

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

# FEDM

FRANCHISING DIGITAL MAGAZINE

Edição Nº 11 / 2007

*HOME INSTEAD  
SENIOR CARE*

Para tratar bem  
de quem mais  
amamos

*PANO BOUTIQUE:  
Sinalética  
inovada*

1ª Edição  
PRÉMIOS de  
Franchising

Distribuída  
a 10.000  
assinantes

# NOVAS IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

Edição exclusiva

[franchising.pt](http://franchising.pt)  
portal dosucesso

Saiba mais...

CONHEÇA AS GRANDES NOVIDADES EM DESTAQUE

## PANO BOUTIQUE: A Sinalética em inovação...



PANO BOUTIQUE, é uma rede de lojas com estruturas ligeiras, dotadas de instrumentos de alta tecnologia, com cargas sociais quase inexistentes.

### UMA PROFISSÃO APAIXONANTE

Nossa especialidade : A sinalização dos comercios, artesões, limitadas, PME& PMI.

PANO BOUTIQUE, tem a possibilidade de fabricar e colocar numa loja adesivos cortados.

PANO BOUTIQUE, intervem em todas as actividades para marcar, indicar, informar, sinalizar, sobre qualquer tipo de suporte.

PANO BOUTIQUE, conta com meios de produção instantâneos para satisfazer a evolução do mercado. PANO BOUTIQUE é o futuro da comunicação visual.

PANO BOUTIQUE, é a rapidez no tratamento das encomendas (marcagem ao minuto), vantagem e segurança de desconto de tempo entre o pedido, a encomenda e a entrega: Múltiplas vantagens para o cliente e com certeza para a tesouraria da boutique.

Da mais de actividade de sinalização, as lojas PANO BOUTIQUE, podem encarregar-se de prestações complementares seguintes :

- Venda de cartas de visita, carimbos e placas gravadas Serigrafia e impressão numerica

- Personalização em todo o tipo de suporte têxtil.

- O mercado PANO BOUTIQUE é imenso e inclui também as montras dos comercios, os parques automovêis utilitarios, paineis de informações, banderolas...

E principalmente um mercado « business to business » destinado aos comerciantes, artesões, limitadas, PME & PMI, redes nacionais, industrias, profissionais imobiliários, organizadores de eventos, câmaras, administrações .



### OS MEIOS

O corte dos filmes adesivos é realizado por meio de mesas de cortes, ditas « plotter », assistidas por computador. Simples no uso, fiável e com um bom desempenho, ferramentas e equipamentos que PANO BOUTIQUE propõem aos seus concessionários, é para lhes permitir de serem eficazes e competitivos.

Meios comerciais e humanos A « cabeça » da rede se consagra em desenvolver a interactividade e a boa convivência entre os concessionários Poêm à disposição os equipamentos para desenvolverem a economia da loja :

desde novembro 2004, a nossa rede Internet facilita o intercâmbio nos recursos documentais e da experiência de cada nós.

Um departamento « Grandes Contas » encarga-se de negociar os contratos nacionais a favor de todos o concessionários. Com efeito, os Directores do Marketing dos grandes grupos e das redes encontram uma resposta apropriada aos problemas de fabricação e de logística para todos os assuntos de sinalização com esse novo Departamento. Um só e único interlocutor, só uma factura, a pesar de varias obras através do país. Após das obras, cada PANO BOUTIQUE factura o Departamento Grandes Contas proporcionalmente a parte das obras realizadas. ■

## FICHA TÉCNICA

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

**Editora**  
Cenária - Comunicação e Multimédia  
geral@cenaria.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



## 50 MIL BALÕES INVADEM PORTUGAL - Veigas Imobiliária comemora décimo aniversário com mancha verde



Para comemorar os seus primeiros 10 anos de vida e o arranque da sua nova campanha de imagem, a Veigas Imobiliária desafiou a sua rede de agências para que, na noite de 30 para 31 de Março, crie uma «mancha verde» de balões, espalhada por todo o território nacional. O efeito visual desta iniciativa resultará numa enorme concentração de balões,

espalhados à volta das suas agências. Cerca de 250 colaboradores da Veigas Imobiliária unem-se desta forma para comemorar os primeiros 10 anos de vida do projecto. A imobiliária iniciou actividade em 1997 na zona da Grande Lisboa e hoje conta com 50 agências em Portugal. Dentro dos seus próximos objectivos de expansão estão agora os mercados de Espanha, México e Brasil.

### Sobre a Veigas Imobiliária

O início da Veigas Imobiliária data de 1997 e esta rede de intermediação é já a maior de origem nacional a operar em Portugal: tanto o capital da empresa, como a tecnologia associada

e o seu conceito de funcionamento são de origem nacional. Em 2006, a Veigas Imobiliária registou um volume de facturação de 4,4 milhões de euros, um crescimento de 47,33% face ao exercício anterior. No último ano de 2006, a Veigas Imobiliária foi responsável pela celebração de 1.169 escrituras referentes à compra/venda de imóveis.

A rede detém actualmente 50 lojas no mercado português, cobrindo as zonas da grande Lisboa, Porto, Litoral, Alentejo e Madeira e abriu a sua primeira loja, em Madrid, em Julho de 2006.

Para mais informações:

Miguel Gomes Pereira 93 8720328 ■

## Dez mil exemplares distribuídos pelas lojas da rede imobiliária



O OJE anuncia que foi escolhido pela Century21, a maior rede imobiliária do mundo, para desenvolver uma acção de comunicação de grande impacto, denominada «Mercado de Sábado». Esta acção, que começa já em Março e se estenderá até ao final deste ano, implica uma comunicação dirigida a todos os potenciais compradores de casas, convidando-os a visitar, no último Sábado de cada mês, um conjunto de imóveis comercializados através da rede Century21. Para esse efeito, a imobiliária põe à disposição dos potenciais clientes um agente imobiliário da Century 21, nesse Sábado, para mostrar os imóveis em causa.

Para maximizar o impacto da campanha em questão, será utilizado um formato inovador de publicidade, no plano de capa do OJE. Serão distribuídos, pelas lojas da Century 21, 10 mil exemplares deste jornal, a que se somam as 23 mil assinaturas que o OJE actualmente verifica.

Ricardo Sousa, administrador da Century 21 acredita que com esta acção «vamos criar condições para que os proprietários vendam as suas casas num espaço muito curto de tempo». A escolha do OJE como veículo para esta acção teve a ver «com o facto de o conceito do jornal ser inovador e de deter a maior circulação junto dos quadros de empresas. Acreditamos que vamos atrair muita gente ao “Mercado de Sábado” com esta acção», conclui Ricardo Sousa.

Já Tiago Cortez, administrador-delegado da Megafin, diz «ser uma

honra ter a maior marca mundial do sector imobiliário a fazer esta aposta no OJE, ainda para mais porque esta iniciativa vai permitir alargar a nossa distribuição».

