

A 1ª Revista Digital  
em Portugal do Portal  
[www.franchising.pt](http://www.franchising.pt)

# F D M

Edição Nº 10 / 2007

Franchising Digital Magazine

THE ORIGINAL  
POSTER COMPANY

Fácil,  
Barato e  
dá Milhões!

20 ANOS de  
EURO E  
COMPANHIA

HABICAST  
Protocolo  
com UAL

Distribuída  
a 10.000  
assinantes

# Mediação Imobiliária: Investimento, Estratégia e Mercado

Edição exclusiva

[franchising.pt](http://franchising.pt)  
o portal do sucesso

CONHEÇA AS GRANDES NOVIDADES EM DESTAQUE



Caro assinante,

Nesta primeira edição de 2007 quero antes de mais desejar-lhe um bom ano novo com os maiores sucessos. Como não podia deixar de ser, trazemos nesta edição mais novidades sobre marcas de franchising a operarem em Portugal de diferentes sectores.

Abordamos num artigo mais aprofundado, o sector das imobiliárias em regime de franchising. Embora este sector esteja numa fase menos boa, por motivos sabidos, continua a ser uma área de negócio atractivo e de grandes oportunidades de franchising.

Bons negócios.  
José Azevedo

## FICHA TÉCNICA

*Director*  
José Azevedo  
jose.azevedo@franchising.pt

*Editora*  
Cenária - Comunicação e Multimédia  
geral@cenarea.pt

*Redactores e colaboradores*  
Dúmia Ferreira, Guilherme Soares e Miguel Duarte

*Departamento Comercial*  
Marcelo Marques  
marcelo.marques@franchising.pt

*Assinaturas*  
www.franchising.pt

*Grafismo*  
Cenária - Comunicação e Multimédia

*Periodicidade*  
Bimestral

*Propriedade*



## Habicast e Universidade Autónoma celebram protocolo de formação



A Habicast, maior rede portuguesa de franchising imobiliário, celebrou um protocolo com a Universidade Autónoma de Lisboa (UAL) com vista à certificação dos cursos de formação de franchisados. Este acordo prevê que os cursos de formação inicial, assim como os de formação contínua, sejam leccionados conjuntamente por formadores da empresa e da universidade, segundo um programa e cargas horárias previamente definidos por ambas as entidades.

A promulgação e revisão de conteúdos e metodologias será feita por uma Comissão Científica constituída por quatro elementos (dois da Habicast e dois da UAL). A Habicast é assim a

primeira marca nacional de franchising com formação homologada por entidade universitária, ao abrigo das novas regras criadas pela Declaração de Bolonha. Quer isto dizer que a frequência com aproveitamento destas acções pode traduzir-se na atribuição de créditos académicos (ECTS), os quais, numa óptica de formação ao longo da vida, poderão ser depois utilizados na conclusão de cursos superiores ou na obtenção de determinado grau académico. Segundo Vidal Castro, director-geral da empresa, "a Habicast aposta decisivamente numa formação diferenciada e inovadora, de modo a ter vantagens competitivas num mercado cada vez mais profissional." E na mesma linha, adianta: "Somos por isso a primeira empresa cuja formação proporciona um Diploma de Especialização Universitária em Mediação Imobiliária."

sso a primeira empresa cuja formação proporciona um Diploma de Especialização Universitária em Mediação Imobiliária."

A Habicast é a maior rede portuguesa de franchising imobiliário, com dezenas de agências abertas de Norte a Sul do País, tendo iniciado já a sua internacionalização para Espanha, onde abrirá em breve as primeiras unidades.

A UAL iniciou, através da sua business school, a educação executiva na área imobiliária com o lançamento do 1.º MBA em Gestão de Negócios Imobiliários, regulado e protocolado pelo INCI – Instituto da Construção e do Imobiliário (ex-IMOPPI), da autoria do Professor Álvaro Monteiro. Actualmente, a Escola de Gestão & Negócios da UAL é referência formativa para a indústria imobiliária.



## Duas novas Clínicas de Estética



Numa altura em que se fala de crise, o franchising NailSanteur escapa a esta tendência. Abriram recentemente duas novas Clínicas de Estética com Nail Bar, um dos conceitos mais inovadores de franchising na Nail Santeur.

Em Paços de Ferreira, no revolucionário Shopping Ferrara Plaza, e em Barcelos, no espaço comercial do E.Leclerc, a Nail Santeur

aposta forte na imagem e nos serviços altamente especializados, que sempre primaram pela qualidade.

Tratamentos de corpo e rosto, depilação, embelezamento de pestanas, extensões gel, manicure tratamentos e spa, pedicure spa, são alguns dos serviços que estarão agora mais próximos de si. Para o seu descanso. Para a sua beleza. Para o seu bem-estar.

## *DermoClinics criaram uma promoção especial para dia dos Namorados.*



É já no próximo dia 14 de Fevereiro que se festeja mais um Dia dos Namorados. E esta é uma data em que, tradicionalmente, queremos mimar ainda mais a nossa cara-metade. Foi a pensar nisso que as clínicas de estética DermoClinics criaram uma promoção especial... Para que todos possam surpreender o amor da sua vida!

Assim, a DermoClinics sugere-lhe presentes originais e inovadores: uma massagem de relaxamento, uma massagem das pedras quentes ou mesmo um fantástico tratamento de SPA, que inclui uma esfoliação corporal, um envolvimento (com chocolate, vinho, citrinos ou algas) e ainda uma massagem. E, na compra de qualquer um destes presentes especiais, irá receber outro igual!

