

A 1ª Revista Digital
em Portugal do Portal
www.franchising.pt

FEDM

FRANCHISING DIGITAL MAGAZINE

Edição Nº 14 / 2008

OPTICAL LOW COST

ATREVA

CURVES

BEST TRAVEL

WILTY

EZ TRADE CENTER

AXT

VIVAFIT

VR BUSINEES
BROKERS

e muito mais...

Distribuída
a 12.000
assinantes

Novas Oportunidades para Liderar e Vencer!

Edição exclusiva

franchising.pt
portal dosucesso

CONHEÇA AS GRANDES NOVIDADES EM DESTAQUE

Optical Low Cost inaugura mais três lojas em Junho



A Optical Low Cost (OLC), a primeira marca de óculos de baixo custo, continua o seu desenvolvimento em Portugal. Em Dezembro do ano passado inaugurou em Paredes, distrito do Porto, a sua primeira loja no país, e agora prevê abrir em Junho deste ano mais três estabelecimentos, na Senhora da Hora em Matosinhos, Algés e Guarda.

Como adiantou então ao franchising.pt a responsável pela área de franchising, Maria da Graça Talasi, a OLC representa um novo conceito de lojas de óptica e surgiu para revolucionar esse sector do mercado com preços muito abaixo da média.

Sedeada na Marinha Grande, a OLC pratica preços muito abaixo da média do mercado mantendo um elevado padrão de qualidade dos produtos e serviços prestados.

Desde que surgiram no mercado já receberam mais de 100 pedidos de

informações e Maria da Graça Talasi adiantou que até ao final de 2008 prevêem abrir mais quatro lojas OLC.

A Optical Low Cost surgiu em Setembro de 2007, porque “os preços do mercado são muitos caros. Criamos um conceito para que todos terem acesso à óptica com preços “low cost”, adiantou Maria da Graça Talasi. A ideia de franchisar o conceito prendeu-se com a necessidade de o desenvolver mais rapidamente.

A “preocupação dos nossos clientes é o preço”, por isso a sua satisfação quando se deparam com “os nossos preços duas a três vezes mais baixos

do que no mercado”. Além disso, frisa, a OLC garante um “elevado nível de qualidade nas lentes e armações” e “somos os únicos a dar uma garantia de três anos”.

A responsável também salientou o facto de terem o franchising “chave na mão” mais baixo neste sector e lembrou ainda que já chegou à loja de Paredes a nova colecção de armações para óculos graduados e óculos de sol. A Optical Low Cost assegura assistência técnica, comercial e marketing permanente, além de formação completa adaptada a cada francheado. ■



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



Grupo Onebiz cresce 54% em 2007



A Onebiz obteve no final de 2007 uma facturação de 12 milhões de euros, o que corresponde a um crescimento de 54% face ao ano anterior. Em 2008, o grupo pretende manter este índice de crescimento e reforçar a sua presença Internacional.

A Onebiz é hoje líder em Portugal em franchising e uma referência internacional no franchising de serviços. Em 2007, este grupo português manteve a tendência de crescimento, tendo facturado cerca de 12 milhões de euros, o que significou um aumento de 54% face aos 6,5 milhões de euros atingidos em 2006. Estes valores reflectem o forte crescimento no mercado das 13 marcas do grupo OneBiz que entre os franchisados e masters internacionais

representam aproximadamente 70 milhões de euros.

Pedro Santos, Administrador da Onebiz afirmou que "o crescimento da Onebiz comprova que a decisão de há dez anos em apostar no franchising e acreditar no empreendedorismo para crescer no mercado foi correcta. Com o crescimento alcançado durante 2007, a nossa motivação é reforçada para que em 2008 este crescimento se mantenha e que consigamos atingir os 18 milhões de euros". O grupo constituiu recentemente as holdings Onebiz em Espanha e Cabo Verde para actuação directa nestes mercados, as quais irão permitir consolidar a facturação global.

O Grupo pretende continuar a aumentar o número de marcas que

representa, e naturalmente aumentar também o número de franchisados e unidades dessas mesmas marcas " o franchising é um negócio com um grande potencial e um enorme sucesso em todo o mundo. E os empreendedores nacionais têm respondido de forma bastante pronta e profissional a este desafio que o mercado lhes apresenta. O nosso objectivo é reforçarmos a liderança no franchising em Portugal no sector de cada marca em que actuamos e cada vez mais ser um player de referência e nível Internacional. Essa liderança em Portugal verifica-se no segmento das nossas marcas (ex: Exchange, Fiducial, Accive, Morangos), sendo já líder Internacional em uma delas (NBB)"

A Onebiz que recentemente celebrou o seu 10º aniversário, atingiu ainda em 2007, através das suas marcas em franchising as 350 unidades em Portugal, actuando actualmente em 20 países via master franchising. O grupo conta hoje com cerca de 100 funcionários na sua estrutura central de apoio e desenvolvimento e as redes das marcas empregam cerca de 2.000 pessoas. ■

ATREVA inaugura loja em Serpa e no Porto



A ATREVA, lojas de complementos e acessórios de moda, inaugurou mais duas lojas, uma na cidade de Serpa e outra no Porto, e com próxima abertura prevista para Abril.

Este é um marco importante para a ATREVA, já que os franchisados

suportados pelo " MASTER-FRANCHISE " Armando Salgado, pertencem agora a um grupo com mais de 20 anos de experiência na área comercial e de vendas.

O pilar desta franquia assenta na formação e acompanhamento permanente da rede de franchisados de modo a estabelecer com eles relações de longa duração.

NOTÍCIAS DO GRUPO

A marca SABOREIACHÁECAFE irá abrir mais uma franquía no próximo mês de Abril em Faro.

NOVIDADE: A nova marca SPACE FENG SHUI, lojas de artigos temáticos ligados a esta disciplina oriental, de origem espanhola, está neste momento a captar franchisados por todo o país sendo o investimento total á volta de 40.000€, chave na mão. ■

Curves abre novo centro no Barreiro



Abriu no passado dia 7 de Abril, no Barreiro mais um centro da rede Curves. O novo ginásio do líder mundial de centros de fitness exclusivos para mulheres irá funcionar na Rua Dom Luís de Ataíde, 2HA em Santo André, logo à saída da auto-estrada, junto ao hospital e ao centro de saúde. Com a abertura deste novo centro a Curves Portugal passará a ter 19 unidades de negócio no nosso País. Curves é o primeiro centro de fitness desenvolvido exclusivamente a pensar no corpo da mulher, que oferece 30 minutos de exercício físico e a possibilidade de perder peso de uma forma razoável, perfeitamente acessível e cómoda, num ambiente de companheirismo e entre-ajuda de uma comunidade de mulheres.

O treino de fitness inventado pela Curves permite às mulheres, de todas as idades e de todos os níveis de fitness, combinarem exercícios de força com o treino aeróbico, que através de máquinas movidas por um sistema hidráulico, permitem trabalhar os principais grupos de

músculos, ao mesmo tempo que mantêm o ritmo cardíaco estabilizado. A Curves conta actualmente com 18 unidades em Portugal, 3 em processo de abertura e mais 4 em processo de compra, tendo aberto o seu primeiro centro de fitness, em 2002, em Paços de Ferreira. O objectivo do master é abrir 40 centros Curves em Portugal nos próximos 3 a 5 anos, tendo a marca registado um crescimento, em 2006, de 39% face ao ano anterior. As unidades existentes contribuíram para a criação de cerca de 90 postos de trabalho e estima-se a criação de mais 300 nos próximos 3 a 5 anos. Actualmente já aderiram 5.000 mulheres portuguesas ao conceito de fitness em 30 minutos, sendo que a média de utilizadoras por centro varia entre as 180 e as 400/500, dependendo da localização, da dimensão do centro e do dinamismo do franquiado.



Helder Silva, responsável da Curves Barreiro, comenta: "Assim que tive conhecimento deste novo método de fitness, fiquei firmemente determinado a trazer este centro para a minha cidade. Cada vez mais mulheres de todas as idades procuram manter-se activas e em forma sem perder muito tempo. Estou certo de que este novo conceito Curves vai proporcionar uma sólida e eficaz ajuda a todas as mulheres que queiram praticar exercício físico e perder peso de uma forma fácil e divertida."

Roberto Rodriguez, Director Geral da Curves Ibérica comenta: "É com grande satisfação que damos as boas vindas ao Curves Barreiro, o décimo nono centro a abrir em Portugal desde o início da nossa actividade no mercado nacional em 2002. Há já algum tempo que a Curves vinha manifestando a sua vontade em tornar acessível o seu método às mulheres da região da Margem Sul, e por isso estamos muito entusiasmados com a abertura da Curves no Barreiro. São já 5.000 as mulheres portuguesas que aderiram ao conceito de fitness em 30 minutos. Estamos certos de que este centro irá contribuir para melhorar a saúde e a qualidade de vida das mulheres desta cidade, motivando o bem estar da população do Barreiro."

Sobre a Curves

Curves é um conceito inovador de fitness em 30 minutos, criado a pensar exclusivamente no corpo da mulher e nas suas necessidades de exercício físico. O treino possibilita a realização de meia hora de exercício físico que combina o treino de força e o aeróbico através de um sistema, seguro e eficaz, de resistência hidráulica, proporcionado por máquinas que se movem com fluidos. O conceito Curves também proporciona um programa de controlo de peso baseado num método inovador e cientificamente comprovado para aumentar o funcionamento do metabolismo e para acabar com a necessidade de fazer dietas para sempre.

Gary e Diane Heavin, fundadores do sistema Curves são considerados os criadores do fenómeno de fitness em 30 minutos, que tornou o exercício possível para mais de 4 milhões de mulheres, muitas das quais nunca tinham frequentado um ginásio. Com 10.000 centros de fitness em 63 países, a Curves é o maior franchising de centros de fitness e a 9ª maior empresa com sistema de franchising do mundo.