### Sobre o OJE

O OJE é um diário de economia e negócios lançado no final do primeiro semestre de 2006 e que resulta de uma parceria entre os seus accionistas – MNF Capital e quadros promotores – e o diário londrino CITY AM. O OJE já circula diariamente com 23.500 assinaturas, em mais de 950 empresas de forma directa e em mais de 2.000 empresas de forma indirecta na área da grande Lisboa, Porto e Coimbra.

### Sobre a Century 21

A Century 21 é a maior rede imobiliária do mundo. Em Portugal desde 2003, conta já com 49 lojas abertas e espera ser líder de mercado a partir de 2009. ■

## HOME INSTEAD: Para tratar bem de quem mais amamos



Muitas famílias deparam-se com uma dificuldade: cuidar dos seus entes queridos idosos ou dependentes e proporcionar-lhes a qualidade de vida que merecem. A Home Instead Senior Care tem a solução para estes casos, permitindo a permanência no ambiente familiar, com todos os cuidados necessários.

A Home Instead Senior Care, líder mundial na prestação de serviços não clínicos de acompanhamento e apoio doméstico a idosos e dependentes, tem disponíveis em Portugal diversos serviços que permitem manter os idosos no seu ambiente familiar.

A empresa presta um leque muito abrangente de serviços que vão do simples acompanhamento (para pessoas cuja grande preocupação é a solidão e a insegurança), até à preparação de refeições, lembrança de medicação, transporte e acompanhamento a consultas,

pequenas tarefas domésticas, apoio nocturno, cuidados de higiene pessoal, apoio a acamados e recuperação de doenças ou intervenções cirúrgicas. A Home Instead tem também parcerias com empresas de cuidados médicos e similares, às quais os clientes podem recorrer sempre que necessário.

Os serviços são totalmente adaptáveis às necessidades dos clientes. Tanto é possível prestar um serviço pontual (por exemplo um fim-de-semana ou uma noite em que a família tenha um compromisso) como manter um serviço regular e diário (24 horas por dia e 365 dias por ano). Aliás, a flexibilidade é uma das maiores vantagens apresentadas, pois o objectivo é que a pessoa se sinta bem e com qualidade de vida, mas sem compromissos rígidos. Antes de mais, existe a preocupação em ajudar os clientes e as suas famílias através do carinho e dedicação que as CAREGivers – as Ajudantes Familiares da Home Instead - podem oferecer.

Para mais informações sobre os serviços da Home Instead e a marcação de uma visita gratuita e sem compromisso, contacte o 808252 000.

### Sobre a Home Instead Senior Care

A Home Instead Senior Care é uma empresa de prestação de serviços não-médicos de acompanhamento e apoio doméstico para os idosos e dependentes.

Criada em 1994, a Home Instead Senior Care possui actualmente cerca de 700 escritórios, com presença em Portugal, Estados Unidos, Canadá, Japão, Austrália, Irlanda, Nova Zelândia, Inglaterra, Taiwan e Espanha. Foi considerado o melhor franchising americano em 2001, na área do Apoio Social, e tem ganho diversos prémios empresariais e comunitários, nomeadamente uma importante distinção relacionada com o seu programa de apoio a doentes de Alzheimer. No ano de 2003,

Portugal foi o primeiro país europeu a acolher a Home Instead Senior Care. Neste momento existem onze escritórios em actividade, que asseguram os serviços nas áreas de Oeiras, Cascais, Leiria, Monção, Santarém, Madeira (Funchal), Setúbal, Açores (Ponta Delgada), Almada, Torres Novas e Lisboa. Durante o ano de 2007 estão previstas novas aberturas.

## RECITONER: Novas embalagens e com apoio social



Os toners passaram a ser entregues com novas embalagens de melhor qualidade, esteticamente mais bonitas, mais apelativas comercialmente e, por cada uma utilizada por nós ou os nossos franchisados, contribuímos com 25 (vinte e cinco) cêntimos para a APCL – Associação de Paralisia Cerebral do Núcleo de Lisboa.



## Iniciativa inédita, a realizar a 17 Maio, em Lisboa



A NEGÓCIOS & FRANCHISING (N&F) – segunda revista de Economia mais lida em Portugal publicada pelo Instituto de Informação em Franchising (IIF) – promove e organiza a primeira edição dos Prémios de Franchising, a realizar no próximo dia 17 de Maio em Lisboa, a mais importante nomeação no mercado do Franchising em Portugal que tem como objectivo distinguir anualmente as melhores redes no sector dos Serviços, Comércio e Restauração, bem como as marcas

com melhor projecção internacional, estratégia na Internet e Inovação das redes afiliadas.

Segundo a Editora da N&F e coordenadora do projecto, Isa Amaral, “os prémios pretendem distinguir as melhores práticas de franchising e a capacidade inovadora das redes que operam em Portugal. O nosso objectivo passa igualmente pela promoção e divulgação junto do mercado português do dinamismo, da criatividade e da gestão de vários empresários que fazem das marcas portuguesas, marcas globais ao apostarem na expansão fora de portas.

Recebemos 79 inscrições às sete categorias, tendo 65% das marcas cumprido os requisitos de candidatura. Neste momento estão em competição 52 marcas, que representam cerca de 2000 unidades de negócio a operar em Portugal”, sublinha.

Refira-se, de resto, que a auditoria do processo de selecção dos finalistas dos prémios é garantida pela SGS – líder mundial nas áreas de Inspeção, Verificação, Análise e Certificação –, sendo da sua responsabilidade a execução e coordenação do inquérito de satisfação dos Franchisados e das redes candidatas, selecção das cadeias melhor classificadas em cada sector e a auditoria da selecção efectuada pelo júri dos premiados nas categorias Melhor Projecção Internacional, Melhor Estratégia na Internet e Inovação.

Para além da colaboração da SGS Portugal, esta iniciativa conta também com a colaboração da United Studios – empresa de design e publicidade de serviços integrados - que apoiou na definição e implementação da estratégia de comunicação dos Prémios, assim como desenvolveu o logótipo, que será a imagem de marca durante os próximos anos. ■

## Habicast inaugura 3 novas agências.



A maior rede portuguesa de franchising imobiliário prossegue a sua expansão. Para o corrente ano, os planos da Habicast prevêem a abertura de mais 25 agências e ainda o arranque das operações em Espanha. No mês de Março foram inauguradas

três novas lojas da marca, nas localidades de Caldas da Rainha, Benavente e Faro.

Caldas da Rainha  
Av. General Pedro Cardoso, Bloco 4,  
R/C Dto

Tel. 262 836 315  
caldasrainha@habicast.pt  
www.caldasrainha.habicast.pt  
Benavente

Largo Nª Senhora da Paz, 9  
Tel. 263 516 294  
benavente@habicast.pt  
www.benavente.habicast.pt

Faro  
Rua da Alameda, 3  
Tel. 289 829 482  
faro@habicast.pt  
www.faro.habicast.pt  
*Esta é a sua casa!*



## MRW apoia a cultura



Mais de 1000 livrarias e editoras, incluídas em Plano Ajuda Cultura, beneficiam de descontos de mais de 70% nos seus envios para Portugal e Espanha e 20% nos internacionais

A MRW, líder ibérico no transporte urgente de documentos e pequenas encomendas, acaba de ultrapassar as 1000 livrarias e editoras incluídas em Plano Ajuda Cultura. Através deste plano de responsabilidade social a empresa apoia a difusão cultural, oferecendo elevados descontos para o transporte de livros.