Desta forma, poderão desfrutar os dois de momentos inesquecíveis, plenos de prazer! Aproveite e viva o amor!

Para mais informações sobre esta promoção, contacte uma das clínicas de estética DermoClinics: Lisboa - Parque das Nações (218 943 155), Coimbra (239 701 744) e Bragança (273 328 223).



### Sobre a DermoClinics

As DermoClinics - Clínicas de Estética, Emagrecimento e SPA - são unidades de saúde especializadas que prestam, de uma forma integrada, um vasto leque de serviços e tratamentos. Recorrem às mais recentes tecnologias no mercado internacional e abrangem uma ampla gama de tratamentos adequados a homens e mulheres. Desenvolvem tratamentos personalizados nas áreas do emagrecimento, celulite, depilação com luz pulsada, varizes e derrames, rejuvenescimento do rosto, manchas da pele, rugas, estrias, acne, lifting e peeling, recuperação pós-parto, programa anti-stress, mesoterapia/mesoclinic, SPA, entre outras especialidades. A sua equipa é constituída por especialistas de diversas áreas, que utilizam métodos de grande eficácia, com um elevado grau de satisfação dos seus clientes. Actualmente, existem três unidades em funcionamento - Coimbra, Bragança e Parque das Nações - estando previstas aberturas no Montijo e Leiria ainda durante o primeiro trimestre de 2007. ■

## *Morangos Atlantic Fun para deliciar a imaginação e aventura dos mais pequenos*



O Grupo Morangos não pára de alargar a sua actividade no âmbito dos serviços para os mais pequeninos. Depois das Creches (0 aos 3 anos), dos Infantários (3 aos 6 anos) e das Academias (6 aos 14 anos) desta vez chegam os Parques Temáticos, onde o

objectivo é fazer com que as crianças se sintam num mundo de aventura, só seu.

A Morangos tem o prazer de convidá-lo(a) a estar presente na inauguração da unidade piloto Morangos Atlantic Fun, no dia 10 de Fevereiro, à partir das 16:30h e contará com a presença de centenas de convidados, incluindo várias figuras públicas.

O Morangos Atlantic Fun é um parque de diversão com múltiplas actividades

de divertimento e ocupação de tempos livres. As crianças têm ao seu dispor uma diversidade de divertimentos: discoteca infantil, estrutura modular, campo de futebol, insufláveis, baby park, pinturas, ciência e muito mais.

No Morangos Atlantic Fun as crianças usufruem de um espaço mágico, com cerca de 600m<sup>2</sup>, onde prevalece uma imagem corporativa única com cores alegres e materiais apropriados, cumprindo todas as condições de segurança e bem-estar. ■

## MASTERTicket abre nova unidade em Oeiras.



Dando sequência á sua fase de expansão, a MASTERTicket abriu uma nova unidade franchisada no concelho de Oeiras, prevendo a abertura de mais unidades no distrito de Lisboa, no

1º semestre de 2007. O sistema inovador deste meio publicitário, permite ao anunciante publicar:

- ofertas e promoções especiais;
- vendas sazonais;
- horários de serviço;
- serviços de entrega ao domicílio;
- mensagens da época;
- novos produtos da sua loja;
- diferentes serviços do seu negócio;
- etc.

MASTERTicket é um sistema de comunicação extremamente seguro e eficaz, uma vez que todos os talões são, garantidamente entregues na mão dos clientes.

Haverá algum meio publicitário que garanta esta eficácia?

Para mais informações acerca do Franchising, contactar através do seguinte email:

franchising@masterticket.biz ■

## Balanço positivo da presença em Espanha



Veigas & Veigas com boas expectativas para 2007

A Veigas & Veigas, a maior rede portuguesa de franchising de mediação imobiliária, anuncia que o balanço da sua presença em Espanha, durante os seus 10 primeiros meses

de actividade nesse país, foi positivo. Desde a abertura da sede em Madrid e consequentemente da primeira loja em Espanha, a Veigas & Veigas marcou presença na Feira de Franchising de Valência e Feira de Madrid, onde estabeleceu bons contactos com o mercado e ajustou alguns procedimentos ao mercado Espanhol.

A Veigas & Veigas prevê ainda a abertura das suas primeiras lojas franchisadas em Espanha, em 2007 e

da sua segunda loja própria já no próximo mês de Fevereiro. A loja já em funcionamento em Madrid tem apresentado um volume de negócios que corresponde às expectativas iniciais e tem desenvolvido algumas acções de «marketing», fomentando o conceito de loja de bairro, que caracteriza a Veigas e aumentando a sua notoriedade. «Por tudo isto, as expectativas para 2007 são muito elevadas. Este ano marcará a afirmação plena da Veigas&Veigas em Espanha», refere Carlos Gomes, director da marca nesse mercado. ■

## Nova abertura em Alverca



A Recitoner prepara-se para ter um novo franchisado em Alverca que abrirá ainda este mês, encontrando-se

de momento a receber formação nas instalações no Laranjeiro.

Terá o nome de "Recitoner Alverca" e estará localizado na Rua Brigadeiro Fernando Alberto de Oliveira, 41 – loja 3.

A Recitoner encontra-se em negociações para abrir brevemente mais 2 centros.

No dia 6 de Fevereiro de 2007 realizou-se uma vistoria para atribuição do licenciamento de operador de resíduos, o que resultou na concessão do respectivo alvará.

Todos os meses a rede Recitoner coloca de 6 a 8 produtos em promoção, os quais chegam a atingir um desconto de 15%.