Wilty abriu primeiro escritório em Portugal



A Wilty Real State Solutions inaugurou no passado dia 10 de Abril o seu primeiro escritório em Portugal. O novo espaço situado na cidade do Porto servirá de base para este projecto ambicioso que pretende atingir os 200 milhões de euros em volume de negócios no final do ano, tornando-se assim um dos principais Players no mercado da Consultoria Imobiliária Corporate em Portugal.

Criada no final de 2007 pelo Grupo Onebiz, a Wilty Real Estate Solutions pretende com a abertura do seu primeiro escritório no Porto dar início ao processo de consolidação do mercado de Consultoria Imobiliária

Corporate, disponibilizando um serviço completo para empresas e organizações com negócios em carteira acima dos mil milhões de euros. A empresa pretende abrir ainda um escritório em Lisboa e, concretizar até final de 2008, o ambicioso projecto de ter um escritório em todas as capitais de distrito do País.

De acordo com Rui Santos, Director da Wilty " Até final do ano pretendemos ter a funcionar em pleno 10 escritórios o que nos vai permitir desenvolver operações imobiliárias a nível nacional e internacional. A Wilty já dispõe de um vasto conjunto de oportunidades únicas em projectos imobiliários

empresariais em todo o território nacional, em variados tipos de transacção, o que nos permite acreditar que iremos atingir um volume de negócios de 200 milhões euros, no ano em curso" acrescentou Rui Santos.

Sobre os principais aspectos diferenciadores da Wilty Real State Solutions, o mesmo responsável referiu que "a empresa garante um valor acrescentado às organizações que planeiam um investimento imobiliário, disponibilizando através do Grupo Onebiz, uma série de soluções integradas em áreas tão decisivas para este negócio como a consultoria em processos de fusões e aquisições, produtos financeiros, financiamento e seguros, aconselhamento de gestão em projectos de investimento e também a reestruturação empresarial para empresas clientes com fragilidade financeira".

EZ Trade Center conquista parceiro em Cabo Verde



Marca portuguesa inicia expansão internacional. Novas aberturas estão a caminho.

Com início do negócio no fim de 2006, o EZ Trade Center acaba de dar início ao processo de internacionalização em Cabo Verde. A estratégia da empresa, que actua na área de consultoria em

compras, é apostar na especialização de uma actividade tão complexa para a grande maioria das PME's, quanto necessária, e desta forma chega ao mercado via outsourcing. É um serviço habitual apenas nas grandes empresas, que foi moldado pelo EZ Trade Center para as PME's.

Foi com base nestes princípios que Marco Lamas e Paulo Lamas, responsáveis pela expansão da rede em Cabo Verde, aceitaram o desafio de serem master franchisados EZ Trade Center.

Segundo Marco Lamas, "o serviço é inovador e representa a maior oferta global de produtos para as empresas cabo-verdianas, com redução dos custos de aprovisionamento e ganhos de competitividade. No fundo, é o mercado mundial à nossa porta".

Inauguração ExChange Saldanha foi um sucesso



No passado dia 03 de Abril, Saldanha foi palco de um importante passo na área da consultoria financeira. Tratou-se da Inauguração da loja ExChange Saldanha.

O evento contou com a presença de várias personalidades de Saldanha, e de todos os representantes de todas as Instituições Financeiras entre outras personalidades.

A ExChange é Especialistas em Financiamentos. Tendo parcerias institucionais com os melhores bancos em Portugal, a ExChange apresenta produtos e serviços, em condições exclusivas, para os seus Clientes. A ExChange tem como missão o

exercício de aconselhamento independente especializado em financiamento destinado a particulares e empresas. O facto de ser independente, dá à ExChange o privilégio de poder apresentar a melhor solução ao Cliente, garantindo uma poupança real mensal, bem como um serviço de consultoria e aconselhamento único, com uma equipa experiente, presente em todo o país com mais de 130 lojas.

Segundo a responsável pela loja



ExChange Saldanha, Ana Maia "O nosso valor acrescentado vai além da poupança mensal. A ExChange gere de forma eficaz o estudo financeiro de cada Cliente, a pesquisa de mercado, a preparação do processo para obtenção de crédito e todo um acompanhamento até à formalização do processo." Frisando ainda "Tudo isto, com óbvios benefícios em termos de tempo e conveniência para o Cliente."

Para a ExChange cada Cliente é único e cada caso é um caso. Por isso são fundamentais o tratamento e atenção personalizada a cada Cliente. O enfoque principal reside na prestação de serviços de consultoria financeira de elevado valor, que permitirá ao Cliente obter mais valias inquestionáveis nas negociações de operações financeiras ou bancárias. ■

BEST TRAVEL dá DUPLO DESCONTO NAS FÉRIAS DE VERÃO



Em Maio, a rede de Agências de Viagens BEST Travel lança uma mega campanha promocional que promete dar DUPLO DESCONTO em Viagens aos clientes que fizerem as reservas das suas férias de Verão entre dia 5 e dia 19.

A Campanha do DUPLO DESCONTO BEST TRAVEL decorrerá em todas as agências da marca de Norte a Sul do País e promete proporcionar viagens a preços especiais, fruto de descontos em % e em valor.

Uma campanha com uma imagem original e que pretende transmitir um conceito valioso para a bolsa dos portugueses – POUPANÇA.

Antecipando a habitual falta de disponibilidade em pleno Verão para os destinos mais procurados, a Best Travel promove esta iniciativa para levar os portugueses a reservarem as suas férias antecipadamente enquanto a oferta é variada, com a vantagem de poderem beneficiar de um DUPLO DESCONTO, que poderá implicar por exemplo 40%+ 50€ de redução sobre o preço original da Viagem.

O catálogo com as propostas de viagens da Campanha Duplo Desconto estará disponível nas Agências Best Travel a partir de 28 de Abril.



Ação DUPLO DESCONTO Best Travel de 5 a 19 de Maio, consulte www.besttravel.pt

Best Travel abre uma nova agência em Lisboa

A maior rede nacional de agências de viagens em regime de franchising abriu mais uma agência no passado dia 03 Abril.

Prosseguindo a sua estratégia de crescimento, a Best Travel abre mais uma agência de viagens em Lisboa – Alvalade.

A nova agência de viagens Best Travel fica situada na Rua José D'Esaguy, 6 C - 1700-267 Lisboa em Alvalade e é liderada por Maria João Elisiário e Vanda Pacheco, com o apoio da técnica de turismo, Margarida Soares.

Contactos Best Travel Alvalade:

Tel: 21 842 70 40

Fax: 21 842 70 49

E-mail: alvalade@besttravel.pt ■

DERMOCLINICS com Campanha "Receba o Verão de braços abertos!"



A chegada da Primavera lembra-nos, também, que o Verão está próximo. E, nas DermoClinics, queremos que receba o Verão de braços abertos! Para que o possa fazer, é essencial que se sintam bem com o seu corpo. Com os nossos tratamentos de oxigénio, irá alcançar o corpo com que sempre sonhou de forma natural e com resultados fabulosos e duradouros. Ame o seu corpo!

O revolucionário tratamento de oxigénio das DermoClinics é o Oxyclinic, que actua em três etapas. Numa primeira fase, é feita uma massagem mecânica com vácuo, que possui acção drenante. A massagem é realizada com um manipulo especial, com esferas, com um efeito de sucção

e que provoca um aumento da irrigação sanguínea (que potencia um aumento da oxigenação das células da epiderme).

Após a massagem com vácuo, segue-se a massagem sincronizada com o batimento cardíaco. Este é medido através de uma pequena pulseira, colocada no braço. Desta forma, a massagem synchro representa uma extraordinária novidade, pois faz com que cada tratamento seja personalizado. A configuração especial dos rolos tem a capacidade de seguir a pele durante a fase de aspiração, evitando assim que a pele seja esticada em excesso e que sejam danificadas as fibras do tecido (uma das principais causas de flacidez). Em comparação com outros métodos semelhantes no mercado, tem a capacidade de obter os melhores resultados em termos de aspiração.

Numa terceira fase, é feita a infusão com oxigénio. Esta técnica inovadora é uma verdadeira alternativa às técnicas médicas que utilizam agulhas

para injectar preparações específicas para o interior da pele (como a mesoterapia). Comparada com estas técnicas médicas, a infusão de oxigénio é uma alternativa válida, já que não utiliza qualquer agulha para injectar o princípio activo para dentro da pele. Neste sistema, as agulhas dolorosas são substituídas por oxigénio puro, num processo totalmente indolor. É visível a redução da pele tipo casca de laranja, a regularização da cor da pele, a diminuição de edemas e a modelação da figura.

Com os tratamentos de oxigénio das DermoClinics conseguirá obter os resultados que sempre esperou e, assim, receber o Verão de braços abertos!

Para agendar um diagnóstico gratuito e sem compromisso, contacte uma das clínicas de estética DermoClinics (Bragança, Coimbra, Leiria, Lisboa - Lumiar e Lisboa - Parque das Nações) através do telefone 808 202 902. ■

Um portal que proporciona resultados!



O portal www.laforet.pt atingiu um novo record de visitas diárias, estando a ter uma verdadeira progressão notória desde o início do ano.

Este crescimento natural é fruto do trabalho desenvolvido pela rede de agências distribuídas de norte a sul do país, bem como pelas acções de marketing realizadas pela rede.

O portal laforet.pt, para além dos mais

de 5.000 imóveis disponíveis no grupo de agências da rede, oferece uma panóplia de serviços úteis e informações complementares que irão de encontro ao seu projecto imobiliário.

Acompanhando a evolução



tecnológica, a Laforêt aposta cada vez mais na qualidade da sua oferta, posicionando-se assim como um canal de referência na divulgação imobiliária em Portugal.

Se é cliente comprador, no laforet.pt tem a certeza que os imóveis por nós propostos estão actualizados e disponíveis no momento da consulta ao portal.

