

franchising **DIGITAL**

nº2 novembro/dezembro 2003

M A G A Z I N E

HUSSE

Inovação na venda
ao domicílio

ONEBIZ

Com mais um
novo projecto

NAS BANCAS!

A revista nº 3 da
Franchising &
New Business

Distribuída
a **4.500**
assinantes



Negócios de
BAIXO
investimento

Edição exclusiva

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

AS OPORTUNIDADES PARA ACABAR 2003 EM GRANDE



Caro assinante,

Neste dia 02 de Novembro de 2003 o portal Franchising.pt celebra o seu segundo ano de actividade. Desde a sua abertura que aproximamos negócios, franchisadores, franchisados, potenciais franchisados e investidores. Temos ajudado ao sucesso das marcas e dos empresários que se aventuram no universo franchising - Esse, é o nosso sucesso! O conteúdo actualizado e de interesse garantem suficientes visitas para liderarmos o mercado da internet.

A revista Franchising Digital Magazine que lançamos este ano é a primeira e até ao momento a única publicação periódica em formato digital em Portugal. Conta já 4500 assinantes confirmados, numero que cresce todos os dias, e que em breve, esperamos, será a publicação sobre franchising mais

lida em Portugal, mesmo comparando com a publicação em formato tradicional de papel existentes há vários anos no mercado.

Posso dizer por isso, que o portal Franchising.pt está de parabéns pelo seu segundo aniversário bem como os colaboradores que constroem diariamente este projecto.

O tema desta segunda edição é dedicado a negócios de baixo investimento. Escolhemos este tema não pela tão badalada crise, mas pelas boas oportunidades que se desvendam em negócios que estão ao alcance de qualquer pessoa pelo seu baixo investimento. Espero que esta revista lhe seja útil e que o ajude na escolha dum franchising que vá ao encontro das suas intenções de investimento.

Bons negócios!

José Azevedo

FICHA TÉCNICA

Director

José Azevedo
jose.azevedo@franchising.pt

Editora

Cenárea - Comunicação e Multimédia
geral@cenarea.pt

Redactores e colaboradores

Dúmia Ferreira, Miguel Soares e Guilherme Soares

Departamento Comercial

Marcelo Marques
marcelo.marques@franchising.pt

Assinaturas

www.franchising.pt

Grafismo

Cenárea - Comunicação e Multimédia

Periodicidade

Bimestral

Propriedade



ONEBIZ COM MAIS UM PROJECTO INOVADOR

Com o intuito de formar jovens recém licenciados com espírito de liderança, iniciativa e vontade de vencer, o Grupo onebiz lançou mais um projecto inovador na área da formação interna: a onebiz academy. Este projecto visa o desenvolvimento de uma academia de formação na área de consultoria do grupo, com jovens finalistas universitários portugueses e estrangeiros, permitindo a sua iniciação na vida empresarial.

O grupo onebiz é actualmente o maior Grupo Português de Franchising na área da consultoria e uma entidade de referência na área do Franchising em termos globais. O grupo onebiz actua a nível Internacional com as suas marcas próprias de consultoria especializada NBB, ExChange, Active Insurance, BioQual, Esinow, TeamVision e Elevus e com as marcas master franchisadas para Portugal: Fiducial e Bevinco.

A academia onebiz está inserida no trabalho dos departamentos de Marketing Internacional (responsável

pela estratégia de expansão Internacional) e de Consultoria e Investigação (responsável pelo desenvolvimento das metodologias e sistemas de trabalho das marcas do grupo).

O grupo onebiz é constituído por jovens consultores com idade média inferior a 30 anos. Todos os colaboradores partilham um espírito profissional, e ao mesmo tempo empreendedor. Vários dos seus quadros são sócios das empresas do grupo, permitindo uma dinâmica de crescimento com espírito empreendedor. Neste sentido, os seus recursos humanos são o seu principal activo, sendo esta aposta no projecto da academia de formação uma iniciativa estratégica. É assim desenvolvida uma parceria activa universidade-empresa, permitindo aos jovens uma inserção profissional e saudável na área de consultoria empresarial. Neste sentido, foram celebrados protocolos com algumas Universidades e com a AIESEC (Associação Internacional de



Estudantes de Ciências Económicas). Os objectivos são claramente ligados à vida profissional dos estagiários, permitindo: facilitar a inserção no mercado de jovens recém licenciados; estabelecer o primeiro contacto com a realidade empresarial de consultoria com o conhecimento e aprendizagem necessários; e ainda colaborar para o crescimento pessoal perante as organizações, incentivando valores e atitudes profissionais de ética e integridade.

De acordo com as actividades de consultoria em franchising do grupo em diversas áreas, são considerados como potenciais candidatos para a onebiz academy aqueles com licenciaturas nas áreas de Gestão, Economia, Contabilidade, Relações Internacionais; Psicologia; Recursos Humanos; Gestão Hoteleira; Engenharia Alimentar e Biologia; Informática e Engenharia de Sistemas e Marketing.