Seguindo uma política inovadora e diferenciadora de responsabilidade social empresarial, em 2002 a MRW dava o seu primeiro passo no apoio à cultura, com a criação do Plano Ajuda Cultura.

Dirigido a livrarias e editoras, este plano visa apoiar na expedição de livros, oferecendo a possibilidade de realização desses envios nacionais e para Espanha com um desconto superior a 70%, e internacionais com desconto de 20%.

Para poder beneficiar do Plano Ajuda Cultura, basta que a livraria ou editora remeta ao departamento de Acção Social e Comunicação da MRW uma carta de solicitação, acompanhada por

cópia de documento com o Código de Actividade Económica (CAE) que comprove a sua área de negócio.

Todos os envios Plano Ajuda Cultura beneficiam das mesmas características de qualidade e garantias de um serviço comercial Urgente MRW.

Segundo o último relatório de responsabilidade social a MRW destinou, em concreto, ao Plano Ajuda Cultura, 1.176.966 euros.

Actualmente, são 11 os Planos de Acção Social que a MRW oferece a diferentes colectivos mais desfavorecidos ou que merecem uma atenção particular. ■

## Capital Credit procura novos parceiros para sua internacionalização



A Capital Credit, empresa espanhola especializada em soluções financeiras, escolheu Portugal para iniciar o seu processo de internacionalização. A financeira está à procura de potenciais parceiros para a sua rede em franquias, e dispõe de um variado leque de vantagens. A Capital Credit propõe soluções que vão desde o apoio permanente de profissionais das áreas financeira e jurídica até produtos inovadores que respondem às mais diversas necessidades do mercado.

Nascida em Barcelona, capital económica de Espanha, a Capital Credit é uma consultora bancária com filosofia de mediador. Esta financeira oferece aos seus clientes produtos financeiros que se adequam, tanto às

suas necessidades, como às suas possibilidades. A empresa trabalha directamente com as principais entidades bancárias, financeiras e de outra índole, tanto nacionais como internacionais, oferecendo apoio ao nível da intermediação financeira nas mais diversas circunstâncias. Estas parcerias garantem que os seus clientes tenham à sua disposição a ajuda de uma equipa especializada de economistas, consultores, bancários e analistas que aposta claramente numa relação de futuro com os mesmos.

Vantagens da Capital Credit para o Franchisado:

- Poupança. Evitar pagar as elevadas remunerações que iria pedir o profissional altamente qualificado;
- Rapidez. Colocação em marcha das suas operações desde o início da actividade;
- Eficácia e equipa humana. O apoio dos analistas e juristas (em contacto directo com o franchiser) desde a

abertura do franchise;

- Marketing. Estratégias de comunicação e publicidade já desenhadas e aprovadas, com resultados imediatos;
- Novos produtos. Beneficiar da captação contínua de novos produtos que vão surgindo segundo as necessidades do mercado;
- Formação. Cursos de formação e de reciclagem para cada um dos seus trabalhadores. Atenção personalizada;

A aposta na rede de franquias é, para a Capital Credit, uma aposta comprovada e de baixo risco com alto potencial de rentabilidade. Baseando-se na experiência adquirida no mercado espanhol, a financeira estima abrir, em Portugal, 75 lojas até ao fim de 2008. Cumprido esse objectivo, a expansão avançará para Itália, Polónia, Inglaterra e posteriormente para a América Latina e Estados Unidos da América. ■

## GMAC Imobiliária Portugal abre nova loja em Oeiras



A GMAC Imobiliária Portugal, rede pertencente ao grupo General Motors, inaugurou mais uma Loja na Grande Lisboa mais concretamente em Oeiras.

A GMAC Imobiliária Oeiras abriu as portas a 01 de Março de 2007. Liderada por Vera Gregório, Nuno Gregório e Arnaud Denis, esta Loja da GMAC Imobiliária Portugal está determinada em alcançar o sucesso apostando, para isso, num serviço de qualidade e na potencialidade do mercado da zona de Oeiras

“É um concelho muito agradável para viver, onde se prima pela qualidade

ambiental e onde se tem investido fortemente no desenvolvimento do tecido empresarial, com a existência de Pólos Tecnológicos e Empresarias de peso a nível Nacional, como o Tagus Park Lagoas Park e Quinta da Fonte.

É um concelho que actualmente consegue gerar movimentos pendulares diários nos dois sentidos. Longe de ser um concelho dormitório, detém uma enorme capacidade de criação de emprego e de rendimento..”

A inauguração de mais esta loja



enquadra-se na estratégia de expansão da rede para este ano, que consiste em marcar presença de Norte a Sul do país fortificando o número de Lojas na zona da Grande Lisboa. Novas aberturas estão previstas a breve trecho nomeadamente para as ilhas onde Ponta Delgada receberá a GMAC imobiliária Açores e para o Funchal onde abrirá a GMAC Imobiliária Madeira. No continente abrirão ainda as portas a GMAC Imobiliária Miraflores e GMAC Imobiliária Faro.

Desenvolvendo a sua actividade no segmento estratégico do mercado imobiliário residencial, escritórios e comercial a GMAC Imobiliária Oeiras aposta na diferenciação através da prestação de um serviço de qualidade, consubstanciado no Premier Service, sendo esta uma das mais valias credíveis para a fidelização do cliente, bem como para a conquista de um lugar de destaque face à concorrência.

## Novo Franchisado BEVINCO Leiria



A formação do novo franchisado Bevinco Leiria tem decorrido desde o passado dia 12, no escritório da PoçoConsulting, empresa detentora do Master Bevinco para Portugal.

Ricardo Nascimento, com larga experiência no sector hoteleiro há mais de 10 anos é o novo responsável

pelo franchising da Bevinco para o distrito de Leiria. O escritório vai estar localizado nesta cidade, o que proporciona um acompanhamento mais próximo dos potenciais e actuais clientes.

Com 13 unidades a operar em Portugal, a Bevinco promete surpreender, reforçando ainda mais a sua rede nacional, consolidando o seu sucesso mais do que comprovado pela enorme carteira de clientes a nível

nacional e pelo atendimento prestado a estes.