Inversamente, se é cliente vendedor, tem no nosso portal a visibilidade necessária para promover o seu imóvel. Mais de 20% dos contactos de clientes das nossas agências são provenientes da Internet.

Para comprar ou vender, basta duas palavras: "Laforêt Imobiliária" ■

AXT inaugura loja do Porto, Antas



A AXT Capital empresa de consultoria financeira inaugurou no passado dia 28 de Março a sua primeira loja no Porto, mais concretamente na Rua Nau Trindade, número 103, onde estiveram presentes mais de 130 pessoas entre responsáveis e parceiros da AXT Capital, empresários da cidade do Porto e clientes do franchisado.

Este será um marco importante para a AXT, já que as sócias do novo franchisado, Isabel Guerra e Mónica Mandim, suportadas pelo "master-franchise" Jorge Pires têm já uma larga experiência na área financeira. A partir da sua agência, localizada nas Antas, irão trabalhar num raio de cerca de 25 km da cidade do Porto.

Isabel Guerra, Sócia Gerente da loja do Porto conta com mais de 30 anos de experiência e um vasto currículo na área financeira. Mónica Mandim tem uma experiência de doze anos na área da contabilidade, nomeadamente na Guerra & Ferreirinhas, empresa de contabilidade.

A AXT é uma empresa de consultoria financeira que se dedica ao aconselhamento de crédito, quer na sua aquisição ou reestruturação, a particulares e a empresas. A vantagem competitiva da empresa é a sua filosofia de negócio, formatado através de uma imagem corporativa e de um conjunto de procedimentos operacionais pré-definidos e testados. O seu outro pilar assenta na formação e acompanhamento permanente da rede de franchisados. O perfil do franchisado AXT assenta em 3 premissas: capacidade de liderança, vocação comercial e espírito empreendedor. A formação é contínua e obrigatória e o investimento ronda

os 30.000 euros, incluindo direitos de entrada.

A AXT Capital quer ser a referência no aconselhamento financeiro dos Clientes. O espírito de equipa e a determinação são os eixos fundamentais para alcançar os objectivos propostos. Por isso, a missão da empresa consiste no aconselhamento à aquisição e reestruturação de crédito, proporcionando as melhores condições aos seus clientes, tendo em conta os valores e a ética do mercado.

O objectivo da AXT é abrir 80 agências franchisadas, nas principais cidades do país. Para isso, mantém o acompanhamento permanente da rede de clientes e franchisados, de modo a estabelecer com estes relações de longa duração. Cada loja deverá ter uma dimensão mínima de 50 m², uma área de recepção, atendimento ao público e espaço reservado para clientes e gabinete de reuniões.

MIMINHO AOS AVÓS INAUGURADA EM SETÚBAL



Aberto ao público desde o dia 25 de Fevereiro, o novo Centro Geriátrico-miminhoaosavós em Setúbal vem proporcionar à população sénior e/ou

limitada a oferta de produtos primários, prestação de serviços e ainda a formação prática às famílias, indispensáveis a uma boa qualidade de vida e bem-estar superior.

Nas palavras da Dra. Andreia Baptista esta oferta à muito era necessária num concelho com um índice de envelhecimento bastante alto, o que lhe permitiu assim, aliar a vertente

empresarial, prestando serviços de excelência, com o desejo de ajudar.

Fruto de várias parcerias este Centro Geriátrico disponibiliza também, serviços médicos, enfermagem, psicologia, nutrição, massagem e outros conexos em casa ou nas instalações que proporcionam uma melhor qualidade de vida. ■

VIVAFIT & PILATES FIT REFORÇA-SE A NORTE



A VIVAFIT & PILATES FIT – maior rede de centros de treino só para mulheres, em Portugal, pioneira na aposta de circuitos de 30 minutos – reforça-se a Norte com a abertura de um novo centro no Porto, Av. Júlio Dinis.

A inauguração oficial do espaço contou com a presença de Fernanda Freitas, adepta da vida saudável e activa, que marcou presença nos 30 minutos “fáceis, rápidos e divertidos” de treino do circuito VIVAFIT JÚLIO DINIS.

A VIVAFIT tem sido uma das pioneiras na sensibilização das mulheres sobre a importância do exercício físico, para uma vida mais activa e saudável. “Sensibilizar as mulheres para o perigo do sedentarismo e mostrar que bastam treinos de 30 minutos para começar a ter uma vida mais saudável é a nossa missão!” afirma Vânia Verardi, franchisada do novo centro VIVAFIT JÚLIO DINIS. “Fiquei admirada com a enorme receptividade

que estamos a ter. As obras ainda não tinham acabado e já tínhamos dezenas de pedidos de inscrição. Mostra que a marca já tem reconhecimento nacional e que o conceito funciona”, acrescenta a franchisada do novo VIVAFIT.

Em ano de quinto aniversário, os 69 centros activos em Portugal, contam com mais de 25 mil alunas, entusiastas do treino de 30 minutos, exclusivo para mulheres, num circuito de máquinas hidráulicas adaptáveis a qualquer condição física e idade.

Fernanda Freitas, adepta da vida saudável e activa, marcou presença nos 30 minutos de treino do circuito VIVAFIT & PILATES FIT, durante a abertura oficial no novo VIVAFIT JÚLIO DINIS.

Rápido, fácil e divertido, assim é o treino completo, em 30 minutos, sem

espelhos, num circuito de máquinas hidráulicas adaptáveis a qualquer condição física e idade. Três voltas completas, de dez minutos cada, permitem o exercício e completar séries nas dez máquinas do circuito, ao compasso do flash (aparelho que assinala a passagem para o exercício seguinte). Entre cada máquina, intercala, o exercício na plataforma ritmado pela monitora VIVAFIT. Mais vitalidade, perda de peso, aumento da auto-estima, novas amigas e bem-estar físico e psicológico são algumas das vantagens destes 30 minutos só para mulheres!

A VIVAFIT – maior rede de centros de treino só para mulheres, em Portugal – tem sido uma das pioneiras na sensibilização das mulheres sobre a importância do exercício físico, para uma vida mais activa e saudável. “Sensibilizar as mulheres para o perigo do sedentarismo e mostrar que bastam treinos de 30 minutos para começar a ter uma vida mais saudável é a nossa missão!” afirma Vânia Verardi, franchisada do novo centro VIVAFIT JÚLIO DINIS.

EM FORMA ... EM 30 MINUTOS! ■



PUBLICIDADE

Produtos de graça
para você provar
em casa em troca
de uma opinião.

Registre-se AGORA
gratuitamente



Test & Vote

MASTERTICKET: Agora também em Sintra...



Continuando a sua fase de expansão, a Masterticket abriu mais uma nova unidade franchisada que irá cobrir o concelho de Sintra.

Os responsáveis pela unidade de Sintra, Sr. Pedro Belo e Sra. Marisa Rodrigues, irão brevemente iniciar uma campanha publicitária em alguns estabelecimentos comerciais de referência na região.

A Masterticket brevemente iniciará a sua expansão no mercado espanhol.

A optimização dos talões de caixa como novo formato de publicidade leva a uma nova forma das empresas comunicarem com os clientes, facto esse que está a ser a chave do sucesso para este enorme crescimento da Masterticket em Portugal.

Na verdade, a Masterticket torna-se uma poderosa ferramenta de comunicação porque permite a divulgação de informações relevantes dos seus anunciantes aos seus potenciais clientes, de uma forma ágil e eficaz com baixo custo por contacto.

A Masterticket é uma excelente oportunidade para todas as pessoas que estejam a pensar em criar o seu próprio negócio, uma vez que é uma marca consolidada e em condições de

compartilhar o seu sucesso com pessoas com capacidade de trabalho e vontade de realização profissional.

Não necessita de loja ou armazém, não tem royalties e tem uma elevada margem de crescimento. ■



Depois do sucesso da Academia a cidade da Guarda recebe agora a Creche Morangos®!



No passado dia 15 de Março o Grupo Morangos® inaugurou a Creche na cidade da Guarda.

Depois de um estudo cuidado, verificou-se que a cidade da Guarda tinha uma carência muito grande neste tipo de serviço dedicado aos mais pequenos. Daí que, a Morangos®, como instituição inovadora e voltada para as necessidades do mundo infantil, decidiu apoiar esta iniciativa liderada pela Dra. Sandra Costa, uma jovem

empreendedora, determinada, e dinâmica, que abraçou este projecto educativo na cidade da Guarda.

A Creche Morangos é um local especialmente pensado para crianças dos 0 aos 3 anos, dotado de uma imagem corporativa muito forte, salas com materiais apropriados de cores quentes e com condições de segurança e ergonomia especialmente voltado para o mundo dos bebés. Há uma forte aposta em métodos inovadores que permitem o desenvolvimento global e individualizado da criança, criando um ambiente de aprendizagem activa, diferenciada e acolhedor, visando proporcionar espaços e recursos altamente funcionais, qualificados e fáceis de utilizar.

A animação reinou no evento de inauguração da Morangos Creche da Guarda, que contou com a presença da Macoste Morangui, que criou um forte impacto junto dos mais pequenos que, pela primeira vez, foram apresentados ao seu novo herói.

Os papás da cidade da Guarda têm agora ao seu dispor um espaço onde podem encontrar o mais variado tipo de serviços para os seus filhos: natação para bebés, festas de aniversário, baby – sitting (incluindo fins de semana) e muitas mais actividades.

Para obter mais informações sobre o funcionamento e o conceito da Creche Morangos Guarda, por favor contacte: Sandra Costa Tel.: 918764483 ■

VEIGAS passa a integrar a holding WINGROUP



No passado dia 25 de Março foi apresentada ao mercado a holding Wingroup SGPS. A nova Sociedade Gestora de Participações Sociais, cujos principais accionistas são Paulo Veigas e José Veigas, irá assegurar a gestão integrada de todas as empresas que congrega, desde a mediação imobiliária, mediação de seguros, serviços financeiros e investimentos imobiliários.