O grupo onebiz tem consciência da responsabilidade social que exerce ao estabelecer esta postura empresarial: acredita no sucesso desta iniciativa e nos resultados deste projecto, que não são exclusivos à organização, mas principalmente naqueles proporcionados à vida profissional dos estagiários e no impacto desta postura na sociedade de uma forma geral, uma vez que posiciona-se como impulsionadora de uma carreira de sucesso para os estagiários que colaboram com o grupo.



GRUPO ONEBIZ PRESENTE NA FEIRA DE VALÊNCIA (NBB, ExChange, elevus e Bioqual)



Realizou-se entre os dias 22 e 25 de Outubro de 2003, em Valência, a maior feira Internacional de franchising da Europa que contou com cerca de 400 expositores, entre os quais esteve presente o Grupo onebiz,

representado por quatro das suas marcas de consultoria próprias: NBB – National Business Brokers, Exchange – Independent Financial Consultancy, elevus – people & business results e Bioqual – Quality for life.

O Salón Internacional de la Franquicia (SIF) é considerado há vários anos como a referência europeia no que respeita a feiras de franchising. Em todas as suas edições os visitantes têm podido fazer negócios procurando

as opções mais rentáveis para os seus investimentos.

O Salón Internacional de la Franquicia (SIF) enquadra-se no âmbito da estratégia de expansão das áreas próprias de consultoria do grupo, na qual a Exchange encontra-se já presente na Grécia e Espanha, a NBB no Brasil e em Espanha através de sociedades Master-Franchisadas e a elevus encontra-se a iniciar o seu processo de internacionalização para o Brasil.

MRW chega às 60 lojas



A MRW, líder ibérico no transporte urgente de documentos e pequenas encomendas, chega às 60 lojas em Portugal, e reforça a presença da marca na região do grande Porto, com a abertura de mais uma unidade, a 15 de Outubro, em Gondomar.

A abertura desta nova loja resulta da política de divisão de zonas, seguida pela empresa espanhola de courier,

que procura assim aumentar a capilaridade da rede de franchising. «Esta abordagem permitirá à MRW estar cada vez mais próxima do cliente, aumentar o bom desempenho da rede e assim potenciar o crescimento da marca em Portugal», refere Pedro Mega, Director-geral da marca para Portugal.

Para além da passagem de 53 a 60 lojas abertas ao público, desde o início deste ano, a MRW tem já contratada a abertura de mais duas lojas e negociações avançadas para outras tantas.

Um índice de crescimento significativo

num ano de contenção, tanto por parte de investidores, como por parte das instituições financeiras.

Para 2004, segundo as previsões da empresa, o número de lojas a abrir tenderá a ser superior ao de 2003, pois há empresários interessados em investir na marca, dado verificarem as potencialidades deste franchising, sobretudo junto do mercado empresarial, os principais clientes MRW.

A loja, agora inaugurada, em Gondomar vem fazer a cobertura deste concelho e de Valongo, até aqui servidos pela franquía da Maia.

TEAMVISION - EXPANDE PARA ANGOLA



A Teamvision Franchise Services iniciou o seu processo de internacionalização para Angola. A Teamvision emerge dentro dos serviços do grupo onebiz, numa perspectiva de apoiar empresas franchisadoras ou projectos de franchising de raiz, pretendendo ser uma empresa de referência na área da consultoria em franchising.

A internacionalização para Angola é o resultado da estratégia de expansão das áreas de consultoria do Grupo. A opção pelos mercados dos países africanos de língua oficial portuguesa PALOP, especificamente o mercado Angolano, resulta da proximidade cultural e da língua, elementos de importância vital no estabelecimento de parcerias.

A empresa Consult, na pessoa do seu administrador Dr. Vicente Leitão foi seleccionada pela Teamvision-franchise services para master franchise em Angola. O processo de

selecção teve início num estudo de mercado aprofundado, o qual culminou na Feira Internacional de Luanda, na qual a Teamvision esteve presente no passado mês de Julho.

O Dr. Vicente Leitão, cidadão português, foi professor universitário de economia, assessor do ministro de Finanças e ex-ministro de Moçambique. É de salientar a sua experiência profissional na área da consultoria e auditoria, sendo, actualmente, presidente da Consult, empresa líder no mercado de consultoria em Angola.

BIOQUAL INICIA A SUA EXPANSÃO



A Bioqual inicia a sua expansão com a abertura da sua primeira unidade franchisada em Santa Maria da Feira, juntando-se à actual unidade própria a actuar na área do Porto.

A abertura do primeiro escritório Bioqual em Santa Maria da Feira, vem iniciar a expansão da rede nacional de consultoria e controlo da qualidade alimentar.

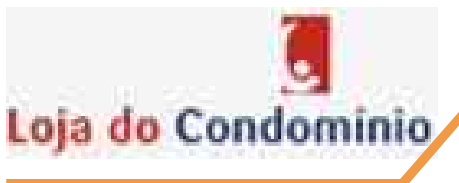
A BIOQUAL apresenta-se como solução aos problemas de segurança e qualidade alimentar levantados nas áreas da hotelaria, restauração e indústrias alimentares.