## Multivector parceiro exclusivo para integração desta tecnologia



A BySide anuncia que a Century21 acaba de adoptar no seu endereço [www.century21.pt](http://www.century21.pt) a solução BySide WebCare, com o objectivo de agilizar os contactos, via telefone ou «webchat», entre os utilizadores deste «site» e os consultores comerciais desta rede de intermediação imobiliária. Através da utilização da tecnologia da BySide, implementada pela Multivector, a Century21 oferece agora aos seus potenciais clientes a possibilidade de serem imediatamente contactados, via telefone ou «webchat», pelos consultores comerciais da Century21. Enquanto navegam pelo «site» da empresa, os potenciais clientes da empresa observam uma janela estrategicamente colocada ao lado de cada imóvel e que os questiona sobre se pretendem ser contactados para o seu telefone fixo, móvel ou «chat», sem quaisquer custos adicionais, com o intuito de obterem mais informações

ou esclarecimentos sobre os imóveis que pesquisaram e nos quais estão interessados. Logo que recebam indicação nesse sentido, os consultores comerciais da Century21 falam, via telefone ou «webchat» com os seus potenciais clientes, esclarecendo todas as dúvidas levantadas então por estes.

Com esta agilização do canal online, a Century21 fica na linha da frente das novas tendências das comunicações IP e torna-se a primeira empresa portuguesa a introduzir esta novidade de relacionamento comercial no seu site. A Multivector é o parceiro da BySide no projecto de agilização dos canais comerciais «online» de empresas de imobiliário, que pretende estender esta tecnologia de contacto comercial activo a todo o mercado imobiliário.

«Esta parceria materializa a aposta BySide, no sector imobiliário, na ligação entre os mundos online e offline. O WebCare permite ao mediador olhar para o site Internet como uma ferramenta activa de vendas que gera clientes e permite uma interacção total com os mesmos», refere Vítor Magalhães,

director da BySide.com.

Para Ricardo Sousa, responsável pela Century21 em Portugal, «a aposta no WebCare acontece porque somos a maior e mais reconhecida marca de mediação imobiliária do mercado e isso obriga-nos a privilegiar sempre a inovação como um factor distintivo». Segundo Paulo Fernandes, director-geral da Multivector, «o WebCare é um passo em frente no nosso compromisso de oferecer o melhor aos nossos clientes. Com este instrumento, as imobiliárias maximizam o retorno dos seus investimentos na Internet».

Sobre a BySide

A BySide é uma marca da MadeToWork, Telecomunicações e Sistemas de Informação, empresa sediada no Porto e especializada em soluções avançadas para o mercado publicitário na Internet, que conta com a experiência, de mais de oito anos, dos seus fundadores em tecnologia e telecomunicações. A BySide.com tem como objectivo gerar «leads» de vendas para os seus clientes, transformando contactos em clientes e aumentando a fidelização dos clientes já existentes. ■

## Aerosoles prossegue o objectivo de 150 lojas em 2007

O presidente do maior Grupo português de calçado, Artur Borges Duarte irá inaugurar na próxima sexta-feira, 23 de Março, mais uma loja Aerosoles em Madrid, a quarta loja da marca na capital espanhola e a 112ª na Europa.

O novo ponto de venda exclusivo situado numa das artérias comerciais mais nobres de Madrid - calle Fuencarral -, resulta do plano de expansão da rede de retalho da marca nas principais cidades da Europa e do Médio-Oriente.

Neste momento, a Aerosoles detém lojas em Portugal, Bélgica, Croácia,

República Checa, Grécia, França, Israel, Itália, Holanda, Espanha, Suíça, Arábia Saudita e Emirados Árabes Unidos.

Em 2007, o Grupo irá investir 10 milhões de euros na abertura de mais de 40 lojas e encerrará o ano com 150 pontos de venda exclusivos. ■



## IMÓVEIS DE LUXO INAUGURAM SEDE EM BRAGA



Imóveisdeluxo®, rede pertencente ao grupo TAGFM, orientada para o segmento alto, inaugurou no passado dia 16 de Março as suas novas instalações em Braga, onde irá funcionar a sua Sede.

Estas novas instalações enquadram-se, na estratégia de expansão da rede, que tendo em vista marcar presença



de Norte a Sul do país, bem como em África e no Brasil, onde já conta com um escritório em Florianópolis.

Imóveisdeluxo® Portugal abriu o seu primeiro escritório em Braga no passado mês de Agosto de 2006, tendo a partir daí sentido necessidade de criar um novo espaço, devido à forte procura e por conseguinte ao alargamento da sua rede de Franchisados. Está previsto para os próximos 2 meses a inauguração de mais 5 escritórios no sistema de Franchising.

Liderada por Tiago Magro e Marco Costa, estes como responsáveis pela marca, entenderam ser necessário criar um novo espaço para melhor poderem desenvolver a actividade de Mediação Imobiliária.

Nesta inauguração estiveram presentes, para além dos responsáveis de todos os escritórios da rede, várias individualidades ligadas à construção, sector Bancário, Mediadoras imobiliárias, bem como alguns parceiros comerciais.

Para Manuel Viana responsável pela expansão e coordenação do grupo, a inauguração deste novo espaço é o consolidar sustentado da marca, pois “cada vez mais perto dos nossos clientes, de forma a podermos fornecer os serviços e programas que os nossos agentes merecem”.

O responsável afirmou que todos os Franchisados, apresentam o curriculum ideal, que vai desde o conhecimento da legislação que regula a actividade, à experiência financeira e, naturalmente, detentores de um conhecimento profundo do mercado de Mediação Imobiliária.



## Esinow lança Backoffice informático para PME's



JÁ ESTÁ ON-LINE UM SERVIÇO INOVADOR,

ESPECIALIZADO NO APOIO A UTILIZADORES DE INFORMÁTICA.

Sempre que surge um problema nos sistemas informáticos das empresas, a primeira pergunta que se faz de imediato é... e agora?!

Para dar resposta a esta e outras dúvidas, surge o eagora.pt, uma plataforma centralizada desenvolvida pela ESINOW que disponibiliza apoio técnico imediato, bem como ajuda na resolução de problemas e no desenvolvimento de soluções.

O eagora.pt consiste num serviço de

apoio a utilizadores de informática sob a forma de Help Desk, actuando a diferentes níveis em proveito dos seus clientes, deixando-lhes mais tempo disponível para o que é realmente importante: o negócio.

Com o eagora.pt, as PME's passam a contar com um backoffice informático fiável e eficaz, desenvolvido para simplificar a vida dos utilizadores:

- Acesso telefónico directo
- Envio dos Pedidos de Assistência por e-mail
- Colocação e acompanhamento online de pedidos de assistência
- Deslocação às instalações do cliente para resolução local dos pedidos
- Acesso a base de dados de conhecimento em constante desenvolvimento

Para ficar a conhecer todas as

vantagens e forma de funcionamento desta solução inovadora visite o site [www.eagora.pt](http://www.eagora.pt), on-line desde o dia 25 de Fevereiro.

Com o lançamento deste novo serviço, a ESINOW prova uma vez mais que está na vanguarda das Tecnologias de Informação e Comunicação, respondendo com eficácia às exigências de modernização das organizações e ajudando os seus clientes e parceiros a criar vantagens competitivas para os seus negócios.