A Wingroup SGPS tem um capital social de 50 mil euros e integra quatro empresas: Veigas Imobiliária, Mediveigas, JPVeigas e Veigas Soluções, detentora da marca All Credit, esta última constituída no primeiro trimestre de 2008. A criação da SGPS tem como objectivo fomentar o desenvolvimento e expansão das empresas a nível nacional e internacional, tendo já sido assegurada a expansão da rede em Espanha e a curto prazo na Polónia e Brasil.

As três empresas da Wingroup com actividade em 2007, Veigas Imobiliária, Mediveigas e JPVeigas registaram no final do exercício do ano fiscal de 2007 um volume de negócios de aproximadamente 137 milhões de euros, o que significou um aumento de 22% comparativamente com idêntico período do ano transacto em que o

volume de negócios global foi cerca de 112 milhões de euros. Com a entrada da nova marca, All Credit, e o alargamento da rede de franchising, a Wingroup prevê atingir no final de 2008, um volume de negócios de cerca de 209 milhões de euros, o que significa um crescimento de 49 %.

A Veigas Imobiliária actua na área da mediação imobiliária e surgiu no mercado em 1997. Em 2007 registou um volume de negócios de aproximadamente 135 milhões de euros, prevendo atingir os 200 milhões de euros no final de 2008. A empresa iniciou a sua expansão em regime de franchising, em 2004, contando actualmente com uma rede de 63 agências no mercado nacional e cinco a operar no mercado imobiliário espanhol. Para 2008 a marca prevê inaugurar 26 agências no território nacional, finalizando o ano com um total de 86 agências, em Portugal. Em Espanha prevê inaugurar mais 10 agências por todo o território.

A Mediveigas obteve em 2007 um volume de negócios de 450 mil euros e prevê atingir os 620 mil euros no corrente ano. Constituída em 2001, actua na área de mediação de seguros e disponibiliza um leque de produtos

dos ramos vida e não vida. Em 2008 alarga os seus canais de distribuição a uma rede de PDEAMS (Pessoas Directamente Envolvidos na Actividade de Mediação de Seguros) que irá permitir a expansão da sua actividade a nível nacional.

O Wingroup SGPS inclui ainda a JPVeigas criada em 2005 que desenvolve a sua actividade na área dos investimentos e promoção imobiliária, prevendo atingir uma facturação superior a três milhões de euros face a 1.400 mil euros registados em 2007. A JPVeigas dedica-se à promoção de imóveis nos grandes centros urbanos.

A marca All Credit, constituída em 2008, opera em regime de franchising e é uma das mais recentes empresas do grupo. A All Credit é multiespecializada com especial enfoque na área da consultoria financeira e seguros. A primeira loja desta rede abrirá em Abril, no centro de Lisboa, estando previstas 10 inaugurações no território nacional até ao final do ano.

Segundo Paulo Veigas, administrador da Wingroup SGPS, "com esta nova estratégia pretendemos um crescimento sustentado de rentabilidade que se traduz pelo acréscimo de valor para todos os parceiros, desde os accionistas até aos nossos clientes. Pretendemos também a consolidação de cross-selling permanente e diversificado entre as diferentes empresas da holding. Na verdade, a Wingroup SGPS objectiva encontrar uma resposta global às necessidades dos clientes." ■

together we make it happen



PUBLICIDADE

**5 à fil
um Parceiro
no Seu
Negócio!**

5 à fil

Trespasse de Loja/Negócio
Excelente OPORTUNIDADE
Excelente NEGÓCIO

Para mais informações contacte:

bsconsulting
projectos e estudos económicos

Ana Pereira
91 983 30 07
E-mail: a22pereira@mail.com

Crise não afecta a RE/MAX. Rede medeia transacções no valor de 1,3 mil milhões de euros



A crise do imobiliário não afectou o desempenho da maior rede de mediação imobiliária em Portugal. Em 2007, a RE/MAX viu crescer os seus resultados em mais de 35% face ao período homólogo. A rede mediu mais de 21.700 transacções que movimentaram 1,3 mil milhões de euros. Todos os objectivos da rede para 2007 foram ultrapassados.

A RE/MAX é a segunda Melhor Empresa para Trabalhar em Portugal, segundo o recente estudo da consultora de recursos humanos Heidrick & Struggles.

A RE/MAX mediu 21.701 transacções imobiliárias em 2007 que movimentaram mais de 1,3 mil milhões de euros. Com este resultado, a maior rede de mediação imobiliária a actuar no mercado nacional superou os objectivos estabelecidos para o ano de 2007. A facturação cresceu 35,5% – mais 10,5% que o previsto – enquanto o volume total de negócios movimentado pela RE/MAX aumentou 30%, contra um acréscimo esperado de 25%.

O crescimento da RE/MAX no ano transacto foi gerado por um aumento

de quase 30% no número de transacções imobiliárias mediadas pela rede. Manuel Alvarez, presidente executivo da RE/MAX Portugal, adianta: “o aumento de penetração da marca foi conseguido à custa do nosso maior concorrente, a venda directa entre particulares.” E acrescenta: “a existência de um desequilíbrio de mercado a favor da oferta torna a venda entre particulares mais difícil e demorada o que gera a necessidade de recorrer a serviços de mediação profissional.”

A notoriedade da marca RE/MAX e a profissionalização dos agentes associados são aspectos essenciais na estratégia de crescimento da marca em Portugal. Em 2007, a RE/MAX investiu em comunicação e marketing mais de 3,6 milhões de euros e deu 1.896 horas de formação que abrangeram um total de 3.339 formandos. “A preparação dos profissionais da mediação é uma área vital para o reconhecimento da actividade junto dos potenciais clientes” – sublinha o presidente executivo da rede que integra, actualmente, cerca de 3.000 agentes. A RE/MAX quer fechar o ano de 2008 com um volume de negócio de 1,6 mil milhões de euros e mais de 31 mil transacções realizadas. O número de agências deverá este ano subir para 250.

A RE/MAX é, desde 2001 (um ano após a sua entrada no mercado nacional), a maior rede de mediação imobiliária a operar no país. Actua através do sistema de franchising e, em 2007, foi distinguida como Melhor Franchising de Serviços e Melhor Franchising no mercado pelo IIF – Instituto de Informação em Franchising.

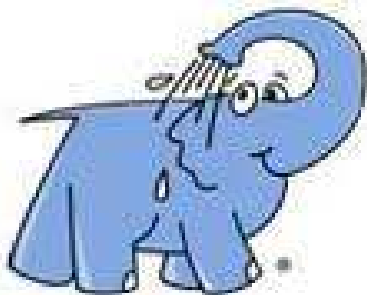
Este ano, a RE/MAX alcançou, pelo segundo ano consecutivo, o segundo lugar no ranking das Melhores Empresas para Trabalhar em Portugal, num estudo da consultora de recursos humanos Heidrick & Struggles, e foi eleita, também pela segunda vez, Marca de Excelência. ■



PUBLICIDADE

torne-se um profissional da Rede com o
CURSO SUPERIOR DE INTERNET E COMÉRCIO ELECTRÓNICO
Acesso 24 horas ao nosso campus virtual
ACEDA A UMA DAS PROFISSÕES MAIS BEM REMUNERADAS

ELEFANTE AZUL compra 35 áreas de lavagem de veículos do Grupo Carrefour



A companhia de distribuição Carrefour chegou a um acordo com o Elefante Azul, a maior rede europeia de centros de lavagem de veículos a alta pressão, segundo o qual a empresa compra 35 zonas de lavagens que o Carrefour possui repartidas por toda a França.

O acordo foi produzido após um estudo detalhado do Carrefour a diversas propostas oferecidas por várias empresas especializadas em lavagens de veículos. A companhia decidiu finalmente optar pelo Elefante Azul, líder no sector com mais de 800 centros repartidos pela Europa (Alemanha, Áustria, Bélgica, Espanha, França, Itália, Noruega, Países Baixos,

Portugal e Suíça) e presente no país galo desde 1973.

O Carrefour destacou como principal motivo no momento de escolher o Elefante Azul, o rigor e a credibilidade da marca, que desenvolve com êxito desde há mais de vinte anos o conceito de centro de lavagem como uma actividade especializada e independente de qualquer outra. Desde sempre privilegiou a qualidade do sistema de lavagem e o compromisso que a companhia revela pelo meio ambiente. O Elefante Azul conta com um sistema de água pulverizada que permite reduzir o consumo de água até 50-60 litros por lavagem, trabalhando em conjunto e exclusivamente com o próprio sabão da marca, 90% biodegradável.

Após a aquisição destes 35 centros em França, o Elefante Azul não exclui a possibilidade de prolongar no futuro o acordo à Espanha, onde o grupo conta com cerca de 130 centros repartidos por todas as comunidades. Em Portugal o Elefante Azul já ultrapassou

os 60 centros e planeia novas aberturas na Madeira e continente. Em total a empresa planeia a abertura de mais 20 centros em toda a península.

Segundo Marc Villegas, Director Geral do Elefante Azul na Península Ibérica "este acordo é extremamente importante para o Elefante Azul por dois motivos: o primeiro, o facto do Carrefour ser o número 2 no ranking mundial da grande distribuição e que confie na companhia; e o segundo, que uma grande cadeia encomende esta actividade específica a um especialista como o Elefante Azul. Até agora, os grandes grupos de distribuição optavam por gerir individualmente o negócio de lavagem de veículos, obtendo frequentemente resultados deficientes por não corresponder ao seu core business. É importante que o Carrefour tenha dado o passo de conceder a gestão das suas zonas de lavagem a uma empresa especializada e com uma trajetória consolidada como o Elefante Azul".