Foi com base nesse princípio que Sandra Costa e Rui Costa, responsáveis pela unidade de Santa Maria da Feira, aceitaram o desafio de serem os primeiros franchisados Bioqual, em Portugal.

Sandra Costa é licenciada em Biologia pela Faculdade de Ciências da Universidade do Porto, Rui Costa é licenciado em Relações Internacionais e pós graduado em Marketing e Comunicação pela Universidade do Minho. São dois jovens empresários com grande notoriedade e fortes ligações ao mercado local.

O objectivo da BIOQUAL é ser um parceiro activo na resolução, prevenção e controlo da qualidade e segurança alimentar, numa conjuntura caracterizada por uma crescente desconfiança e cepticismo por parte dos consumidores. A BIOQUAL partilha com os seus clientes metodologias de trabalho adaptadas à realidade de cada unidade, acompanhando o processo implementado de forma a garantir a inocuidade dos produtos e optimização das técnicas utilizadas. A BIOQUAL apresenta-se como o parceiro ideal para quem pretende cumprir a legislação, aumentar a confiança e satisfação dos clientes, diminuir custos sem reduzir a qualidade e optimizar a rentabilidade da área da cozinha.

EXCHANGE e LOJA DO CONDOMÍNIO celebram protocolo



Foi celebrado um protocolo entre as redes de franchising, Exchange e Loja do Condomínio, com o objectivo de maximizar a complementaridade dos serviços das duas empresas, proporcionando assim vantagens financeiras aos clientes.

Foi estabelecido que a Exchange irá prestar aos clientes da Loja do Condomínio, de uma forma preferencial, serviços de aconselhamento e apoio financeiro na área do financiamento bancário a particulares (crédito habitação).

A Exchange é a primeira organização em Portugal que presta um serviço especializado de aconselhamento e apoio financeiro, na área do financiamento bancário a particulares e a empresas.

A Exchange apresenta-se como uma solução na área da consultoria financeira independente e personalizada, procurando sempre as melhores opções de financiamento bancário, de acordo com o perfil de cada cliente. Apoia e aconselha os clientes particulares na obtenção de crédito Imobiliário e na transferência de hipotecas; No que refere aos clientes empresa, apoia e orienta na obtenção e negociação das melhores soluções de financiamento. A sua missão é ser o conselheiro financeiro independente, proporcionando um serviço de excelência com claros benefícios ao nível de custos, rentabilidade e tempo, para os seus clientes.

No âmbito da sua estratégia de consolidação da liderança de mercado, na prestação de serviços de consultoria e aconselhamento no crédito bancário, foi desenvolvido o protocolo com a Loja do Condomínio, no qual foi estabelecido uma relação

preferencial, com o objectivo da Exchange renegociar junto das instituições bancárias os créditos dos clientes, de forma a reduzirem os encargos mensais.

A Loja do Condomínio é uma rede de franchising, cuja actividade é a administração de condomínios, executa todas as tarefas que por lei competem ao administrador eleito em assembleia-geral do condomínio. No âmbito do protocolo divulgará, junto dos seus clientes, potenciais clientes e parceiros franchisados, folhetos promocionais dos serviços prestados pela Exchange, com a contrapartida de usufruir um desconto de 50% dos seus honorários.

Para mais informações, nomeadamente sobre eventuais protocolos com outras entidades, deverá ser efectuado o contacto através de email: info@grupo-exchange.com ou telefone 351 229337000.

PUB

PASSA-SE

Franchising de lavandaria com todos os direitos, de reconhecida marca internacional de lavandarias, na zona do centro de Braga perto da Estação de Comboios. Facturação garantida e demonstrável e boa carteira de clientes.

Para informações queira por favor ligar para 919 779 260 ou enviar através deste site telefone para contacto.

A Fastway procura um Master Franchisador para Portugal



A Fastway, empresa procedente de Nova Zelândia especializada no transporte e correio expresso, continua a sua expansão na Europa e agora atinge o mercado português. Esta rede de franchising fundada há 20 anos supera o número de 1.200 franchisados em mais de 10 países.



O sucesso desta rede fundamenta-se num sólido conceito de negócio em o que os Franchisados Courier provêm o serviço de transportes ao cliente através da rede comercial proporcionada e coordenada pelo Master. Este também fornece apoio administrativo e logístico além de serviços de vendas, marketing e formação. O courier franchisado compra o direito para fornecer os serviços da Fastway dentro de uma zona específica e oferece o serviço de transporte, através da sua própria

carteira de clientes constituída com a ajuda dos comerciais.