## MRW muda de instalações em Águeda



A MRW, líder ibérico no transporte urgente de documentos e pequenas encomendas, acaba mudar de instalações no concelho de Águeda. O investimento em novas instalações deve-se ao sustentado crescimento da marca nesta região do país, e às expectativas, face ao mercado, para os próximos anos.

A integração numa zona de franca vitalidade económico-social –Águeda e Sever do Vouga–, onde se localizam importantes pólos industriais e comerciais, ditou um grande crescimento da MRW na região. Uma região com forte potencial no mercado dos transportes urgentes de documentação e pequena paqueteria. Alguns dos argumentos que levaram Telmo Fernandes, também franchisado MRW em Aveiro, a aumentar o investimento nesta região, no sentido de poder responder com maior eficácia às crescentes

solicitações e exigências dos clientes. Situada em Raso de Paredes, freguesia de Recardães, Águeda, a loja, com cerca de 100m<sup>2</sup>, conta com três colaboradores e duas carrinhas para distribuição.

Presente em Portugal desde 1994, a MRW conta com uma rede de mais de 750 lojas franchisadas, das quais 71 no nosso país.

Fundada em Barcelona em 1977, a MRW comemora este ano o seu trigésimo aniversário. ■

## "Vá descansar com o WhiteOffice"



A WhiteBook ([www.whitebook.pt](http://www.whitebook.pt)), a Esinow ([www.esinow.net](http://www.esinow.net)) e a Coface ([www.coface.pt](http://www.coface.pt)), vão, a partir do dia 18 de Janeiro, lançar uma campanha a nível nacional da versão WhiteOffice 1.26.

Segundo o Presidente e CEO da WhiteBook, Paulo Oliveira, "...queremos com esta campanha, em conjunto com os Parceiros Esinow e Coface, demonstrar aos empresários os benefícios de utilização do WhiteOffice, proporcionando tempo para estarem com a família e a descontraír, sem perder o contacto com a informação e gestão da empresa."

Para Carlos Pinho, Brand Manager da Esinow, responsável pela distribuição do software através da rede nacional da marca Esinow "o WhiteOffice é uma ferramenta comercial estratégica para os decisores das empresas, visto que esta permite aceder à informação de gestão a qualquer hora e em qualquer altura, informação essa que faz a

diferença (...)" Finaliza, com a certeza de quem conhece o produto "é adequado ao tecido empresarial português".

O que é?

O WhiteOffice 1.26 é uma plataforma que tem vindo a ser desenvolvida pela WhiteBook há cerca de três anos, que permite pesquisar em Portugal e Espanha de forma georeferenciada mais de 2.300.000 entidades, ou seja, congregar num mapa geográfico as acções comerciais, as acções de marketing e o potencial de mercado com diferentes critérios tais como: áreas de actividade; volume de facturação; incluindo níveis de risco. O WhiteOffice permite a qualquer PME ter uma ferramenta que a ajude na definição de estratégias de GeoMarketing, pesquisando novos clientes em Portugal e Espanha, visualizar a actividade comercial, entre outras funcionalidades.

Esta plataforma de acesso via Internet, permite a qualquer Administrador, Quadro Superior, Vendedor ou qualquer outro colaborador da organização poder aceder às notícias e eventos da empresa através do módulo de Gestão de Conteúdos; aceder a diferentes

documentos através do módulo de Gestão Documental, visualizar e aceder aos principais projectos para o qual está envolvido através do módulo de Gestão de Projectos e, por último, visualizar e perceber a sua actividade comercial num mapa geográfico através do módulo de Gestão Comercial Georeferenciado.

Mais do que um software de acesso via Internet, o WhiteOffice é uma verdadeira ferramenta de apoio à gestão e decisão das PME's, por apenas 650 Euros.

Para promover esta campanha, será oferecido um fim-de-semana em hotéis e spa's aos empresários que adquirem o WhiteOffice. Para mais informações comerciais, por favor contactar a Esinow, número único nacional 707 10 5009.

Sobre a WhiteBook  
Mais informações em  
[www.whitebook.pt](http://www.whitebook.pt)

Sobre a Esinow  
Mais informações em  
[www.esinow.net](http://www.esinow.net)  
ou por telefone: 22 016 7365

Sobre a Coface  
Mais informações em  
[www.coface.pt](http://www.coface.pt) ■

## PÁTIO DO RECREIO abre loja em Mem Martins



O Pátio do Recreio - Actividades Educativas e Material Didáctico, depois de Ericeira, Parede e Parque das Nações abre a sua 4ª loja de artigos para crianças, desta vez em Mem Martins. Este novo espaço dispõe de uma área comercial com brinquedos em madeira e tecido, material didáctico, telas pintadas à mão, livros infantis, exposição de mobiliário infantil, entre outros. Esta nova loja dispõe também de uma área de actividades educativas e lúdicas onde as crianças podem fazer desenhos, jogos e muitas outras brincadeiras.

O Pátio do Recreio de Mem Martins tem a gerência de Sandra Sousa e tem o objectivo de facultar uma nova oferta diferenciada em termos de material lúdico e didáctico nesta zona.

Este novo espaço tem como intuito tornar-se um espaço de inovação e referência no sector, no qual será

sempre dada a primazia à exploração e experimentação dos artigos pelas próprias crianças e seus agentes educativos.

O Pátio do Recreio situa-se no novo Centro Comercial Atrium Chaby, Loja 19, Av. Chaby Pinheiro, 2725-264 Mem Martins e está aberto todos os dias das 10:00 às 22:00. ■



## Primeira Corretora De Seguros Em Expansão Via Franchising



ACCIVE INSURANCE continua a traçar novos caminhos de inovação, rumo à liderança no mercado de corretagem de seguros a empresas e particulares.