PUBLICIDADE

Aprenda inglês a partir de sua casa
com o curso

NEW BBC ENGLISH
Multimedia System
método desenvolvido pela

60 milhões de alunos em 17 países

77 anos de experiência

87% de eficácia nos exames da Universidade de Cambridge

Aproveite as
condições especiais de financiamento!

BBC
a melhor
instituição
mundial de
ensino



MONTRA VIP ABRE EM FREAMUNDE



A MONTRA VIP continua com a sua expansão e com apenas 3 meses de existência, vai inaugurar a sua 5.ª loja em Portugal.

Depois de Águeda, Aveiro, Ermesinde e Oliveira de Bairro, é a vez de Freamunde abrir as suas portas à população local. A inauguração desta nova unidade vai decorrer no próximo dia 08 de Março pelas 15 horas.

Paulo Correia é o detentor deste novo espaço em Freamunde, que deseja acima de tudo, "crescer com sustentabilidade e oferecer um serviço

diversificado e com muita qualidade a todos que os clientes que viajem pela sua agência".

Esta loja fica localizada na seguinte morada:

Rua Prof. Albino de Matos, nº 82 r/c Esq.

4590-356 Freamunde

Tel. 255 962 087

Fax. 255 962 087

FIDUCIAL em campanha de angariação de novos franchisados



Marca líder em Contabilidade e Consultoria desenvolve iniciativas de divulgação do seu sistema de franchising para novos parceiros

A Fiducial aposta em 2008 em duas vertentes de divulgação da marca: Roadshow e Open Day. Com o primeiro pretende chegar até empresas ou empreendedores ligados à área da gestão que ainda não conhecem o conceito Fiducial, e com o segundo quer elucidar de forma mais consistente potenciais parceiros que estejam no processo de selecção de franchisados mas que ainda não decidiram avançar para a abertura de um negócio em parceria com a marca. Ilídio Faria, gestor da marca diz que esta é uma aposta «no contacto directo com os potenciais franchisados da marca, mostrando-lhes de forma concisa e transparente a estratégia da Fiducial e quais as vantagens que uma parceria lhes oferece».

A realização do Roadshow está em linha com o que a Fiducial tem vindo a seguir desde 2006, com apresentações efectuadas em diversas capitais de distrito em Portugal. Neste caso é «a Fiducial que se desloca às cidades onde pretende implementar ou aumentar a cobertura com novos parceiros franchisados», como refere Ilídio Faria. O Roadshow com o lema "O Fim da Contabilidade Tradicional" é uma lufada de ar fresco para os profissionais do sector, pois através da tecnologia e procedimentos a Fiducial torna o cumprimento das obrigações legais e fiscais um processo automático.

Já o Open Day é uma nova experiência: pretende oferecer informação mais detalhada e mais aprofundada sobre o sistema seguido pela Fiducial, que abre as portas das suas instalações aos seus potenciais parceiros, dando a conhecer as suas metodologias de trabalho, e permitindo a estes relacionarem-se de perto com outros empreendedores e franchisados da marca, bem como encontrarem-se com pessoas chave, responsáveis pela selecção de

franchisados. De acordo com Ilídio Faria o «Open Day insere-se dentro da estratégia de Marketing Experimental da marca, pois de forma transparente a Fiducial mostra aos seus interessados o seu modo de funcionamento».

Estes eventos, como referiu também Ilídio Faria, têm como «objectivo último o crescimento sustentado e expansão da rede em Portugal, contribuindo para o sucesso dos seus actuais e futuros parceiros».

Calendário de Roadshows:

Guarda, 15 de Abril

Covilhã, 9 de Maio

Albufeira, 11 de Junho

Tomar, 25 de Setembro.

www.fiducialroadshow.com

Calendário de Open Days:

9 de Abril

14 de Maio

4 de Junho

17 de Setembro

15 de Outubro

12 de Novembro.

www.opendayfiducial.com

VR BUSINESS BROKERS em Las Vegas Convenção Anual reúne brokers de todo o mundo



A VR BUSINESS BROKERS – rede internacional de «franchising» especializada na intermediação de compra e venda de PME's – marcou presença na Conferência Anual da VR em Las Vegas, no passado mês de Março. A convenção serviu essencialmente para a formação dos profissionais de «business brokerage», para estabelecer contactos com brokers da VR de todo o mundo e apresentar negócios em carteira.

Foram 3 dias intensos de formação, promovidos pela «VR Master Business Intermediary Academy», com a missão de apresentar práticas novas e inovadoras no processo de intermediação de compra e venda de negócios, exploração de novas

técnicas e ferramentas na avaliação de empresas e gestão do processo de transacção. Para Pedro Marques, director geral da VR BUSINESS BROKERS Portugal o encontro serviu para «aperfeiçoar o nível do serviço que prestamos aos nossos clientes, nomeadamente aos proprietários de PME's, bem como para estabelecer um conjunto de contactos bastante importantes»

Paralelamente decorreu a feira de

«business brokerage», com mais de 50 expositores relacionados com esta actividade, promovendo os seus serviços e produtos, contribuindo para a optimização da actividade de «business brokerage». A Convenção culminou num jantar de gala no último dia, com a entrega de prémios aos brokers com maior número de transacções efectuadas, reconhecendo desta forma o desempenho dos brokers a nível internacional. ■



Transacções no valor de 300 M de dólares

A VR BUSINESS BROKERS – rede internacional de «franchising» especializada na intermediação de compra e venda de PME's – anuncia que no ano de 2007 prestou assessoria em transacções de pequenas e médias empresas que totalizaram um valor superior a 300 milhões de dólares. O volume de negócios anual das empresas em causa ascendia a um total de 600 milhões de dólares e pertenciam maioritariamente aos sectores da distribuição, indústria e hotelaria. Na Europa foram realizadas cerca de 15% destas transacções e em média a VR necessitou de 227 dias para concretizar estas transacções. ■

Sobre a VR Business Brokers

A VR BUSINESS BROKERS é pioneira e líder internacional na actividade de «business brokerage» de PME's (intermediação de negócios). A companhia foi criada no final dos anos 70 em Boston e conta agora com mais de 120 escritórios nos Estados Unidos, América Latina e Europa. Com três mil brokers e colaboradores e mais de 70 mil empresas já negociadas, a VR BUSINESS BROKERS chegou a Portugal com o objectivo de ser líder nesta área de negócio e dar resposta a todos os que procuram comprar ou vender empresas. ■

Volume de Negócios da NACEX cresce 21% Para os 236 milhões de euros



A Nacex, empresa especializada em Courier do Grupo Logista, obteve um volume de vendas de 236 milhões de euros, mais 21% que em igual período do exercício anterior. A contribuir para este crescimento está o aumento em 20,3% do número de expedições realizadas pela empresa, para 14,8 milhões de volumes.

No final de 2007 a NACEX detinha 26 plataformas de distribuição, uma frota de 1.260 veículos e 2.240 colaboradores. No último exercício a empresa continuou o seu plano de crescimento, tendo ampliado a sua rede para 311 delegações, em três mercados: Portugal, Espanha e Andorra.

Fundada em 1995, a NACEX, tem vindo a investir de forma continuada nas tecnologias de forma a oferecer aos seus clientes os melhores sistemas de comunicação e

segurança. Actualmente, a empresa oferece um controlo absoluto e rigoroso de todo o percurso do volume mediante a utilização do sistema de código de barras, peso através de balanças e também visual, conjugado com um sofisticado sistema de câmaras de segurança em todas as suas plataformas que gravam o percurso dos envios efectuados.

A NACEX apresenta hoje uma vasta gama de serviços de Courier, e está integrada no maior grupo de logística integrada da Europa do Sul, o Grupo Logista. ■

LOJA DO CONDOMÍNIO CHEGA A MADRID E BARCELONA



O "Franchising Mais Inovador de Espanha" é português e totaliza 75 lojas na Península Ibérica, com as aberturas de Abril.

A rede de franchising LDC abre duas lojas em Espanha, país onde recentemente conquistou o Prémio para o "Franchising Mais Inovador". Barcelona e Madrid, as mais importantes cidades espanholas somam-se, este mês, a Alicante, Las Palmas e Linares, onde a LDC já marcava presença.

A inauguração da loja LDC Barcelona - Les Corts, das franchisadas Cristina Fontelles Sureda e Silvia Navarro Orgillés, é hoje, dia 18 de Abril. Mar García Espinar e Fernando Bringas Robles, franchisados da capital espanhola, inauguram a loja LDC Madrid - Ventas a 24 de Abril.

A abertura destas lojas enquadra-se no plano de expansão da LDC em Espanha, que prevê a abertura de 100 lojas num período de 2 a 3 anos. As primeira 10 lojas estarão abertas ou em processo de abertura nos próximos meses, de acordo com Carlos Parra, Master espanhol da LDC. No país vizinho, a LDC surge como franquia inovadora num contexto que é de convulsão para o mercado

imobiliário e, segundo Carlos Parra, a rede vai mesmo «revolucionar a administração de condomínios em Espanha».

A LDC foi contemplada como o Prémio "Franchising Mais Inovador de Espanha" no passado mês de Março, no âmbito da FranquiAtlántico. Para o Master da LDC Espanha «este prémio significa o reconhecimento de um trabalho inicialmente desenvolvido em Portugal e, nos últimos meses, em Espanha, com a implementação do modelo de negócio no país». Carlos Parra acrescenta que, com o Prémio, a LDC conseguiu «convencer os cépticos de que a administração de um condomínio é muito mais eficaz, quando é assegurada por uma rede de profissionais qualificados». ■

Sobre a Loja do Condomínio:

A Loja do Condomínio conserva a posição de líder de mercado na área da administração de condomínios com mais de 100 mil fracções administradas e mantém a estratégia de expansão assumida desde 2002.