A Fastway centra-se principalmente na pequena e media empresa facilitando a gestão dos transportes mediante um modelo de etiquetas de pre-pagamento totalmente informatizado e a preços competitivos, que proporcionará informação imediata tanto à central de correio expresso como ao cliente final. Desde a sua criação em 1983, a rede de franchising cresceu internacionalmente até superar os 1.200 franchisados em países como Nova Zelândia, Austrália, Malásia, Singapura, Reino Unido, Irlanda, Alemanha, França, Marrocos e, recentemente, Suíça, Benelux e o Canadá. A facturação global supera os 75 milhões de euros, convertendo-se na maior empresa de couriers franchisados de tudo o mundo.

O forte desenvolvimento internacional do sector do correio expresso tem incidência principalmente no franchising, devido a que a maior parte das grandes empresas do sector têm optado por este sistema como fórmula principal de expansão, favorecendo-lhes a abertura simultânea de agências em diferentes áreas geográficas. Como consequência desta situação, as empresas de correio expresso que têm aparecido nos últimos anos favorece uma concorrência no sector cada vez mais forte e, em algumas situações, existe concentração de empresas.

Esta situação provoca que o sector do transporte terrestre e correio expresso seja tão extremadamente competitivo que tentar uma entrada isoladamente converte-se em uma tarefa muito complicada e arriscada. É por isso que entrar juntamente a uma das principais franchising já estabelecidas, como a Fastway, converte-se numa das melhores soluções para afiançar a permanência no mercado.

O perfil idóneo do Master Franchisado em Portugal corresponde a uma pessoa activa e dinâmica com forte espírito empresarial. Para além da capacidade financeira, é necessário que disponha de aptidões comerciais e capacidade para gerir sua própria empresa.

Informações adicionais poderão ser obtidas através de:

Tormo & Associados Portugal
Pessoa de Contacto: Cátia Sayal
Rua Tomás Ribeiro, 89 - 3º
1050-227 Lisboa
Tel. 21 317 11 90
Fax 21 317 11 99



PUB

Distribuição de Publicidade com cobertura nacional a 100%



BAAM

Comunicação e Imagem, Lda.

Lisboa | Porto | Braga | Leiria | Faro

SERVIÇOS COMERCIAIS | LIGUE GRÁTIS 800 20 44 70

info@baam.pt

www.baam.pt

Por Dúmia Ferreira



Bons Negócios Baixos Investimentos

Quem disse que um bom negócio é sinónimo de um grande investimento? Se faz parte dos seus planos investir num negócio em franchising saiba desde já que bons negócios não implicam necessariamente altos investimentos. Áreas tão distintas como publicidade, consultoria, mediação automóvel, limpezas domésticas ou até mesmo comida para cães e gatos, estão ao seu alcance com um investimento a rondar os 25.000 euros. As alternativas são muitas, os ramos de actividade também, as condições são as mais variadas.

Analisemos então algumas marcas nos mais diversos sectores e as estratégias seguidas para atrair investidores.

Boas ideias marcam a diferença

Em franchising e em qualquer negócio novas ideias recheadas de originalidade são sempre bem vindas. Já não é novidade que inovação e criatividade são conceitos vitais que fazem a diferença no mundo dos negócios. Novas ideias, conceitos

inéditos, desde que bem elaborados e adequados ao mercado em questão têm francas possibilidades de expansão e sucesso. Se a estes factores associarmos ainda um baixo custo de investimento então, estão reunidas as bases para um negócio atractivo não só para consumidores mas também para investidores. Na área da publicidade a Coffee News serve-nos de exemplo como um conceito totalmente inovador em franchising. Se faz parte dos seus planos iniciar uma actividade sem qualquer tipo de custos na aquisição de stocks, na renda da loja ou na contratação de pessoal, com possibilidade de amortizar o investimento em apenas dois meses de operação, talvez este seja um negócio á sua medida.

A Coffee News é um conceito originário do Canadá e conta já com 62 unidades franchisadas no nosso país. O negócio consiste numa publicação semanal, recheada de notícias ligeiras e divertidas, cuja distribuição é feita de forma gratuita em restaurantes, snack-bares e cafés. O master franchise fica responsável pelos

conteúdos da publicação, cabendo ao franchisado a contratação de anunciantes e a gestão do negócio. O direito de entrada é de 3.500 euros, sendo esse o valor total do investimento que se revela por si só vantajoso se considerarmos que 70% de novas licenças a nível internacional dizem já respeito a franchisados com intenções de expandirem o negócio. A publicidade varia de região para região, mantendo-se obrigatória uma publicação própria por cada 50 mil habitantes. Os royalties de publicidade não são aplicáveis. O contrato tem a duração de 4 anos, sendo renovável por igual período.