Nesta nova fase do seu crescimento, a rede passa a actuar de forma ainda mais próxima dos seus clientes, mantendo o seu estatuto de entidade idónea e independente face às Seguradoras. A missão central continua, pois, a ser a busca das melhores soluções de seguros aos melhores preços.

O serviço personalizado da ACCIVE é prestado sempre de forma gratuita ao cliente, apostando no seu acompanhamento permanente e na qualidade do atendimento em todas as fases do processo.

A corretora pretende, através do seu know-how, prosseguir na promoção de acordos com seguradoras, sempre de forma independente, continuando a fazer crescer a sua rede de escritórios. A liderança na corretagem de seguros via uma rede de franchisados independentes é agora uma meta cada vez mais próxima.

Com o reconhecimento de corretor do ISP - Instituto de Seguros de Portugal, a ACCIVE INSURANCE oferece um leque global e integrado de soluções

em seguros para empresas e particulares:

- Protecção do Património Empresarial
- Protecção dos Colaboradores da Empresa
- Responsabilidade da Empresa perante Terceiros
- Seguros de Lucros Cessantes
- Seguros Auto
- Seguros Habitação-Responsabilidade Civil
- Viagem
- Saúde
- Vida

Actualmente a rede de lojas Accive Insurance conta com 40 unidades franchisadas, estando já previstas novas aberturas de lojas no início de 2007. ■

Por Dúmia Ferreira

## Mediação Imobiliária: Investimento, estratégia e mercado



O sector da mediação imobiliária encontra-se actualmente representado por várias marcas em regime de franchising, acompanhando a tendência de crescimento da área dos serviços, verificada nos últimos anos. Como é facilmente constatável, o mercado da construção já conheceu melhores dias. O aumento das taxas de juro e o conseqüente abrandamento na procura de habitação têm sido algumas das maiores dificuldades do sector. Representado por várias marcas em franchising, o sector da mediação imobiliária tem respondido a esta tendência das mais variadas formas, diversificando a sua área de



actuação, incidindo na venda de imóveis novos ou usados, procurando uma consolidação do mercado através da diferença no atendimento e na abordagem ao cliente.

De origem francesa e no mercado desde 1981, a Laforêt Imobiliárias é



um exemplo bem sucedido no ramo imobiliário. Em Portugal desde inícios de 2005, conta já com representação nas cidades de Lisboa, Porto, Aveiro, Algés e Cascais, e mais uma agência inaugurada na cidade de Braga depois do êxito alcançado em Vila Verde. À semelhança de outros países da Europa, também em Portugal foram alcançados excelentes resultados. O imobiliário habitacional representa apenas uma vertente do mercado, uma vez que são exploradas também outras áreas, tais como comércios, trespases, terrenos, arrendamento e administração de imóveis. Com um investimento total de 65.000€, um direito de entrada estimado em 20.00€, royalties de exploração entre

7 e 5% e taxa de publicidade nos 2%, dinamismo e visão estratégica são atributos valorizados pela Laforêt. O contrato tem duração de 5 anos com renovação automática por igual período.

Outra sugestão no ramo vem da GMAC Imobiliária. Pertencente ao grupo General Motors e com estratégias bem definidas a nível de expansão no nosso país, o princípio é mesmo operar de Norte a Sul, contando para isso com a abertura de 125 lojas até 2009. O objectivo é alcançar uma maior proximidade, acompanhamento e satisfação do cliente, num mercado



onde muitas das operações realizadas ainda não recorrem à mediação. Numa altura em que é evidente uma estagnação no mercado da habitação nova, a empresa volta-se para o mercado dos usados, explorando também as várias alternativas em termos de segunda habitação, pelo



que, são claros os objectivos de expansão na zona sul do país, mais concretamente no Algarve.

Para quem pretende aderir ao negócio, bons conhecimentos do mercado imobiliário e experiência financeira, são requisitos bastante apreciados. Todos os franchisados podem contar com formação, apoio operacional, acesso a meios técnicos e programas informáticos adequados. O investimento ronda os 75.000€ com um direito de entrada de 22.500€. Os royalties são de 6% e 3% de taxa de publicidade.



Mas, as alternativas não se esgotam por aqui. Focando a sua actividade em novos ou em usados, explorando o mercado em termos de primeira ou segunda habitação, um novo conceito é - nos apresentado pela Imóveisdeluxo que, como o próprio nome indica, nos abre as portas a uma nova orientação no sector da mediação.

De origem portuguesa e constituída em 2005, a opção pelo franchising surge um ano mais tarde, contando já com 6 lojas neste regime. O objectivo é explorar este nicho de mercado, cada vez mais dinâmico e com uma



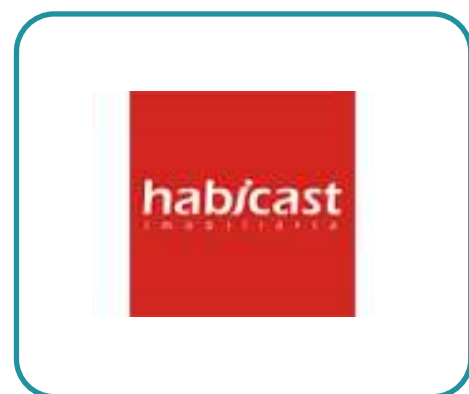
procura cada vez maior.