As previsões de expansão ao longo deste ano são bastante animadoras, uma vez que estão já a ser preparadas novas aberturas quer em território nacional, quer em Espanha, proporcionando aos condóminos beneficiar da experiência, profissionalismo e segurança que fazem a imagem de marca desta rede de franchising 100% portuguesa. ■

PRESENÇA COMPRARCASA NO SALÃO IMOBILIÁRIO DE MADRID TEVE SALDO POSITIVO



COMPRARCASA acaba de encerrar mais uma participação importante num dos eventos de maior relevância do calendário imobiliário Internacional – o Salão Imobiliário de Madrid '08 (SIMA) – onde esteve representada por dois aderentes da Margem Sul (David Encarnação, GeneralCasa, e José João Garret, LobbyCasa), apoiados institucionalmente por Luís Mário Nunes, Director Geral da marca, com resultados que todos avaliam como “muito satisfatórios”.

Tendo partido para o certame com expectativas fortes de contacto com investidores europeus já de olhos postos na Península de Setúbal - por via dos inúmeros projectos de grande envergadura anunciados para a zona -

e em simultâneo, com a intenção de reforçar a notoriedade do trabalho desenvolvido pela marca COMPRARCASA em Portugal, ambos os aderentes destacaram a “dimensão e dinâmica do Salão”, que lhes proporcionou “encontros interessantes com múltiplos agentes, nomeadamente investidores de zonas tão diversas como o Brasil (Guima Investments), o Egipto (Orascom Hotels & Developments) e a própria Espanha (Grupo Mall)”. E concluem, “num momento de desaceleração do mercado da construção e do imobiliário espanhol, a projecção internacional e a diversificação territorial afirmam-se como uma eventual saída para os investidores - foi nesse âmbito que marcamos a nossa presença, criando uma plataforma para promotores internacionais apostarem em Portugal. Aliás, não está colocado de parte um possível protocolo ibérico”

Luís Mário Nunes referiu-se à iniciativa dos aderentes de Azeitão e de Alcochete, assim como aos resultados obtidos com a deslocação, como “um saldo positivo muito merecido, face a todo o trabalho de background desenvolvido e à representação que permitiram à rede COMPRARCASA portuguesa num evento com a relevância do SIMA, em especial, num momento em que os players do mercado só parecem enfatizar as dificuldades vividas no sector”.

Com uma estatística que denuncia a envergadura do certame – seis pavilhões, 61 países representados, 801 expositores e cerca de 160 mil visitantes – o SIMA '08 (decorrido entre os passados dias 8 e 12 de Abril) representa para muitos analistas o maior palco mundial de exploração e concretização de negócios imobiliários, tendo a COMPRARCASA representação dupla ao nível das redes portuguesa e espanhola (com stand próprio). ■

Encontro Ibérico NBB 2008 / Salamanca - Espanha



No seguimento da recente expansão da rede internacional da NBB, o último Encontro Ibérico da NBB ocorreu em Salamanca, Espanha. Com o intuito de promover e cruzar as oportunidades de negócio e perfeita cooperação entre os partners portugueses e espanhóis, foram apresentados alguns dos mandatos activos mais recentes.

Os participantes contaram com a presença do representante da NBB Cabo Verde que partilhou os últimos desenvolvimentos do arranque da NBB no seu país. Esteve também presente o Eng. João Talone, General Partner da Magnum Capital, que explicou aos partners da NBB o perfil de investimento deste Fundo Ibérico de Investimento Privado e contribuiu com o seu ponto de vista pessoal sobre os mercados de M&A e Private Equity dado o seu extenso conhecimento e experiência nos mercados mesmos.

O próximo Encontro Ibérico terá lugar em Portugal, a Maio de 2008.

Sobre a NBB: NBB National Business Brokers está actualmente presente em 15 países com 35 escritórios em três continentes, prestando serviços de M&A, Corporate e Project Finance. Para saber mais sobre nós, por favor visite www.nbbrokers.com. ■

Franquia donpiso com garantia inédita



Franquia donpiso com garantia inédita
Rede imobiliária apresenta conceito e novidades na Expofranchise 2008

A donpiso marca presença na 13ª edição da Expofranchise, que decorre de 9 a 11 de Maio na FIL – Feira Internacional de Lisboa, com a participação de mais de 150 expositores de 55 sectores.

Num stand de 48m2 e localização privilegiada, os principais responsáveis da donpiso em Portugal e Espanha estarão disponíveis para contacto directo, por parte de todos aqueles que queiram conhecer de perto o maior grupo imobiliário da Península Ibérica, que combina a mediação com a compra e venda de imóveis.

A donpiso é conhecida em Espanha pelo seu pioneirismo na implementação de ferramentas de marketing imobiliário, desenvolvendo e administrando planos personalizados, à medida de cada cliente. Estas ferramentas estão a ser adaptadas ao mercado nacional pelos quadros da donpiso em Portugal, a partir das soluções disponibilizadas pela donpiso em Espanha, e vão ser apresentadas na Expofranchise 2008.

No evento, a donpiso apresenta também a sua franquia e a garantia associada. O propósito da rede em Portugal é sustentar o desenvolvimento de mais e melhores soluções imobiliárias - muitas das quais revolucionárias para o sector - na formação e no crescimento da rede de franchising.

A Franquia donpiso

Na donpiso, o desenvolvimento e a implementação de soluções inovadoras resultam, acima de tudo, da atenção que a marca dispensa à formação dos seus recursos e à verdadeira relação de parceira, subjacente ao franchising da donpiso. Cada novo franchisado é acolhido na rede como parceiro e agente de desenvolvimento da marca.

O franchisado donpiso é um consultor tecnicamente habilitado, que domina e desenvolve as soluções imobiliárias da rede, apoiando inteiramente o cliente. Não é um auditor absorvido por preocupações com a rentabilidade da sua franquia.

A donpiso está certa do retorno desta parceria para o franchisado e confere-lhe, por isso, uma garantia que nenhuma outra rede imobiliária oferece em Portugal: caso o franchisado não amortize o seu investimento no primeiro ano e decida abandonar a rede, a donpiso devolve-lhe o valor dos direitos de entrada, subtraindo apenas o montante que reverte a favor do franchisado para o futuro.

O valor dos direitos de entrada da franquia e recursos iniciais da donpiso é de 20.000 euros, e em contraste com outras franquias do sector, a donpiso pratica um royalty mensal fixo, não havendo qualquer percentagem variável sobre a facturação do franchisado.

Com 41% de rentabilidade anual média e amortização do investimento

no prazo estimado de 1 ano, a franquia donpiso não exige formação académica superior, representando mesmo para o franchisado uma excelente oportunidade de formação específica, no que respeita ao sector imobiliário.

A donpiso em Portugal

A donpiso tem 26 anos de existência e cerca de 400 lojas em Espanha. Chegou ao mercado português em 2007 através da Gefranque, que adquiriu o masterfranchise para o nosso país, na sequência de um acordo que prevê um investimento de 9,3 milhões de euros, aplicados na abertura de 156 lojas até 2017.

Até ao primeiro trimestre de 2008, a donpiso abriu 7 lojas próprias em Portugal, mais concretamente em Lisboa (Expo e Benfica), Vila Real de Santo António, Portimão, Monte Gordo, Verdizela e Sesimbra. Prepara-se agora para crescer enquanto rede de franchising, com a abertura da primeira de 12 lojas franchisadas, no Chiado, em Lisboa.

O crescimento da rede donpiso permite incrementar a notoriedade da Marca, gerar sinergias, reduzir os custos com base numa economia de escala e aumentar, quer o poder de negociação de agentes próprios e franchisados, quer a sua capacidade de celebração de acordos preferências com entidades financeiras, dotando ainda a marca de uma boa presença publicitária. Fernando Mendes, o popular actor e apresentador do concurso o "Preço Certo", é a imagem da campanha publicitária da rede em Portugal, e irá com a donpiso à Expofranchise 2008.

Clínicas Vital Dent oferecem oportunidade de negócio



A operar num sistema de franchising ao nível da saúde oral, as Clínicas Vital Dent vão expor e dar a conhecer a sua oportunidade de negócio, no maior evento de criação de negócios em Portugal, a Expofranchise 2008, a decorrer de 9 a 11 de Maio, na FIL, em Lisboa.

O franchising das Clínicas Vital Dent opera num negócio de gestão na actividade dentária, utilizando as tecnologias mais inovadoras a nível de equipamentos e instrumentos, permitindo aos seus parceiros um controlo excepcional da qualidade dos produtos utilizados.

De acordo com Francisco Meireles, Director-Geral da Vital Dent Portugal, "o facto de funcionarmos em rede, sobre uma marca multinacional credível e especializada em serviços de saúde oral, assegura, controla e facilita várias áreas que se poderão tornar complexas, para quem pretende abrir um negócio independente, bem como permite uma maior homogeneidade sobre os serviços praticados aos pacientes, numa área de actividade que se encontra a funcionar com clínicas que operam de forma muito autónoma e distinta".

A Vital Dent é a maior rede de clínicas dentárias a nível mundial. Em Portugal conta actualmente com 22 clínicas distribuídas pelo país, oferecendo aos

seus pacientes um serviço dentário integral, incluindo serviços como estética dentária, cirurgia e implantes, ortodontia, próteses e medicina dentária geral.

Dispõe de mais de 1.900 profissionais médicos credenciados e uma experiência de mais de 2.500.000 pacientes atendidos em todo o mundo. ■



RESULTADOS DA CAMPANHA MULTIOPTICAS E CENTRO HELEN KELLER JÁ ULTRAPASSAM AS EXPECTATIVAS



A duas semanas apenas do final da campanha de solidariedade "PONHA OS OLHOS NESTA CAUSA", a MultiOpticas – que celebra este ano o seu vigésimo aniversário – orgulha-se de se ter associado ao Centro Helen Keller, através desta campanha que termina a 30 de Abril. Uma iniciativa solidária em que, na compra de óculos graduados de produto exclusivo, a MultiOpticas contribui com €2 para dotar o Centro Helen Keller com diverso equipamento tecnológico, como é o caso de computadores, máquinas e linhas de Braille, entre outros, os quais servem de apoio ao ensino e à própria instituição.

