

FRANQUIAS: COMO FUNCIONA UMA REDE DE FRANCHISING

Abmael Sousa Pacheco – Faculdade Araguaia – Unidade Centro

Pedro Henrique Torres Aguiar – Faculdade Araguaia – Unidade Centro

Renan Pereira da Silva – Faculdade Araguaia – Unidade Centro

Rafael Oliveira de Souza – Faculdade Araguaia – Unidade Centro

RESUMO: A franquia é uma licença de direito de uso de marca onde já existe um formato padronizado. É o caminho rápido para o sucesso e crescimento de uma organização, poucos gastos, porém não basta somente franquear, mas saber quem será o franqueado, se tem perfil para gerenciar e desenvolver tal atividade. O setor de franquias foi registrado pelo governo a partir de 1994 e o Brasil está entre os maiores franqueadores. Algumas empresas esbarram nas barreiras de crescimento. Mediante esses fatos dizemos que as franquias resultam em sucesso quando ocorre um gerenciamento eficaz e quando tem comprometimento entre as partes. O franqueador tem três princípios fundamentais a qual deve oferecer aos franqueados, são elas: sinergia de sucesso, visa o cuidado para que o franqueado não quebre e não perca expectativas no momento inicial; do crescimento, visa a não estagnação do franqueado e seu crescimento constante, e do controle, visa conduzir a empresa em direção planejada antes mesmo da venda da primeira franquia.

PALAVRAS-CHAVE:

Rentabilidade, *Know-how*, *Royalties*.

Artigo Original

Recebido em: Nov/2017

Publicado em: Dez/2017

Publicação

Sistema Integrado de Publicações

Eletrônicas da Faculdade Araguaia – SIPE

v.6 – 2017 – p. 86-87

Um das vantagens de franquias é iniciar um negócio contando com a credibilidade de um nome já conhecido, isso facilita a expansão da empresa para maior chance do sucesso com o marketing desenvolvido. Alguns desafios é a perda parcial de controle, assim você não tem total autonomia, tem que seguir regras como; local padrão de localização e pagamentos de taxas de franquias, etc. O franqueador utiliza-se de know-how, que é conjunto de conhecimentos práticos utilizados por meio de tecnologias, técnicas e informações. Já o franqueado quer obter renda por meio de uma marca existente, prestando serviços direto ao consumidor preservando o seguimento. Isso se dá por meio de contratos entre ambos. Existe um valor inicial para o franqueado obter a marca como também taxas periódicas chamadas royalties, para garantir que além do privilegio do franqueador, utilize para publicidade e propaganda de uma determinada marca.