Avaliadas as necessidades, definidas as estratégias mais eficazes em termos de lucro, a aposta recai num núcleo muito específico de investidores, aqueles cujas consequências mais adversas, associadas ao aumento de taxas de juro, crises económicas ou diminuição do poder de compra, dificilmente se farão sentir. Avaliados estes factores, a conclusão é imediata – a aposta no imobiliário de luxo é um excelente investimento. A procura é diversificada, incidindo tanto em apartamentos como em vivendas, localizadas em grandes áreas, com características específicas, tais como piscinas privadas, jardins ou sauna. Debruçada sobre um nicho de mercado tão específico, a expansão da Imóveisdeluxo não se restringe apenas ao mercado nacional. Muito embora tenha como objectivo definido a cobertura de todo o país, com a abertura de 26 escritórios até 2009, também faz parte dos seus planos a interacção dos imóveis portugueses e brasileiros.

Para usufruir deste conceito totalmente inovador e com uma grande margem de crescimento, o

franchisado poderá contar com o apoio da marca em termos de formação, documentação, marketing, a nível operacional e comercial. O valor do investimento total é de 35.000€ e os royalties de exploração de 1%. Este negócio exclui por completo o direito de entrada e a taxa de publicidade. A duração do contrato é de 6 anos com renovação automática.

Apesar das dificuldades do sector imobiliário, certamente temporário,



factores como imagem, publicidade, comunicação, apoio e acesso ao público influenciaram claramente a forma de muitas empresas de mediação imobiliária se organizarem e se apresentarem no mercado. Com estratégias plenamente definidas em termos de segmentos de mercado e actuando em franchising, os resultados de marcas como Laforêt, Gmac ou Imóveisdeluxo falam por si, fazendo jus ao seu mérito na definição de projectos, na visão a longo prazo, nas políticas de expansão e claro, na capacidade de afirmação junto de consumidores e investidores.

# The Original Poster Company - é fácil, é barato, dá milhões!



"Viatura própria, ambição, tempo para desenvolver o negócio". Assim resume David Ziegler Raimundo, director-geral da Original Poster Company Limites (OPC), os requisitos básicos necessários para quem se queira "aventurar" na área dos cartões de felicitações.

Depois de um estudo de mercado que revelou uma elevada falta de qualidade e variedade no mercado dos cartões de felicitações em Portugal, Rui Cristina e David Raimundo meteram mãos à obra e, em 2006, trouxeram para o nosso país, mais concretamente para Almancil, no Algarve, a OPC.

A OPC foi fundada no Reino Unido, em Fevereiro de 1991. Inicialmente começou a distribuir cartazes e cartões de felicitações. Mais tarde, ainda na década de '90, perante o crescimento do mercado de cartões de felicitações, a companhia centrou-se unicamente na criação, produção e desenvolvimento de cartões de felicitações e no desenvolvimento de uma rede de distribuição de franquistas.

Em 1993 já existiam franquistas em todo o território do Reino Unido, bem como na Irlanda, pelo que a empresa decidiu expandir-se a nível internacional: inicialmente a nível europeu: França, Bélgica, Luxemburgo, Suíça, Holanda, Alemanha, Áustria, Espanha, Itália, e posteriormente os EUA, Canadá, Austrália, Brasil e México passaram a

estar contemplados no portfólio de franquistas, contribuindo para que a OPC se tornasse na maior empresa franquista de distribuição de cartões de felicitações do mundo.

Este conceito está comprovado em sistema de franchising em 17 países, possuindo mais de 270 franquistas que constituem 50.000 pontos de venda mundiais em 28.000 lojas. "É



um sistema de franchising certificado e prestigiado", adiantou ao franchising.pt David Raimundo, director-geral da OPC Portugal. Segundo este responsável, "a OPC possui cartões de felicitações de elevada qualidade e produz todos os meses novos designs, algo que não existia no mercado português até então".

Para o director-geral da OPC, "são várias as grandes vantagens de aderir a este franchising", destacando de entre elas:

- 1 - "O nosso sistema de consignação e a qualidade dos nossos produtos permitem que os nossos franquistas obtenham elevados rendimentos com extrema facilidade e rapidez;
- 2 - Este sistema de franchising assegura não só que o franquista receba um rendimento logo a partir do primeiro mês, como também uma relação empresarial contínua de negócio com elevado número de comerciantes independentes e futuros acordos com redes nacionais;
- 3 - O franchising pode ser gerido através de casa;
- 4 - Horário flexível gerido de acordo com os diferentes estilos de vida".

Fácil e barato.

Outra das vantagens de ser um franquista da OPC é não necessitar de vender os produtos, nem de desempenhar as funções de um vendedor. O franquista apenas fornece, à consignação, os cartões de

felicitações e respectivos expositores aos estabelecimentos comerciais, sem qualquer custo para os comerciantes. Realizará também, mensalmente, visitas aos estabelecimentos, de forma a efectuar o balanço dos cartões comercializados, repôr o stock e obter os rendimentos correspondentes.

Esta proposta é bastante atractiva para os comerciantes, uma vez que, para além dos cartões de felicitações vendidos, não lhe é exigido qualquer custo adicional. Apenas compram o que já venderam. O produto vende-se por si só e apenas terá que receber os lucros.

Como já destacara David Raimundo, o negócio pode ser gerido a partir da sua própria casa, utilizando o seu carro familiar, de médias dimensões. Numa fase mais avançada do negócio, poderá solicitar os serviços de funcionários para, diariamente procederem à reposição de stocks de cartões. A gestão do negócio ficará à sua responsabilidade, dependendo o sucesso do seu franchising unicamente de si. A OPC acompanhará sempre todo o processo, com um programa intensivo de desenvolvimento administrativo, de forma a assegurar a continuidade do seu negócio e a satisfazer as suas necessidades.