Partner da Holding Onebiz, que agrupa várias marcas de consultoria especializada, a ESINOW actua, de forma integrada, nas seguintes áreas:

- e-Business e Criatividade Digital
- Software
- Comunicações e Hardware
- Outsourcing
- Gestão de Projectos

## Creative Minds - Vocacionada para o franchising

**CREATIVE MINDS**

communication & business consulting

A Creative Minds, empresa de consultoria em comunicação, marketing e gestão, acabou de lançar um pacote especialmente vocacionado para redes de franchising. A empresa propõe-se a gerir toda a comunicação das marcas, de forma a garantir uma imagem coerente e eficaz.

O novo pacote de serviços, especialmente concebido para redes de franchising, equivale a um Departamento de Marketing e Comunicação completos. Ou seja, estão incluídos serviços como a realização de newsletters electrónicas, assessoria de imprensa, relações públicas, estratégia de

marketing, planeamento de meios, organização de eventos, design, entre outros. Além disso, a Creative Minds auxilia ainda a comunicação local, de forma a garantir que todos respeitam as regras definidas pelo Master / Franchisador. Ou seja, uma equipa completa e multidisciplinar a trabalhar com cada rede de franchising.

Segundo Paulo Domingues, Director-Geral da Creative Minds, "gerir uma rede de franchising encerra inúmeros desafios, entre os quais se conta a necessidade de ter uma comunicação e uma imagem coerentes e uniformes. A nossa equipa irá desenvolver uma estratégia específica para cada marca, de acordo com os objectivos e posicionamento pretendidos. Depois, irá assegurar a implementação de todas as acções, a nível nacional. Esta é a única forma de garantir que todos os elementos da rede funcionam em

harmonia".

Para agendar uma reunião sem compromisso com um dos consultores da Creative Minds, ligue para o 218943009 ou envie um e-mail para [consultoria@creative-minds.pt](mailto:consultoria@creative-minds.pt).

Sobre a Creative Minds

A Creative Mins é uma empresa de consultoria em comunicação, marketing e gestão sediada em Lisboa. Garante todos os serviços relacionados com a comunicação, através de diversos pacotes de serviços. Existem seis pacotes de serviços predefinidos (e adaptados a diversas necessidades), havendo ainda a possibilidade de serem criados pacotes personalizados. As relações estabelecidas entre a Creative Minds e os clientes são de verdadeira parceria, pois fomentam-se as relações continuadas, em detrimento das pontuais. ■

## Primeira Conferência Europeia ACTION Coach em Portugal

**ActionCOACH**  
business coaching

A excelente receptividade da ACTION COACH junto do mercado das PME's nacionais e o ritmo de crescimento do modelo de consultoria de gestão assente na máxima "Abundância mundial através da reeducação empresarial", colocam Portugal na primeira linha da expansão internacional da marca com resultados que superam os objectivos traçados inicialmente, numa altura em que as PME's portuguesas procuram dar resposta aos novos desafios económicos, encontrando soluções no business coaching para o reforço do seu posicionamento, competitividade

e resolução de problemas profissionais e pessoais.

De acordo com o director-geral da ACTION em Portugal, Paulo de Vilhena, "a grande vantagem do nosso método de trabalho é assentar numa abordagem transversal a todo o modelo de negócio, das vendas ao marketing, às áreas financeira e operacional, utilizando sistemas testados por mais de 1200 coaches, em todo o mundo, ao longo de 14 anos, que garantem a previsibilidade dos resultados.

Por esse motivo, fazemos um balanço positivo do nosso primeiro ano de actividade.

Em 10 meses, atribuímos 10 licenças que nos permitem estar hoje em várias zonas estratégicas do litoral,

desde a Grande Lisboa, Torres Vedras, Figueira da Foz, Aveiro, Porto a Barcelos".

Identificado como a segunda indústria de maior crescimento nos próximos 10 anos, o Business Coaching surge vocacionado para a realidade das PME's. "Sabemos hoje que, no mundo inteiro, 40% das empresas entram em falência no primeiro ano; 80% nos primeiros cinco anos e das 20% que sobrevivem, mais de 80% entram em falência nos cinco anos seguintes. Portanto, apenas 4% das empresas sobrevivem em mais de dez anos. Daí que o investimento na área do Coaching&Mentoring deva ser encarado como prioridade", conclui Paulo de Vilhena. ■

## EXPANSÃO NACIONAL DO MINHO AO ALGARVE



\*15 novos franqueados são os objectivos para 2007

\*Ferramentas de MKT online revelam grande dinamismo

\*Expansão da marca a nível internacional próxima das 800 Agências

Dois anos após a entrada da marca em Portugal, a Laforêt Immobilier consolida em 2007 a actividade no nosso país com 9 agências em funcionamento - Algés, Aveiro, Cascais, Lisboa Av. Roma, Lisboa Campo de Ourique, Lisboa Expo, Portimão, Porto Campo Alegre e Vila

Verde – e 8 em fase de abertura – Almancil, Barcelos, Braga Sé, Braga (S.Vitor), Coimbra Almedina, Parede, Ponte de Lima e Porto Parque da Cidade –, um crescimento que vai de encontro à estratégia definida inicialmente para a consolidação de uma rede de âmbito nacional, sempre presente de norte a sul do país.

Rui Gomes, Director de Expansão em Portugal, destaca a importância da marca ter duplicado o número de unidades da rede, em 2006, “um ano bastante positivo para o nosso desenvolvimento que coincidiu com a afirmação das primeiras agências em funcionamento, a nível local e regional. A adesão de 15 novos franqueados e uma rede nacional de 30 agências são em 2007 as nossas coordenadas. Para isso, a Laforêt

Immobilier está a investir fortemente nas ferramentas de marketing e comunicação online, dinamizando a informação web e aproximando a rede de agências do consumidor através de uma ligação directa via , pesquisando agencias ou através do seu link, por exemplo :”, destaca.

Refira-se, de resto, que a nível internacional, a marca Laforêt Immobilier fechou 2006 com um volume de negócios na ordem dos 200 milhões€, ultrapassando recentemente as 780 agências em funcionamento, estando prevista a abertura da 800.<sup>a</sup> agência em Portugal, a acontecer na cidade de Coimbra no próximo mês de Abril, reforçando assim a sua posição entre os líderes do mercado imobiliário europeu. ■

## Tratamento inovador no combate às estrias



As estrias são pequenas cicatrizes que surgem na pele, após um fenómeno de distensão (por exemplo, gravidez ou alteração brusca de peso). São marcas inestéticas que, até há bem pouco tempo atrás, eram irreversíveis. Actualmente, já existem métodos que permitem acabar com elas ou, pelo menos, atenuá-las. Na DermoClinics, uma combinação de tratamentos permite finalmente voltar a ter uma pele perfeita, sem estrias!

O tratamento começa com o ClinicPeel, que é o conhecido microdermoabrasão. No entanto, a

DermoClinics introduziu uma novidade: em vez dos cristais de alumínio, utiliza antes esferas de vidro. Assim, o tratamento deixa de causar dor e é bastante menos agressivo para a pele, alcançando resultados mais surpreendentes sem deixar qualquer tipo de marcas.