Outro conceito inovador é-nos apresentado pela Husse com a distribuição gratuita ao domicílio de alimentos naturais para cães e gatos. O sucesso da marca está comprovado com operações estabelecidas por toda a Europa inclusive Portugal que conta já com 6 unidades da marca. Ao master cabe sobretudo criar uma rede de franchisados e distribuidores, prestando-lhes todo o apoio ao nível comercial e de marketing. O objectivo é reforçar a presença das unidades



franchisadas a nível local no sentido de se alcançarem os melhores resultados em termos de rentabilidade e imagem junto dos clientes. A figura do "distribuidor Husse" é um ponto de referência da marca, sobretudo nas zonas menos populosas. Aos franchisados a marca promete um investimento que não deverá ultrapassar os 7.500 euros. O investimento inicial incluirá a decoração da viatura, apoio nas acções promocionais, material publicitário, manuais e formação na área comercial, marketing e nutrição.

O direito de entrada rondará os 5000 euros, sendo cobrada a quantia de 150 euros em royalties de exploração. As lojas da marca deverão ter cerca de 40m². A duração do contrato será de 3 anos, sendo renovável por igual período.

Serviços de Consultoria

Conceitos especializados em serviços para empresas têm também lugar em franchising com um investimento longe de ser exagerado. A consultoria financeira é um destes ramos. Vejamos o exemplo da ExChange. Criada em 2002, eram já sete as lojas activas no início do ano espalhadas por todo o país. Esta marca destaca-se pelos serviços de consultoria financeira prestados não só a empresas mas também a particulares, constituindo assim uma novidade no sector, preenchendo uma lacuna no mercado nacional. A ExChange tem por objectivo aconselhar clientes particulares em matérias relacionadas com a obtenção de crédito imobiliário ou transferência de hipotecas, apoiando do mesmo modo as empresas na negociação e obtenção das melhores condições de financiamento, realizando também estudos de viabilidade económica. Se

tem espírito empreendedor, possui experiência no sector bancário e tem uma boa rede de contactos na zona onde pretende exercer actividade, então saiba desde já que se enquadra no perfil valorizado pela ExChange. Para aderir a este negócio conte com um investimento total de 20.000 euros e um direito de entrada na ordem dos 10.000 euros. Quanto aos royalties de exploração e publicidade os valores são de 6 e 2% respectivamente. A área das lojas não deve ser inferior a 50m², tendo o contrato duração de 5 anos.



Mais oportunidades...

Em áreas tão distintas como limpezas domésticas, mediação automóvel ou a recuperação de revestimentos cerâmicos, marcas como House Maid, On-Line Car ou Mend-a-bath depressa se aperceberam das vantagens do franchising como meio de fazerem vingar as suas posições no mercado.

Graças ao conhecimento de uma equipa de profissionais com uma vasta experiência do mercado automóvel, surge em 1999 a On-Line Car. A especialização nesta área depressa lhes permitiu detectar as principais dificuldades no que toca á compra e venda de veículos, apostando assim

num conceito personalizado de serviços de mediação automóvel. No que respeita ás condições do negócio, este revela-se bastante vantajoso sobretudo a franchisados com recursos financeiros mais limitados. Ao franchisado é dada a opção de escolha do espaço, ficando ao seu critério a gestão do negócio a partir de casa ou através de loja, sabendo de antemão que ao fazê-lo a partir de casa a existência de um computador ligado á Internet e de um telemóvel são fundamentais, do mesmo modo que numa loja a área nunca deverá ser inferior a 20m². Este é sem duvida um negócio vantajoso se considerarmos que o investimento total ronda os 14.500 euros. No entanto, caso o franchisado opte por gerir o negócio na própria residência o investimento não será superior a 5.950 euros. Os royalties de exploração serão de 200 euros por mês, não sendo cobrados royalties de publicidade. O contrato terá a duração de 5 anos.

Outro conceito interessante é-nos trazido pela Mend-a-bath ao dedicar-se á recuperação de revestimentos cerâmicos de uma forma rápida e eficaz. A novidade destes serviços está sobretudo nas técnicas utilizadas abandonando em definitivo os métodos tradicionais e os incómodos a eles associados, permitindo até que um artigo seja reparado e utilizado no próprio dia. Mas as vantagens não estão só ao alcance do consumidor. Este é também um bom negócio a potenciais investidores. Com um direito de entrada de 7.500 euros o franchisado pode contar de imediato com formação em diversos níveis desde a produção ao controle de qualidade, passando pelo marketing e administração, sendo-lhe facultado um conjunto completo de ferramentas

e equipamentos, bem como um stock inicial de produtos, um sistema de gestão adequado e material de escritório. Usufruem ainda de aconselhamento permanente, manuais e fardamento. A exclusividade territorial é também assegurada. Relativamente ao espaço, a existência de loja não é factor determinante ao exercício da actividade, sendo possível ao franchisado operar a partir de casa ou recorrer a uma garagem. Os royalties de exploração e publicidade não são cobrados e o contrato tem a duração de 5 anos, renovável por igual período.