Investimento de 25 mil euros.

Segundo David Raimundo, o investimento total ronda os 25 mil euros (24.500 € + IVA), não tem royalties; ficando os potenciais interessados isentos dos custos de publicidade e direitos de autor. O contrato é de 5 anos, renovável.

Na óptica do director-geral da OPC Portugal, "se o franchisado tiver ambição, num espaço de seis meses a um ano tem o retorno do investimento". A OPC conta neste momento com quatro unidades franchisadas em Portugal. "A meta será atingir a cobertura nacional da rede de franchising", estabeleceu o responsável da OPC. ■

## Discurso Directo

*David Raimundo, director-geral da OPC Portugal*

*franchising.pt* - Qual o investimento total, o direito de entrada e os royalties de exploração? E qual a duração mínima do contrato?

*David Raimundo* - Investimento total 24.500 € + IVA; não tem royalties; isenção de custos de publicidade e direitos de autor. Contrato de 5 anos renovável.



David Raimundo e Rui Cristina

- Em quanto tempo o franchisado vê o seu investimento ter retorno?

Se o franchisado tiver ambição, num espaço de seis meses a um ano tem o retorno do investimento.

Quantas unidades franchisadas há em

Portugal de momento? Que meta pretendem atingir no nosso país? Qual a próxima loja a abrir?

Quatro unidades franchisadas em Portugal. A meta será atingir a cobertura nacional da rede de franchising. ■



## 20º Aniversário "Euro e Companhia"



A marca espanhola "Euro e Companhia" acaba de festejar o seu 20º Aniversário na convenção de Madrid a 20 de Janeiro. Foram entregues prémios a franchisados, sendo que, com muito orgulho foi atribuído o prémio de melhor franquia à loja do Porto pertencente a Belmira Godinho da Rua do Heroísmo. É de

salientar que esta marca está perto de atingir as 400 unidades na Península Ibérica ( 35 em Portugal ) e está presente em território nacional desde o ano de 2002.

Foram inauguradas em 2006, 12 unidades e o objectivo a alcançar em 2007 é, segundo o master português, Armando Salgado, ultrapassar as 50 lojas abertas ao público, uma vez que estão previstos 18 novos contratos de franchising em diversas zonas do país. As próximas aberturas serão ainda durante o mês de Fevereiro nas cidades de Matosinhos e Loulé.

O grupo de "Euro y Cia" é também responsável de mais dois conceitos na área de lojas de decoração, a "DT DETALHES" e a "DE COSAS" além de um conceito de moda e complementos a "DESTELLAS". O crescimento específico da marca "EURO E COMPANHIA", traduziu-se na subida do 4º para o 3º lugar no ranking do sector, sendo o seu objectivo alcançar o 1º lugar nesta década. A oferta de artigos para a casa com muito boa relação preço / qualidade, investimento inicial baixo ( 35.000 Euros de média ), contrato inovador, central de compras ágil e 20 anos de experiência no sector são as chaves do sucesso deste conceito.





## RECITONER

Tel. 212 548 490  
FAX 212 548 499  
recitoner@recitoner.pt  
www.recitoner.pt

A RECITONER é uma rede de franchising Portuguesa, especialista na reciclagem de tinteiros e toners para impressoras, faxes e fotocopiadoras e também fitas para impressoras matriciais. No mercado desde 1998, o dinamismo e qualidade da RECITONER foram distinguidos com a certificação ISO 9001, a entrada contínua de novos Franchisados, e uma nova imagem distintamente arrojada.

A RECITONER destaca-se também pela utilização de processos de trabalho certificados e matérias-primas de qualidade, garantindo aos seus produtos reciclados um elevado grau de sucesso e proporcionando aos seus clientes uma excelente relação qualidade/preço.

Contacte-nos para mais informações sobre este negócio ambiental, ainda pouco desenvolvido e com grandes perspectivas de futuro. Reserva já a sua zona para garantir a exclusividade!



## HABI CAST

Imobiliária  
Tel. 219 587 120  
FAX 219 587 138  
info@habicast.pt  
www.habicast.pt

A Habicast, fundada em 1996, iniciou em 2002 o seu processo de expansão em regime de franchising.

Actualmente, a marca conta com mais de 60 lojas de Norte a Sul do País, entre próprias e franchisadas, sendo já a maior rede nacional de franchising imobiliário.

Na senda da inovação, a marca desenvolveu um sistema comercial próprio e original, quer na actividade imobiliária propriamente dita, quer na prestação de serviços financeiros próprios aos seus clientes. Assim, a Habicast está vocacionada para solucionar qualquer problema imobiliário e/ou financeiro decorrente de um processo de compra e venda, através do seu sistema e da sua equipa de profissionais devidamente qualificada e em constante formação.

A Habicast proporciona assim um negócio seguro, cujo retorno pode ser assegurado nos primeiros meses de actividade, com um investimento inicial de 30.000 € (direitos de entrada incluídos).



## THE ORIGINAL POSTER COMPANY

Tel. 289 358 354  
919 385 113  
919 140 875  
FAX 289 358 354  
info@originalposter.pt  
www.originalposter.pt

Um franchising com The Original Poster Company oferece-lhe a oportunidade de definir o seu próprio futuro, com liberdade, autonomia e independência, através de um sistema de franchising compatível com diferentes estilos de vida. Este franchising permite-lhe construir e gerir o seu próprio negócio, sem correr os riscos, desnecessários, de um negócio não experimentado.