No caso das estrias, o ClinicPeel faz a activação do metabolismo celular da pele, de forma a estimular a sua renovação. Desta forma, a pele antiga dá lugar a uma nova, recuperando o tecido e eliminando as estrias. O tecido novo vai ser fresco, saudável e elástico. Os tratamentos devem ser realizados uma vez por semana, de forma a ser possível conseguir a regeneração contínua do tecido novo, apagando assim completamente as estrias. O tratamento é progressivo, não agressivo, não invasivo e, acima de tudo, natural.

Depois do ClinicPeel, segue-se o MesoClinic. Este consiste na introdução de princípios activos na camada mais profunda da pele, através da infusão de oxigénio. O MesoClinic tem a mesma função da mesoterapia, com a diferença de que não recorre a agulhas nem deixa qualquer marca. Com o MesoClinic alcançam-se diversos objectivos, entre os quais se contam o melhoramento da elasticidade da pele graças à melhoria da produção de fibroblastos e a oxigenação dos tecidos.

Na DermoClinics, todos os tratamentos são desenvolvidos de forma personalizada, dependendo dos objectivos a alcançar. Para agendar um diagnóstico gratuito e sem compromisso numa DermoClinics (Coimbra, Bragança e Lisboa – Parque das Nações) marque o 808 202 902. ■

## De três em três meses, a informação que conta



Acaba de ser lançado o primeiro número da "Fiducial Magazine", uma

publicação trimestral que promete marcar a diferença em termos de informação dirigida a um público exigente e conhecedor do mundo dos negócios. A linha editorial da revista abrange temas da gestão, do marketing, da estratégia e dos recursos humanos, não esquecendo o lazer, através de uma secção dedicada às viagens.

A edição inaugural dá destaque de capa ao artigo "O cliente tem sempre razão?", salientando-se ainda o case-study "Fiducial Figueira da Foz - Um sucesso sem segredos", e a

colaboração de Carlos Alberto Júlio, o "guru" do marketing, através de um artigo de opinião. No interior da revista encontram-se, entre outros assuntos, notícias de economia, outros artigos de opinião e ainda um completo calendário fiscal.

Com uma tiragem inicial de 5000 exemplares, a "Fiducial Magazine" é de distribuição gratuita, sendo os conteúdos das suas 24 páginas coordenados por uma equipa dirigida por Ilídio Faria, brand manager da Fiducial, proprietária da revista. ■

## EZ Trade Center inicia expansão em franchising



A EZ TRADE CENTER, rede de Especialistas em Compras, deu início à sua expansão através do sistema de franchising. O primeiro parceiro para actuar no mercado nacional é o empresário João Soares de Albergaria que será responsável pela unidade EZ Trade Center no arquipélago dos Açores.

Actuando no mercado internacional,

os consultores EZ TRADE CENTER perseguem o lema "Comprar ao melhor preço à escala global". Com o objectivo de otimizar a função compras das empresas, a EZ presta um serviço realizado por especialistas que buscam os produtos com o preço mais baixo, rigoroso controlo de qualidade e que melhor se adequem aos critérios de compra definidos pelos clientes.

Tendo sempre como base uma metodologia própria de procurement e uma rede de parceiros internacionais,

os consultores EZ TRADE CENTER acompanham o cliente em todas as etapas inerentes a uma operação de comércio internacional: sourcing, trading, logística e transporte, fiscalidade e gestão de operações.

O primeiro Franchisado EZ TRADE CENTER marca assim o arranque deste serviço inovador, que representará maior oferta de produtos, ganhos de competitividade e redução dos custos de aprovisionamento para os empresários locais. ■

## Hello Kitty em Faro



O Algarve recebe a primeira loja exclusiva da marca

No dia 8 de Março foi inaugurado mais um espaço dedicado inteiramente à gata mais famosa do Planeta na Rua

Ferreira Neto, onde as fãs algarvias da Hello Kitty poderão encontrar todas as colecções actuais bem como produtos exclusivos da marca.

Esta é a quinta unidade da rede e que antecede a abertura da segunda loja própria, no Chiado (Lisboa).

Relembre-se que a HK World foi criada com o objectivo de desenvolver uma rede de lojas exclusivas Hello Kitty a

nível nacional, através do sistema de franchising. Apostando numa gama diversificada de produtos da marca, a HK World apresenta artigos decorativos, brindes, artigos escolares, artigos de higiene, artigos de viagem, vestuário e vai lançar também uma colecção de mobiliário.

Actualmente está presente em Braga, Faro, Porto, Paços de Ferreira e St. Maria da Feira. ■



Entrevista cedida por:

**CREATIVE MINDS**

communication & business consulting

*Como surgiu a Home Instead Senior Care?*

A Home Instead Senior Care nasceu nos Estados Unidos, em 1994, como resposta a uma carência de serviços que permitissem manter pessoas dependentes nas suas casas. Por força da idade ou de condições de saúde, algumas pessoas perdem determinados níveis de autonomia, mas isso não significa que devam ser retiradas de casa. Pelo contrário, é nesta altura que mais precisam de manter a estabilidade e o estímulo intelectual.

Em Portugal detectámos uma tendência de envelhecimento e apetência por este tipo de solução, que nos levou a trazer o conceito para o nosso país em 2004, para Oeiras. No final desse ano começámos a abrir novos escritórios, em regime de franchising. Hoje somos doze escritórios, sendo o nosso objectivo atingir as vinte e cinco unidades franchisadas e cobrir todo o território nacional até final do ano.

*Quais são as vantagens de ser franchisado da Home Instead?*

Existem inúmeras razões para escolher a Home Instead como parceiro. Elegemos cinco vantagens principais: somos líderes mundiais em apoio domiciliário; possuímos um know-how de 12 anos; em Portugal, somos a única empresa com cobertura nacional; apresentamos um baixo



Paulo Neto e Paulo Pinto, os Masters Franchise da Home Instead Senior Care em Portugal

nível de investimento e uma elevada rentabilidade; e, por último, temos uma marca com enorme notoriedade e um plano de comunicação definido a nível nacional.

À medida que a rede vai crescendo, a nossa notoriedade e capacidade de resposta cresce exponencialmente. Este ano já temos delineada uma estratégia de comunicação e marketing nacional, que irá beneficiar todos os franchisados.

*Nas últimas semanas a Home Instead tem recebido diversos prémios internacionais. É um reconhecimento pelo trabalho desenvolvido?*

De facto, nos últimos tempos temos recebido diversos prémios internacionais. Recebemos o galardão para "Outstanding Employer of Older Workers Award", atribuído pela Experience Works, uma organização

sem fins lucrativos cujo objectivo é integrar os trabalhadores com mais de 50 anos no mercado de trabalho. O nosso fundador, Paul Hogan, foi eleito Empresário do Ano – um dos maiores prémios do mundo do franchising – pela Associação Internacional de Franchising.