E se falamos de bons negócios aliados a um baixo investimento, a área de serviços domésticos surge-nos também como uma excelente alternativa. A House Maid, dedicada em exclusivo a limpezas domésticas, permite a todos os potenciais franchisados um negócio com um investimento total que não ultrapassa

os 25.000 euros. Com vista à máxima eficiência dos serviços, a House Maid garante, a cada equipa de trabalho, a presença de dois profissionais qualificados para uma melhor utilização dos equipamentos e dos produtos. A todos os interessados importa saber que o direito de entrada ronda os 12.500, sendo cobrados royalties de exploração a uma taxa de 6% e royalties de publicidade de 2%. Quanto ao contrato, este tem a duração de 5 a 10 anos, sendo renovável por igual período.

A escolha certa

Perante estes exemplos, é legítimo o renascer da esperança para todos os que anseiam ser patrões de si mesmos. Afinal a realização de um negócio não implica necessariamente um investimento avultado. Mas, apesar de ninguém duvidar que o dinheiro é fundamental para um negócio progredir, não é menos verdade que este factor isoladamente

não é suficiente ao sucesso de uma actividade. A par do factor financeiro, é igualmente importante uma série de outras condições, entre elas a identificação do investidor com o negócio e as análises de mercado. Convém não esquecer que qualquer negócio, por muito inovador e atractivo que seja, necessita sempre de mercados que o justifique sob pena de se desenquadrar da realidade que o rodeia. Cabe pois ao investidor a responsabilidade de analisar e ponderar todas as possibilidades com vista à melhor escolha. Em todo o caso, se a todo o negócio se exige um lucro que traduza uma boa gestão, não nos podemos limitar a uma abordagem tão restrita. Falar em franchising, oportunidades e escolhas é também falar em velhos sonhos e ideais, aspirações e projectos que afinal não são mais do que os verdadeiros "motores" de qualquer negócio, de qualquer projecto de vida.

PUB



Árvores Genealógicas
GABINETE PORTUGUÊS DE INVESTIGAÇÃO GENEALÓGICA

DESCUBRA AS SUAS RAÍZES

Todos nós temos curiosidade em conhecer as nossas origens, saber mais sobre os nossos antepassados sobre quem foram, onde e como viveram, que profissões tiveram e que papel desempenharam na sociedade. Tem agora à sua disposição um gabinete especializado em responder a essas e outras questões.

www.arvoresgenealogicas.com

PUB

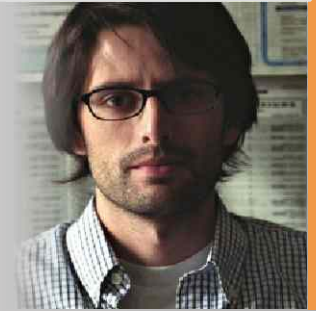
NORBRASS
Modelismo Ferroviário de Precisão



MXS-627 Série 1960 CP

www.norbrass.com
info@norbrass.com

Por Guilherme Soares



Não se mace, liga à Husse! O seu cão e gato agradecem!

Imagine o cenário: fim-de-semana de inverno, chuvoso e frio. Que bem sabe ficar em casa, ao pé da lareira a ler um livro ou a ver um bom filme. De premeio, atira uma olhadela para o seu cão/gato, deitado a seus pés, e sorri.

Por pouco tempo porque a fome do "bicho" vai apertar mesmo agora. A sua comida? Não há! Acabou! E agora? Ter que sair para ir ao hipermercado enfrentar hordas de gente para comprar comida para o cão/gato?

Nunca mais tenha esse problema. Continue a ver o filme ou a ler o livro. Ligue para a Husse. Eles resolvem-lhe o problema.

O que é a Husse?

A Husse é uma marca de venda directa ao domicílio de alimentos e acessórios diversos para cães e gatos criada na Suécia. Luís Soares, responsável pela Husse em Portugal, explicou ao franchising.pt que "a sua grande vantagem, reside no facto de que o cliente para obter os melhores produtos do mercado já não tem que se deslocar a lojas especializadas, pagar um preço mais elevado e ainda ter que os transportar até casa". A Husse tem um serviço de venda e entrega 24 horas por dia, 7 dias por semana.

Conta o responsável que a ideia de franchisar o conceito criado pela Husse na Suécia surgiu quase ao mesmo tempo que a criação da própria empresa. "Desde o início que a

estratégia de internacionalização da marca assentou no franchising, por ser o processo que melhor se adapta ao modelo de negócio", referiu.

Investimento de 7500 euros e seis meses para reavê-los

Os requisitos básicos necessários para quem se queira "aventurar" neste negócio e começar a trabalhar por conta própria são "7.500 euros, um local para stock (por exemplo, uma garagem) e capacidade para explorar



comercialmente um território que lhe será atribuído em regime de exclusividade", explicou. Relativamente à garagem, ou espaço semelhante para stock, deverá ter um tamanho mínimo de 12 m2.

O investimento total é de 7.500 euros (direitos de entrada), mais cerca de 1.000 euros para o stock. Mensalmente existe apenas um royalty fixo de 150 euros. A duração do primeiro contrato são três anos renováveis por cinco anos.