Também beneficiará de todo o apoio da maior empresa franchisadora de cartões de felicitações do mundo, um parceiro capaz de lhe fornecer uma experiência única neste ramo.

A grande vantagem de ser um franchisado da OPC é não necessitar de vender os produtos, nem de desempenhar as funções de um vendedor! O franchisado apenas fornece, à consignação, os cartões de felicitações e respectivos expositores aos estabelecimentos comerciais, sem qualquer custo para os comerciantes. Realizará também, mensalmente, visitas aos estabelecimentos, de forma a efectuar o balanço dos cartões comercializados, repor o stock e obter os rendimentos correspondentes.

Esta proposta é bastante atractiva para os comerciantes, uma vez que, para além dos cartões de felicitações vendidos, não lhe é exigido qualquer custo adicional. Apenas compram o que já venderam. O produto vende-se por si só e apenas terá que receber os lucros!



## GO FIT

Tel. 808 20 20 10  
FAX 213142972  
franchising@gofit.pt  
www.gofit.pt

Foi a pensar na saúde da mulher e no seu bem-estar que surgiram os centros de Fitness GO FIT, exclusivos para mulheres a partir dos 15 anos, onde é possível realizar exercício aeróbicos, step e tonificação muscular num circuito em apenas 30 minutos.

O circuito GO FIT é efectuado com aparelhos hidráulicos, fáceis de utilizar e desenvolvidos exclusivamente para mulheres, cujo nível de resistência se adapta à condição física de cada utilizadora sem ser necessário uma adaptação (pesos ou pinos), permitindo executar o circuito de forma segura e eficaz, eliminando o risco de dores ou lesões.

O circuito GO FIT trabalha todos os grandes grupos musculares, ao mesmo tempo que desenvolve a força e tonificação muscular, respeitando o ritmo e condição física de cada pessoa.

As instrutoras de Fitness GO FIT são altamente habilitadas e ajudam as utilizadoras a alcançar os seus objectivos com uma completa série de actividades físicas. Os treinos GO FIT juntam os principais ingredientes necessários num bom exercício estruturado tais como: treino de resistência, actividade aeróbica e exercícios de flexibilidade.



**VEIGAS & VEIGAS**  
**Imobiliária**  
 Tel. 219 540 290  
 FAX 219 596 917  
 marketing@veigas-veigas.pt  
 www.veigas-veigas.pt

Veigas & Veigas é uma marca de referência na mediação imobiliária com um conceito inovador e absolutamente nacional: a propriedade, o conceito, a metodologia de trabalho e a tecnologia.

Surgiu em 1997 com distinção e em 2004, já com 14 agências próprias a funcionar, a marca rapidamente se transformou num franchising de sucesso. Ao longo dos últimos anos tem registado um crescimento contínuo sendo actualmente a primeira rede de franchising em mediação imobiliária no contexto nacional.

A política da Veigas & Veigas de zona exclusiva permite uma relação de maior proximidade com a população local e um conhecimento profundo do mercado, garantindo soluções à medida dos clientes.

O investimento contínuo na formação dos seus colaboradores visa também garantir o melhor atendimento ao cliente. Para o efeito foi criado na sede o Instituto Veigas, onde cada profissional cumpre um plano de formação e apreende o know-how essencial à sua actividade.



**LAFORÊT PORTUGAL**  
 Tel. 226 098 011  
 FAX 226 063 056  
 info@laforet.pt  
 www.laforet.pt

Laforêt pertence a um dos primeiros grupos de serviços no ramo imobiliário da Europa, o Grupo Francês Vendôme Rome.

A primeira agência Laforêt foi criada em 1981 mas, é dez anos mais tarde, que se expande como rede de franquia de mediação imobiliária. Hoje, constitui-se como um dos mais bem sucedidos e experimentados negócios da área.

Em Portugal, a Laforêt pretende integrar parceiros com dinâmica e visão estratégica a fim de partilhar e beneficiar da força do grupo e para que se estabeleça, assim, uma das maiores e mais profissionais redes de agências de mediação imobiliária do país.

Por estes motivos, em Portugal, a Laforêt pretende integrar parceiros a fim de partilhar e beneficiar da força do grupo e para que se estabeleça, assim, uma das maiores e mais profissionais redes de agências de mediação imobiliária do país. Tornar-se parceiro da Laforêt é apostar numa carreira profissional promissora e num negócio de sucesso comprovado.



**DTDETAILHES**  
 Tel. 225 103 570  
 FAX 225 103 570  
 dtdetalhes@iol.pt

DTDETAILHES é uma franquia com mais de 20 anos de in experiência, um conceito de negócio ágil, atractivo, adaptando-se a todas as épocas do ano.

Durante todos estes anos temos comprovado que o perfil dos nossos franchisados não obedece a um único padrão.

Desde a dona de casa ao casal jovem, do investidor que deseja criar uma fonte de rendimento aos pais que montam um negócio para os seus filhos. Todos eles se convertem em empresários do DTDETAILHES.

As lojas têm uma imagem excepcional com uma grande oferta de produtos, variedade de preços e qualidade.

É um negócio adaptado a todas as evoluções de mercados e variantes da economia geral.



