarias do Brasil



# Solução ideal para o novo ambiente competitivo

- Falta de barreiras geográficas e livre acesso a internet
- Globalização cultural com segmentação ao extremo
- A marca e o nível de serviços determinam o valor e margem
- Ser rápido vale mais do que ser grande
- Excesso de oferta para os mesmos clientes
- Menor fidelidade dos colaboradores com suas empresas e vice versa



BRASILFRANCHISING

# Por que o Franchisement funciona?

- Transforma uma empresa grande “pesada”, em diversas empresas pequenas com vários “donos”
- Diminui o número de camadas hierárquicas, mantendo o foco e rapidez no processo decisório
- Faz isso através de manuais e sistemas unificados que evitam retrabalho e premiam seus “donos” com parte do lucro



BRASILFRANCHISING

# Por que o Franchisement funciona?

- Cada “franquia interna” nasce de adjacências naturais da empresa mãe, juntando o melhor de ser grande e experiente com o melhor de ser leve e rápido
- Rateio da estrutura física, “marca”, custos fixos e menor incidência de impostos
- O “dono” fica muito mais tempo na empresa do que o colaborador

BRASILFRANCHISING



# Ações de Franchisement para as empresas

- Primeiro escolhe a pessoa depois o que ela vai fazer. Preciso de um “dono” de longo prazo
- Sempre abre “franquias internas” nas suas adjacências, evitando áreas totalmente desconexas que não tragam sinergias e rateios
- Se a “franquia” cresce demais, o processo deve sempre ser repetido e redividido
- Usar a Marca sempre que puder, “retroalimentando” a empresa mãe e abrindo portas imediatamente



BRASILFRANCHISING

# Ações de Franchisement para as empresas

- O grande negócio é fazer o próprio negócio crescer, o lucro vem junto e cria-se um ativo de valor
- Sistema único de gestão, reproduzido em cópias para cada nova “franquia”
- Foco nas duas únicas maneiras de ganhar dinheiro: vender mais e custar menos



BRASILFRANCHISING

# Ações de Franchisement para os profissionais

- Ame o que você for fazer, pois só assim o foco vai dar resultado
- Eu ouço, vejo e faço. Esta preparado para assumir qualquer tarefa em sua “franquia”
- Seja “globalizado”: domine pelo menos o inglês, tenha bom nível de usuário em informática, seja pontual, não tenha preconceitos, seja multiuso



BRASILFRANCHISING



# Ações de Franchisement para os profissionais

- Seja positivo, você tudo pode e nada pode, depende sempre de você
- Flexibilidade total de horários, o que vale são os resultados e não o relógio de ponto
- Sempre tenha metas e disciplina para buscá-las



BRASILFRANCHISING

Com o Franchisement, a divisão é sinônimo de multiplicação para todos

BRASILFRANCHISING



# Obrigado!

## Sergio Milano Benclowicz

BRASILFRANCHISING