E será este um negócio rentável? Pelo tempo em que o franchisado vê o seu investimento ter retorno - "seis meses" - e pelo número de franchisados já existentes em Portugal - "20" - tudo indica que sim. Os responsáveis pela Husse Portugal prevêem que até final de Novembro surjam cinco mais unidades, num total de 25.

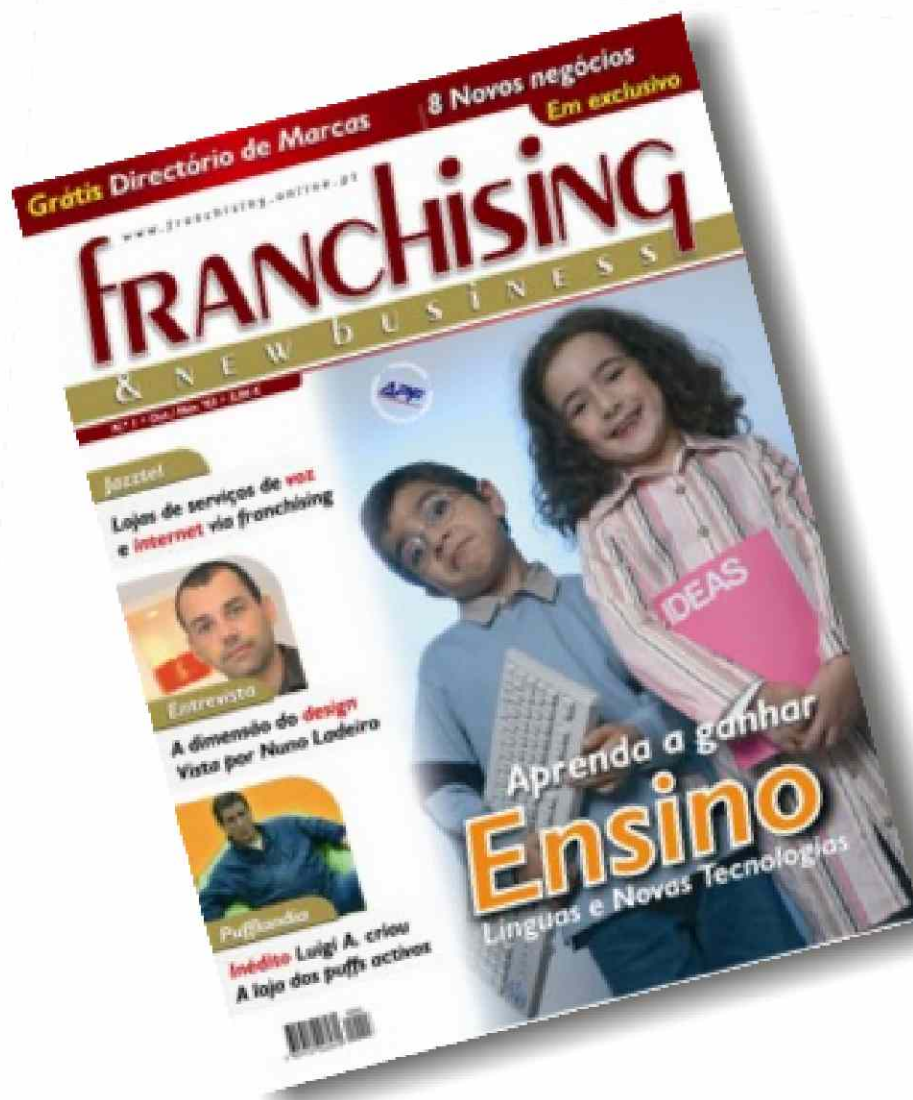
Luís Soares calcula que neste momento a Husse tem cerca de 1000 clientes, estimando que até ao fim do ano suba para os 3000. Ainda segundo este responsável a meta para Portugal é estabilizar nos 35 franchisados até ao primeiro trimestre de 2004 e 200.000 clientes até ao final de 2004.

Recentemente a Husse investiu no nosso país meio milhão de euros em novas instalações, passando a dispor assim de uma plataforma logística para apoiar franchisados e clientes.

É um plano ambicioso que prevê ainda mais investimentos sobretudo em marketing, revelou Luís Soares ao franchising.pt: "Neste momento estamos a levar a cabo uma campanha publicitária através da internet, revistas especializadas e 'direct marketing' que orça 150.000 euros até ao final do ano", disse.

As instalações foram criadas para serem a plataforma logística e de apoio aos franchisados sendo que a comida continua a ser importada da Suécia.

FRANCHISING & NEW BUSINESS: Nº 3 NAS BANCAS!



NÃO PERCA A OPORTUNIDADE! RECORTE, PREENHA E ENVIE JÁ.

Sim, quero assinar a revista Franchising & New Business por um período de:

- 2 anos (12 edições) com desconto de 20% por 28,80€ (2,40€ ex.)
- 1 ano (6 edições) com desconto de 10% por 16,20€ (2,70€ ex.)