Ao ter assumido toda a responsabilidade na compra e adaptação dos materiais no Centro, a MultiOpticas revelou-se o parceiro ideal para um Centro cujo trabalho se foca nas crianças e jovens com deficiências visuais.

Dr. Rui Borges, Director-Geral da MultiOpticas declara que "já conseguimos recolher uma boa quantia", salientando que "o mais importante nestes últimos meses foi conseguir ajudar o Centro Helen Keller em várias frentes, sobretudo as crianças, mas também sensibilizar a sociedade em geral para esta causa. É com grande satisfação que perante todas as contingências económicas vemos os nossos clientes empenhados em partilhar connosco estes valores de solidariedade". Os dados recolhidos nesta recta final de acção apresentam-se extremamente positivos, tanto em termos tecnológicos, como de notoriedade desta causa. Rui Borges acredita ainda que pela visibilidade que a campanha conferiu ao objectivo final, a sociedade "pôs os olhos nesta causa, mas ainda pode continuar a contribuir para a iniciativa até ao dia 30 de Abril". ■



Turn&Win abre seis novos escritórios na Área da Grande Lisboa



Para assinalar esta iniciativa empresa organizou conferência subordinada ao tema “Reestruturação de Empresas: Evoluir ou Encerrar”

A Turn&Win, no âmbito da sua estratégia de crescimento vai abrir 6 novos escritórios na Área da Grande

Lisboa, nomeadamente em Almada, Cascais, Torres Vedras, Lisboa (Saldanha) e Oeiras (Quinta da Fonte e Queijas). Para assinalar esta iniciativa, a empresa organizou uma conferência subordinada ao tema “Reestruturação de Empresas: Evoluir ou Encerrar” que teve lugar no dia 17 de Abril, no Hotel Real Parque, em Lisboa.

A abertura da palestra esteve a cargo de António Godinho, Administrador do Grupo Onebiz, de Paulo Ramos,

Administrador da Turn&Win e da Coordenadora do Núcleo de Apoio ao Investidor e à Viabilização Empresarial, do Instituto de Gestão Financeira da Segurança Social, Marta Manalvo.

Nesta iniciativa também estiveram presentes diversas associações empresariais e instituições públicas, tais como a NAIVE, IAPMEI, NERBE, AEP.

Sobre a Turn&Win:

Turn&Win é uma organização especializada em recuperação e reestruturação de empresas que surgiu da necessidade da revitalização do tecido empresarial português, no momento em que é preciso redefinir a estratégia e actuar rapidamente para sobreviver no mercado. A Turn&Win tem como o objectivo desenvolver o processo de recuperação das empresas com potencial de viabilidade e que se encontram em situação temporária de fragilidade. Trata-se de uma actividade na qual profissionais especializados desenvolvem projectos para recuperar e revitalizar essas empresas, de modo a alcançar novamente o equilíbrio económico-financeiro, voltando a prosperar e a gerar valor a todas as entidades com interesse na empresa: sócios ou accionistas, credores, colaboradores, fornecedores e o Estado. A Turn&Win é uma empresa do Grupo Onebiz, que representa uma entidade de referência na prestação de serviços especializados em consultoria empresarial

A TRUCCO cresce em Portugal

Em Março, 7 lojas entre Lisboa e Porto Como parte da estratégia de crescimento internacional e como mercado natural de expansão de uma marca espanhola, a TRUCCO continua a apostar e a crescer no mercado luso. Desde 2000, ano em que abriu a primeira loja em Lisboa, a TRUCCO criou uma rede sólida de lojas e de clientes fiéis à marca. Em conjunto com o clube de fidelização que a marca criou em Espanha: o Clube Estilo, e

aplicando as mesmas vantagens embora adaptadas ao mercado português, a TRUCCO dispõe de uma base de dados de clientes de mais de 8.000 mulheres que confiam na marca e que visitam as nossas lojas várias vezes por temporada.

Desde o início e em apenas 8 anos, que a TRUCCO em Portugal é uma marca de prestígio reconhecido, conhecida da imprensa pelos seus trabalhos de “showroom” e que se mantém totalmente estruturada através de um agente comercial e de um especialista em decoração e visual merchandising dedicados, que conseguem que a marca mantenha a

sua coerência de estratégia e imagem marcadas pela central.

Com 3 lojas no Porto e 3 em Lisboa, a TRUCCO inaugura em finais de Março, uma loja com mais de 120 m2 no Chiado, a zona mais comercial e tradicional de Lisboa. Trata-se da primeira loja “de rua”, uma vez que todas as outras se situam em centros comerciais.

Geridas em regime de franchising e com mais de 35 pessoas dedicando todo o seu esforço à marca, a TRUCCO quer desenvolver a sua expansão e depois da abertura desta última loja em Lisboa, pensa poder abrir brevemente na zona do Porto, Aveiro e Braga.

Wingroup aposta no segmento financeiro e cria All Credit



A Wingroup - Sociedade Gestora de Participações Sociais acaba de anunciar a criação da All Credit, marca que irá actuar na área da consultoria financeira, inaugurando a 8 de Abril, o primeiro escritório em Lisboa, na Rua Ferreira Borges, em Campo de Ourique.

A criação da nova marca representa um investimento de 1 milhão de euros e o retorno do investimento está previsto para os primeiros cinco anos. Até ao final de 2008, a directora de marca da All Credit, Paula Serra, prevê atingir um volume de negócios de aproximadamente 5 milhões de euros.

Tendo como área prioritária para a expansão inicial a Grande Lisboa e, posteriormente, a zona Oeste, a marca All Credit já tem previsto a abertura de 10 escritórios até ao final do corrente ano, em regime de franchising. O segundo escritório All Credit será inaugurado ainda este mês, na Ericeira.

A directora de marca adianta que «a All Credit nasce da vontade expressa da Wingroup em entrar num mercado emergente e criar sinergias entre as várias empresas e marcas da sociedade.»

A All Credit é uma marca dotada de serviços abrangentes destinados a particulares e pequenas e médias empresas, com enfoque para a consultoria financeira e seguros. Ao nível de clientes particulares, o target a que se destina pertence às classes B

e C, com idades entre 20 e 55 anos e com necessidades específicas relativas à aquisição de habitação, seguros, crédito pessoal e crédito automóvel. A All Credit apresenta um portfolio de soluções também para empresas que abrange desde as PME's até aos empresários em nome individual.

O investimento inicial para abrir um escritório All Credit é de 22.500 euros e a área padrão é de aproximadamente 50 m². Os potenciais franchisados deverão ter um espírito empreendedor, comercial e proactivo, preferencialmente com experiência no sector financeiro.

Segundo Paula Serra «escolhemos o franchising visto que é o regime mais interessante que podemos apresentar aos nossos futuros parceiros, dado que são um alicerce importante para a construção do sucesso da marca.»

All Credit inaugura primeira agência em Lisboa

A All Credit abriu a sua primeira agência em Lisboa. Criada pela Wingroup SGPS, a All Credit actua no sector de consultoria financeira e disponibiliza serviços abrangentes destinados a particulares, pequenas e médias empresas e empresários em nome individual.

A criação da nova marca representa um investimento de 1 milhão de euros e o retorno do investimento está previsto para os primeiros cinco anos. Até ao final de 2008, a directora da All Credit, Paula Serra, prevê atingir um volume de negócios de aproximadamente 5 milhões de euros. A área prioritária de expansão inicial é a Grande Lisboa e, posteriormente, a



zona Oeste. A All Credit já tem prevista a abertura de 10 agências até ao final do corrente ano, em regime de franchising. A segunda agência All Credit será inaugurada ainda em Abril na Ericeira. Segundo a directora da marca «o regime de franchising é o modelo de expansão mais interessante para os nossos futuros

parceiros, dado que são um alicerce importante para a construção do sucesso da marca.»

Paula Serra esclarece que «a All Credit pretende preencher uma lacuna do mercado na área onde actua, disponibilizando os melhores serviços financeiros aos seus clientes quer pertençam ao segmento particular como empresarial.»

No segmento de clientes particulares, o público-alvo pertence às classes B e C, com idades entre 20 e 55 anos e com necessidade de consultoria financeira ao nível de crédito à habitação, seguros, crédito pessoal e crédito automóvel.



FITAMÉTRICA

Tel. 21 420 0110
FAX 21 420 0119
franchise@fitametrica.pt
www.fitametrica.pt

Existem muitas semelhanças entre as empresas e as pessoas...

A fitamétrica nasceu e cresceu de pessoas e sonhos com o objectivo de ajudar a concretizar projectos e servir o sonho de todos os que a procurem. Em 1998 nasceu a vontade de fazer mais e melhor, neste mercado. Essa vontade cresceu, tomou forma e deu origem a um conceito 100% português: fitamétrica - a sua casa, à sua medida.

A sua vida passa pela fitamétrica?...

Procuramos pessoas que queriam crescer connosco e ajudar-nos a crescer.



VIVAFIT

Tel. 210 970 653
Fax 210 087 869
franchising@vivafit.eu
www.vivafit.eu

Vivafit melhora a vida das mulheres portuguesas.

O Vivafit foi o primeiro conceito do género a chegar a Portugal, em Janeiro de 2003. A nossa Missão é Melhorar a Qualidade de Vida das Mulheres Portuguesas, e a nossa ambição é contribuir para hábitos de vida mais saudáveis em 60 mil mulheres até 2009. Num mercado onde o sedentarismo, o excesso de peso e a obesidade são um crescendo, aumenta a consciência da necessidade deste tipo de soluções. Temos orgulho em liderar o segmento em Portugal, com mais de 25 mil mulheres a treinar nos nossos centros. O que propomos: mais saúde pela prática do exercício físico!