Estes prémios são bastante estimulantes, pois são um reconhecimento do nosso trabalho. E são um excelente indicador para quem pretende ser nosso franchisado, já que existe a garantia de pertencer a um grupo forte e credível.

*Actualmente, quais são os serviços que a empresa presta?*

Todo o tipo de cuidados não-clínicos, ou seja, um leque muito abrangente de serviços que vão do simples



acompanhamento (para pessoas cuja grande preocupação é a solidão e a insegurança), até à preparação de refeições, lembrança de medicação, transporte e acompanhamento a consultas, pequenas tarefas domésticas, apoio nocturno, cuidados de higiene pessoal, apoio a acamados e recuperação de doenças ou intervenções cirúrgicas. Temos também parcerias com empresas de cuidados médicos e similares, às quais os nossos clientes podem recorrer sempre que necessário.

*Os vossos serviços são adaptados à situação de cada cliente?*

Os nossos serviços são totalmente adaptáveis às necessidades dos clientes. Tanto podemos prestar um serviço pontual (por exemplo um fim-de-semana ou uma noite em que a família tenha um compromisso) como manter um serviço regular e diário (24 horas por dia e 365 dias por ano). Somos muito flexíveis, pois queremos que a pessoa se sinta bem e com qualidade de vida, mas sem compromissos rígidos. Antes de mais, preocupamo-nos em ajudar os clientes e as suas famílias através do carinho e dedicação que as nossas CAREGivers – as nossas Ajudantes Familiares - podem oferecer.

*Têm um programa de acompanhamento a doentes com Alzheimer. Em que consiste?*



A Home Instead Senior Care desenvolveu um programa de formação que permite especializar as suas CAREGivers no acompanhamento a doentes com Alzheimer. Estas colaboradoras são seleccionadas previamente, dado que é necessário ser uma pessoa especial para enveredar por esta área. Fundamentalmente ajudamos a CAREGiver a conhecer a doença, a entender os comportamentos do cliente e a gerir as situações mais complexas.

Esta formação foi desenvolvida para a Home Instead pelo George G. Glenner Alzheimer's Family Centers, Inc., um dos mais reputados institutos americanos no estudo de doenças neurológicas e na prestação de apoio a Doentes de Alzheimer.

*Que perspectivas têm acerca da prestação de cuidados domiciliários em Portugal?*

Actualmente, as famílias não têm tempo para cuidar dos seus familiares. Muitas das pessoas que chegam até

nós estão à beira do desespero e da depressão, pois abdicaram da vida pessoal para cuidar de um ente querido. Estão esgotadas, a nível físico e psicológico.

As soluções que existem não são acessíveis a todas as bolsas, especialmente no caso de grandes dependentes, onde a necessidade de apoio é quase constante. Mas muitas vezes conseguem-se esquemas de apoio equilibrados, procurando chegar a orçamentos acessíveis.

Os cuidados domiciliários em Portugal ainda não são vistos como uma prioridade, ao contrário daquilo que acontece em Espanha ou Inglaterra. Estes serviços têm vantagens logísticas e financeiras, já que permitem retirar pessoas das unidades hospitalares e mantê-las em casa, por um custo bastante inferior ao de um internamento.

Pensamos que o panorama terá tendência para mudar, em conformidade com o que se passa no resto da Europa. As participações e a regulamentação têm de ser repensadas, a qualidade dos serviços tem de ser primordial, a formação das CAREGivers uma prioridade. Queremos ser uma referência para o apoio domiciliário em Portugal.





**PANO BOUTIQUE**  
 Tel. 244 834 049  
 FAX 244 838 041  
 portugal@pano-boutique.com  
 www.pano-boutique.com

Pano Boutique a primeira rede europeia de publicidade adesiva. Constituída em 1980 por Sr Frédéric Morlier, a Pano Boutique tem mais de 160 lojas por todo o mundo.

Hoje Pano Boutique apresenta 3 grandes novidades, o pack I Básico, o pack II numérico, pack III numérico XXL.

A especialidade da Pano Boutique é a realização de toda a sinalética, interior e exterior, decoração de veiculos e de montras.

Na hora em que as despesas de exploração pesam cada vez mais, os nossos sítios "Pano Boutique" ganham graças à ligeireza da sua estrutura, do elevado tecnicismo do seu instrumento informático, da surpreendente rapidez do tratamento das encomendas, custos de pessoal quase inexistentes, do nosso diário de informação intranet, fonte constante de iniciativas, o nosso grande apoio e acompanhamento constante por uma equipa competente e de experiência. Seguro de uma independência total.



**HOME I NSTEAD SENIOR CARE**  
 Tel. 214 167 600  
 FAX 214 167 609  
 info@homeinstead.com.pt  
 www.homeinstead.pt

## UM NEGÓCIO BEM DEFINIDO

A Home Instead Senior Care proporciona uma solução adequada para as pessoas idosas, que preferem ficar nas suas casas onde a qualidade de vida é melhorada, sem o stress proveniente das alterações dos seus hábitos diários. A flexibilidade dos nossos serviços, que podem ter a duração de poucas horas por semana até 24 horas por dia, destinam-se a pessoas que escolheram uma vida independente, mas necessitam de companhia, preparação de refeições, lembrança de medicamentos, pequena ajuda doméstica e apoio nos seus cuidados pessoais para ficarem nas suas casas. Encorajamo-lo a falar com familiares ou amigos que tenham pessoas de idade à sua responsabilidade e a escutar atentamente os desafios que eles enfrentam. Descobrirá os obstáculos que encontraram ao procurar uma fonte de apoio domiciliário que os ajude. Desta forma poderá confirmar a oportunidade que se apresenta ao abrir um franchise da Home Instead Senior Care.



**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 francheado da OPC é não necessitar de vender os produtos, nem de desempenhar as funções de um vendedor! O francheado 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!



**MRW**  
 Tel. 219 587 260  
 FAX 219 587 280  
 franchise@mrw.pt  
 www.mrw.pt

A MRW, líder ibérico no mercado do transporte de documentos e pequenas encomendas urgentes (máx. de 40kg e 250cm), actua em Espanha desde 1977 e em Portugal desde 1994.

Com uma rede de mais de 670 francheados, dos quais 57 no nosso país, na MRW trabalham actualmente mais de 7000 pessoas.

O respeito pelos mais rigorosos padrões de qualidade, conjugados com serviços únicos no mercado, rapidez, cobertura integral do território ibérico –com tarifa única e duas frequências diárias- e entregas em todo o mundo, fazem da MRW líder. Devido ao forte crescimento da marca no nosso país, a MRW tem uma nova sede junto à A1 em Vialonga, desde Maio.

Numa alteração de estratégia publicitária, única no mercado, a MRW deixou de fazer patrocínios e publicidade directa, e passa a aplicar esse plafond aos Planos de Acção Social, beneficiando as pessoas mais necessitadas.