Nome _____

Data de Nascimento ____ / ____ / ____ Profissão _____

Morada _____

Código Postal _____ - _____ Telefone _____

E-mail _____

Envio o cheque n.º _____ no valor de _____ €, do banco _____
à ordem de Quiosque Tejo, Lda. _____

Faça uma transferência bancária no valor de _____ €, para a conta n.º 003500330001062393004 da Caixa Geral de Depósitos, em nome da Quiosque Tejo, Lda.

Envio Vale Postal no valor de _____ €, à ordem de Quiosque Tejo, Lda., para a morada:
Rua Chão do Conde, 5-G • 2890-096 Alcochete.

Assinatura _____



COFFEE NEWS

Tel. 282 341 716
 Fax 282 343 611
 www.coffeenews.org
 portugal@coffeenews.org

Coffee News é uma publicação semanal, muito divertida, com distribuição gratuita nos restaurantes, snack-bares e cafés. Contém histórias e notícias surpreendentes, citações, horóscopos e muito mais. O seu conteúdo é positivo – aqui não têm lugar as más notícias. Coffee News inclui 17 efeitos psicológicos e de super-aprendizagem que estimulam a leitura, provocando resultados extraordinários para os anunciantes. É a publicação mais lida no mundo em restaurantes, snack-bares e cafés. Está presente em 27 países, contando com mais de 600 licenças vendidas em todo mundo. O Master Franchise em Portugal disponibiliza no seu web site todos os conteúdos da publicação, já preparados para impressão, enquanto que o franchisado contrata os anunciantes e gere a franquia. Uma cidade poderá ter mais do que uma edição do Coffee News, dependendo da sua dimensão e características de compra dos habitantes. O investimento pode ser amortizado em dois meses de operação. Não é necessário a aquisição de stock, contratação de pessoal, também não é necessário dispor de numa loja ou escritório, na medida em que o Master disponibiliza um serviço de telesecretariado



EXCHANGE

Tel. 223 733 000
 Fax 223 733 112
 www.grupo-exchange.com
 info@grupo-exchange.com

A ExChange® tem como objectivo ser o líder em consultoria financeira na obtenção de financiamentos bancários para particulares e empresas. Os consultores financeiros da ExChange® ajudam os clientes a encontrar as melhores soluções de financiamento que se adequam ao seu perfil e aconselham na negociação e defesa dos seus interesses junto das Instituições de Crédito. A missão é ser o conselheiro financeiro independente, proporcionando um serviço de excelência com, claros benefícios ao nível de custos, rentabilidade e tempo para os seus clientes. A ExChange® apoia e aconselha os clientes particulares na obtenção de crédito Imobiliário e na transferência de hipotecas; No que refere aos clientes empresa, a ExChange apoia e orienta na obtenção e negociação das melhores soluções de financiamento.



HOUSE-MAID

Tel. 214 161 213
 Fax 214 254 537
 www.house-maid.com
 vitor.santos@house-maid.com

"Divirta-se. Nós tratamos do Resto". É com base neste conceito que a HOUSE MAID exerce a sua actividade especializada e inovadora de Limpezas Domésticas, apostando na formação e profissionalismo das suas equipas para proporcionar um serviço superior, de confiança e de qualidade, libertando o cliente de tempo e preocupações com as limpezas domésticas. A actividade da House Maid em Portugal abrange já os Concelhos de Lisboa, Oeiras, Cascais, Almada e o Algarve, disponibilizando também serviços de limpeza a pequenos escritórios. Cada equipa é formada por dois profissionais qualificados, segurados sobre acidentes de trabalho e responsabilidade civil, que utilizam equipamento e produtos certificados próprios, garantindo a eficiência do serviço. Para informações adicionais poderá consultar a Área de Oportunidades de Negócio - Franchising no site www.house-maid.com



ON-LINE CAR

Tel. 213 143 465
 Fax 213 143 465
 www.onlinecar.pt
 parceiros@onlinecar.pt

A ON-LINE CAR foi criada em Setembro de 1999 por uma equipa de profissionais altamente qualificados e com uma larga experiência do mercado automóvel, com o objectivo de dar as respostas adequadas às conclusões de um profundo estudo de mercado que apontavam as principais lacunas e necessidades sentidas por todos aqueles que num dado momento pretendem adquirir ou vender um veículo automóvel. Analisando e ponderando, igualmente, a evolução, a dinâmica e as tendências dos mercados automóveis Americano e Europeu, criamos a ON-LINE CAR, um conceito GLOBAL e ao mesmo tempo ALTAMENTE PERSONALIZADO de SERVIÇOS DE MEDIAÇÃO AUTOMÓVEL. Temos dois tipos de Franchising: Franchisado Individual: Opera a partir da sua própria residência, precisando apenas de ter computador ligado à internet e telemóvel ; Franchisado com loja : Opera a partir de Loja, cuja área mínima é de 20 M2 e a área padrão de 30 M2. O investimento total tem dois valores:

5.950 € para Franchisado Individual
 14.500€ para Franchisado c/ Loja

Anuncie na



O Seu Negócio Agradece!