Finalmente, connosco, conseguem ver, ouvir e sentir os resultados na sua saúde, no seu corpo e no seu bem-estar.



OPTICAL LOW COST

Tel. 244 560 089
FAX 244 838 041
info@optical-lowcost.eu
optical-lowcost.eu

O franchising "Optical Low Cost" é considerado a excelente oportunidade de negócio.

Este novo conceito de loja pratica preços muito abaixo da média do mercado, mantendo um elevado padrão de qualidade dos produtos e serviços prestados.

O franchisado é um trabalhador independente que tem o benefício de uma estrutura organizada, com apoio a todo momento e incentivo no desenvolvimento da sua nova actividade para obter bons resultados.

O seu profissionalismo é demonstrado desde logo, no estágio inicial, com a sua formação.

Sendo um empresário responsável, respeita e defende as normas de funcionamento do Franchising.

Os demais parceiros de negócio e acima de tudo os interesses e direitos ao consumidor.

A fórmula de sucesso do Franchising assenta numa relação de confiança e colaboração, entre Franchisador e Franchisado.



HOME INSTEAD SENIOR CARE

Tel. 808 25 20 00
214 167 600
FAX 214 167 609
info@homeinstead.com.pt
www.homeinstead.pt

A Home Instead Senior Care é o líder mundial no apoio não-clínico a pessoas idosas e dependentes. Nenhuma outra companhia ganhou o nível de confiança, nem o nível de aceitação ou experimentou o crescimento que nós temos desde a fundação da empresa desde 1994. Somos uma empresa multinacional com mais de 700 escritórios operando nos EUA, Canadá, Japão, Portugal, Austrália, Irlanda, Nova Zelândia, Inglaterra, Taiwan, Espanha e Alemanha.

O PRÓXIMO PASSO É SEU

Em qualquer momento poderá saber mais sobre a Home Instead Senior Care e as oportunidades de franchising disponíveis. Basta contactar o nosso escritório e será encaminhado para um dos responsáveis do Master Franchise que lhe prestará todos os esclarecimentos. Ligue o 808 252 000 e seja um dos próximos líderes mundiais na área do apoio domiciliário!



CURVES

Tel. 253 527 389
961 721 777
FAX 253 527 390
vendas@curveurope.com
www.curveurope.com

Curves é a primeira rede mundial de ginásios fitness a oferecer um treino exclusivo a mulheres em apenas 30 minutos.

Na Curves procuramos pessoas com o desejo de serem o seu próprio chefe, e que tenham personalidade dinâmica, extrovertida e motivadora. Apreciamos pessoas com alta capacidade de trabalho, que se comprometam totalmente com o projecto e que tenham o desejo de se integrarem numa empresa líder no seu sector.

A todos os franchisados Curves será dada formação inicial, específica e contínua para poderem liderar o seu negócio com mais confiança. Todos os franchisados Curves contam com o apoio permanente da central Curves. Se surgirem dúvidas ou problemas, a solução está do outro lado do telefone.



BEST TRAVEL

Tel. 219 491 420
FAX 219 490 829
franchising@besttravel.pt
www.besttravel.pt

A Best Travel é a maior rede nacional de Agências de Viagens em Regime de Franchising, detendo mais de 80 lojas estrategicamente instaladas em todo o país.

O conceito de Franchising Best Travel insere-se no conceito base de franchising, onde o franchisador concede o direito de explorar não só a marca Best Travel, mas também transmite os conhecimentos, capacidade de negociação e experiência necessária à exploração de uma agência de Viagens.

O master franchising da marca Best Travel é representado pela empresa Gecontur, sediada em Lisboa, constituída por uma equipa com elevados conhecimentos no sector do turismo, em todas as suas vertentes técnico-comercial, informática e marketing.

Numa área de negócio onde o know-how e a capacidade de negociação junto dos operadores turísticos são pontos fundamentais para o sucesso de uma agência de viagens, o conceito de franchising Best Travel apresenta-se como uma vantagem a todos os níveis para garantir a sobrevivência e progressão do negócio



MI MI NHO AOS AVÓS

Tel. 249 010 039
FAX 249 545 502
geral@miminhoaosavos.pt
www.miminhoaosavos.pt

miminhoaosavós® apresenta um novo conceito numa área com grande potencial de crescimento, acompanhando as tendências de envelhecimento da população mundial. Oferecendo produtos, serviços e formação direccionados para a população sénior (ou com qualquer tipo de limitação), contribui para um bem-estar e uma qualidade de vida superiores.

Os Franchisados da rede miminhoaosavós® dispõem para comercializar de equipamento e artigos específico para acamados ou limitados em condições muito vantajosas sendo que alguns em exclusividade.

Faça parte dum negócio em expansão e beneficie de formação e acompanhamento contínuos; linha de serviço de apoio ao cliente, entre outras vantagens. miminhoaosavós®: um negócio com futuro.



D-VIAGEM

Tel. 210 019 250
FAX 210 019 279
franchising@viajesiberia.com
www.dviagem.com

O Franchise D-Viagem

Apoiar a iniciativa empresarial, é uma tarefa que consideramos uma obrigação na D-Viagem, por esse motivo colocamos à sua disposição toda a nossa experiência no sector.

A marca é fundamental na hora de escolher uma agência de viagens, este possível obstáculo, torna-se numa vantagem de um Franchise D-Viagem, graças à força da nossa marca.

Iremos dar-lhe bons motivos por abrir a sua própria agência de viagens dentro de um grande grupo empresarial em que o teu sucesso será o nosso sucesso, e o nosso, teu.

A principal vantagem dos nossos Franchises, é o Know-how, a nossa fórmula comercial é um êxito comprovado. E, com a nossa larga experiência, enfrentaremos juntos o estimulante repto de colocar em marcha mais uma agência D-Viagem. Um investimento seguro

96% Das nossas agências Franchisadas são bem sucedidas. Quando trabalhamos para nós, o esforço e a recompensa, são sempre maiores e mais rápidos. Se, inclusive, trabalha num negocio em constante expansão e com o apoio de um grande grupo, as possibilidades de sucesso, são de quase 100%.



MASINTIMO

Tel. 968 077 856
Fax 261 317 969
miguel.milho@gmail.com
www.aznarinnova.com

masintimo é uma cadeia de lojas multimarca de homem, mulher e criança, que se dedica à venda de roupa interior, fatos de banho, pijamas, lingerie, collants e meias.

A nossa imagem oferece moda, qualidade e preço.

As nossas marcas (MISS SIXTY, ENERGIE, ANTONIO MIRO, LOIS, ADMAS, DISNEY, WARNER e HIGH SCHOOL MUSICAL), de renome no mercado, proporciona-nos uma vantagem competitiva no que se refere aos nossos concorrentes, visto que somos fabricantes.

A MERCADORIA é COLOCADA NAS LOJAS EM SISTEMA DE CONSIGNAÇÃO, ou seja, tudo aquilo que não é vendido, é devolvido ao fornecedor após os saldos.

O nosso formato de loja, pretende ser uma aposta na comodidade do cliente. Realizamos um seguimento constante tanto do produto como da loja (merchandising, vitrinas, formação, etc.) sob a supervisão da central de loja, que detém pessoal suficientemente qualificado.

A central de loja procede regularmente à colocação de novo artigo e de reposições de artigo vendido, usando um sistema que se adapta às necessidades de mercado rentabilizando os produtos com maior índice de vendas. Os pedidos de reposição são feitos semanalmente desde o estabelecimento, por meio do sistema informático, verificando-se assim uma constante rotação de produto.



CHAVIARTE EXPRESS

Tel. 937 527 434
Fax 223 709 970
a.correia@chaviarte.pt
www.chaviarte.pt

A "Chaviarte Express" é um conceito nacional, com mais de 12 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, Coimbra, Vila Real, Braga, Castelo Branco, Viseu, Valongo, Porto de Mós, Chaves, Maia, Vila Conde, Monção, Paços Ferreira, Trofa, Rio Tinto – GDM, Vila Nova Cerveira, Estarreja, Caldas Rainha, Oliveira Azeméis, Guimarães, Santarém, Covilhã, Bragança, Chaves, Valença, Cantanhede, Olhão, Açores e Madeira; onde temos lojas já pré-negociadas.



CHI PSAWAY

Tel. 219 497 910
219 497 912
Fax 219 497 919
info@chipsaway.com.pt
www.chipsaway.com.pt

ChipsAway
Um negócio sem riscos

A ChipsAway originária dos EUA, 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 rápido, prático 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 um 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. Por outro lado, caso o cliente queira deslocar-se a um centro fixo também o pode fazer. O centro reúne todas as condições necessárias para prestar um excelente serviço. Os serviços ChipsAway têm garantia de qualidade de 2 anos.

Ficou interessado? Venha conhecer-nos e assista a uma demonstração.



BESTDRY

Tel. 912 805 398
bestdry@gmail.com
www.bestdry.com.br

A BestWash celebrou com a BestDry em Março de 2006, um Contrato de Franquia Master, pelo qual adquiriu o direito de explorar, em Portugal e Espanha, o Sistema BestDry.

O Sistema BestDry engloba o know how que compreende os serviços de limpeza, protecção e estética automóvel, bem como o modo específico de os prestar (Lavagem BestDry, Lavagem Especial do Carro Branco; Enceramento, Impermeabilização de Estofos e Vidros; Revitalização de Pintura; Revitalização de Pintura; Higienização Interna Completa; Higienização do Ar-Condicionado; Hidratação dos Estofos de Cabedal e Lavagem de Motor a Seco).

*Notas de investimento da BESTDRY:

- Direito de Entrada: 2000 Personal; 5000 Partner; 10000 Plus; 15000 Premium (Dtº a 3 lojas).
- Facturação Mensal: Análise de Rentabilidade Loja Premium: 460 Serviços Mês= 12.000€ / Nota: Capacidade de recepção até 60 Carros Dia.