## TRUCCO

### TRUCCO

Tel. +34 91 484 44 00  
 FAX + 34 91 661 38 62  
 franquicias@trucco.es  
 www.trucco.es

Desde sus inicios, TRUCCO se ha posicionado en un nicho de mercado muy específico ofreciendo propuestas de moda elegantes y con personalidad para una mujer activa que desea una cierta exclusividad en su vestuario.

TRUCCO se dirige a un público femenino, con un abanico de edad amplio, que comparte, más que unas determinadas características físicas o de edad, un estilo de vida independiente, urbano y dinámico.

Nuestro posicionamiento se basa en:

- Diseño muy cuidado.
- Excelente relación calidad-precio.
- Producto con exclusividad.
- Excelente servicio al cliente

La marca TRUCCO se basa en un concepto sencillo: ofrecer diseños atractivos y con personalidad, aplicando tejidos de primera calidad a precios asequibles y con una magnífica atención al cliente.



### CHAVIARTE

Tel. 937 527 4341  
 FAX 223 709 970  
 a.correia@chaviarte.pt  
 www.chaviarte.pt

A "Chaviarte Express" é um conceito nacional, com mais de 10 anos no mercado nortenho. Actualmente somos o único operador em Portugal, com o conceito 3 em 1, ou seja, agregar no mesmo espaço, a duplicação de chaves, a reparação de calçado e a venda de produtos e serviços de segurança, como alarmes, portas segurança e corta-fogo, cofres, fechaduras segurança, ferragens, sistemas de vídeo vigilância, entre outros. Além da extensa gama de produtos, a Chaviarte oferece aos seus franchisados, um apoio IMPAR em qualquer organização de franchising. Na rede Chaviarte Express, NUNCA se sentirá SÓ.

VOCÊ, pode ser o próximo a tornar-se empresário com o nosso apoio. Se tem local próprio, ou se reside nas zonas de Lisboa, Porto, Águeda, Coimbra, Ovar, Beja, Lagoa, Loulé, Castelo Branco, Marco Canavezes, Arruda dos Vinhos, Paços Ferreira, Viseu, Valongo, Guarda, Bragança, Santo Tirso, Vila Verde e Valença; onde temos lojas já negociadas, CONTACTE-NOS



### MR ELECTRIC

Tel. 210 004 523  
 FAX 210 004 558  
 cristina.matos@brodheim.pt  
 www.mrelectric.pt

Tendo iniciado a sua actividade nos EUA, o Mr. Electric rapidamente se tornou líder de mercado, estando actualmente representado em mais de 150 localizações a nível mundial. A sua actividade privilegia a qualidade do serviço prestado, sendo a principal referência para quem procura tranquilidade e respeito pelo cliente.

Todos os dias centenas de veículos Mr. Electric no mundo visitam clientes, providenciando níveis de serviço de qualidade ímpar. Mr. Electric será a primeira marca a nível mundial que os consumidores irão recorrer quando precisarem de serviços de reparação, instalação ou manutenção eléctrica.

A nossa missão é criar a primeira organização a nível nacional de instaladores eléctricos para a habitação e empresas com um serviço de excelência.

O conhecimento no domínio dos serviços eléctricos não transforma uma empresa do ramo num sucesso.

O franchising Mr. Electric sim!



### CHIPSAWAY

Tel. 219497910/219497912  
 FAX 219 497 919  
 info@chipsaway.com.pt  
 www.chipsaway.com.pt

A ChipsAway Internacional criou um conjunto de sistemas revolucionários que permitem reparar riscos, pequenas amolgadelas e interiores de automóveis, limitando a intervenção à área afectada do veículo.

Originária dos Estados Unidos e implementada em 30 países, a ChipsAway combina a tecnologia de SMART REPAIR com a inovadora mobilidade dos seus franchisados, tendo como resultado uma elevada vantagem competitiva, beneficiando o cliente de um serviço prático, rápido e de baixo custo.

Os benefícios para o cliente final são imediatos. Por serem localizadas, as reparações são significativamente mais rápidas e mais baratas do que nas oficinas tradicionais. Por outro lado, o cliente não tem de se deslocar à oficina – as unidades móveis deslocam-se ao local acordado com o cliente, que beneficia em termos de comodidade. Os serviços ChipsAway têm garantia de qualidade de 2 anos e a pintura original do veículo não é afectada.





**IMÓVEISDELUXO**  
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).



**FIDUCIAL**  
Tel. 229 395 009  
FAX 229 372 350  
portugal@fiducial.com  
www.fiducial-portugal.com

A Fiducial é um Grupo Internacional de Contabilidade e Apoio à Gestão para PME's, estando presente em Portugal desde 1999 e dispõe actualmente de mais de 50 partners e aproximadamente 1.000 clientes.

A Fiducial diferencia-se dos tradicionais gabinetes de contabilidade e consultoria oferecendo um conjunto de serviços financeiros, na óptica de apoio à gestão do cliente, incluindo a contabilidade, processamento de salários, consultoria de gestão, fiscal e financeira.

A missão da Fiducial é contribuir para o sucesso empresarial dos seus clientes, ajudá-los a crescer e a prosperar de forma a aumentarem a sua rentabilidade e reduzirem os seus custos.



**ACCIVE**  
**INSURANCE**  
Tel. 229 395 009  
Fax 229 372 350  
info@accive.com  
www.accive.com

A Accive Insurance é uma rede independente de mediação de seguros para empresas e particulares, oferecendo um serviço com benefícios directos para os nossos clientes.

Sendo uma organização independente face às seguradoras, defendemos os interesses dos nossos clientes, procurando a melhor solução de seguros ao melhor preço. O serviço personalizado da Active é prestado ao cliente de uma forma gratuita, em que o acompanhamento, qualidade e atendimento em todo o processo são factores essenciais.

A Active Insurance pretende atingir a liderança no mercado independente de mediação de seguros para empresas e particulares, através da abertura de uma rede de escritórios a nível Internacional em regime de franchising.



**EXCHANGE**  
Tel. 707 200 345  
Fax 223 722 112  
franchising@exchange.pt  
www.exchange.pt

A ExChange é uma marca da Changebiz, empresa que resulta de uma parceria de sucesso entre o grupo Onebiz, referência no desenvolvimento de marcas de franchising em Portugal, e da GE, multinacional americana presente em mais de 100 países. Fundada em 2002, com expansão do negócio através do modelo de franchising, a ExChange está presente em Portugal com cerca 100 lojas. Com um crescimento de 100% em 2006, formalizou 205 milhões de capital financiado, garantindo assim a liderança de um mercado em plena expansão em Portugal.

Área de negócio: Consultoria Financeira

A ExChange, como especialista em financiamentos, apresenta produtos e serviços, em condições exclusivas, para os seus clientes. O facto de ser independente, dá o privilégio de poder apresentar a melhor solução, garantindo uma poupança real mensal, bem como um serviço de consultoria e aconselhamento único.

Tem como missão o exercício de aconselhamento independente, especializado em financiamento destinado a particulares, profissionais e empresas. O valor acrescentado vai além da poupança mensal.