**EURO E COMPANHIA**  
 Tel. 225103570/917772210  
 FAX 225 103 570  
 euroecompanhia@iol.pt  
 www.euroycia.com

A empresa EURO E COMPANHIA teve origem em Espanha há mais de vinte anos e está, neste momento, a crescer, expandindo-se agilmente, em Portugal, desde 2001! É uma franquia, essencialmente, vocacionada para artigos de decoração e utilidades para o lar e é conhecida por proporcionar ao cliente artigos com bastante qualidade, excelente design e preços baixos. A central de compras com mais de vinte anos de experiência e o facto de existirem em Portugal e Espanha cerca de trezentas e sessenta lojas EURO E COMPANHIA asseguram a todos os franchisados os melhores produtos ao melhor preço. A imagem da loja é sempre alegre e colorida, com cores que chamam a atenção do cliente final, e a exposição do artigo é, regularmente, feita de forma original, agradável e bastante cuidada.

Considerado em Espanha o melhor franchising nos anos 2003 e 2004, trata-se, sem dúvida, de um bom negócio, pois o investimento necessário é reduzido e o retorno do mesmo acontece rapidamente e de forma segura. Não perca esta oportunidade! Peça mais informações e surpreenda-se!



**IMÓVEIS DELUXO**  
Portugal  
Tel. 960 289 794  
dep.comercial@imoveisdeluxo.com  
www.imoveisdeluxo.com

A imobiliária IMOVEISDELUXO Portugal é um projecto que tem como finalidade principal explorar uma lacuna existente no mercado imobiliário de luxo no território Português e também nos Países Lusófonos.

É uma forte aposta num nicho de mercado que tem vindo a aumentar exponencialmente, todos os anos.

A IMOVEISDELUXO Portugal conduz consigo uma nova concepção de mediação imobiliária que irá agitar o mercado nacional. A IMOVEISDELUXO Portugal opera somente de imóveis de luxo.

A previsão é abrir 20 escritórios até 2009, começando por Lisboa, Porto e Algarve e Madeira, até cobrir todo o território nacional.

A vantagem competitiva da IMOVEISDELUXO Portugal pressupõe antes de mais uma grande oportunidade e constitui em Portugal um enorme mercado praticamente inexplorado. Este tipo de oportunidade reserva as suas maiores vantagens àqueles que as desenvolvem em primeiro, pois, como aconteceu com o Portal imoveisdeluxo.com ocupou o seu espaço de mercado (que actualmente está em crescimento).



**GMAC Imobiliária**  
Tel. 210 970 670  
FAX 213 144 358  
www.gmacimobiliaria.pt  
info@gmacimobiliaria.pt

A oportunidade que esperava para criar o seu negócio

A GMAC Imobiliária Portugal traz consigo um novo conceito de mediação imobiliária que irá revolucionar o mercado nacional. A marca está ligada ao grupo norte-americano General Motors através da GMAC Real Estate, que abre em Portugal o primeiro franchising europeu. A GMAC Imobiliária Portugal opera em todas as áreas do mercado imobiliário: compra/venda de imóveis novos e usados, trespases e arrendamentos.

A previsão é abrir 125 lojas até 2009, começando por Lisboa, Porto e Algarve, até cobrir todo o território nacional.

A vantagem competitiva da GMAC Imobiliária Portugal é um inovador e completo serviço de acompanhamento ao cliente, o Premier Service, que não se esgota com a transacção do imóvel. Nos EUA este programa garantiu à GMAC Real Estate um índice de satisfação do cliente de 94%.

Esta é a oportunidade ideal para investir e crescer ao lado de um parceiro forte. A GMAC Imobiliária Portugal proporciona soluções de negócio que ajudam os seus franchiseados a evoluir, garantindo um conceito assente na qualidade e na inovação do serviço prestado ao cliente, o que permite aos seus parceiros competirem e vencerem no mercado.

Venha integrar a rede da GMAC Imobiliária Portugal e faça parte de um projecto ambicioso, único e vencedor.



**BOTAMINUTO**  
Tel. 214 447 902  
Fax 214 447 904  
botaminuto@sapo.pt

BOTAMINUTO é a única marca do sector a operar em Portugal em regime de Franchising.

Os nossos serviços:

- Conserto de calçado
- Conserto de malas
- Venda de acessórios
- Cópias de chaves
- Cópias de comandos
- Venda de pequenas ferragens
- Impressão de carimbos/cartões,
- Impressão de matrículas/placas.

O seu conceito inovador, baseado na qualidade e na rapidez, mas também no aconselhamento, tem na sua escola de formação um elemento fundamental. A imagem simpática das suas lojas e a satisfação dos clientes, que têm dificuldades em conseguir uma prestação de serviços tão qualificada, granjeia-lhe de imediato a adesão do público.

Isto possibilita que, num espaço de 6 meses, a BOTAMINUTO tenha aberto lojas em alguns dos principais centros comerciais: Lisboa (Amoreiras Shopping Center e Galerias Atrium Saldanha), Oeiras (Oeiras Parque), Algés (Dolce Vita Miraflores) e Porto (Shopping Cidade do Porto), e prevê novas aberturas na Amadora, Setúbal, Viseu, Leiria, Porto, Viana do Castelo e Coimbra.



**OCASIÃO DO SOFÁ**  
Tel. 229 812 823/800 206 705  
Fax 229 812 825  
centra\_pt@ocasiaodosofa.pt  
www.ocasiaodosofa.pt

A Ocasiaão do Sofá é um franchising de venda de Sofás e Complementos, as suas lojas caracterizam-se por ter uma grande variedade de produtos, sendo lojas com áreas nunca inferiores a 450 m2. Temos uma produção própria de sofás o que nos garante um produto exclusivo. Temos actualmente 22 lojas em Portugal e 16 em Espanha.

