

# franchising DIGITAL

Edição Nº 5 / 2005

M A G A Z I N E

*WSI*

O franchising da internet

*ColorTicket*

O negócio das facturas

*dotNETkafé*

Um conceito para as novas exigências

Distribuída  
a **7.000**  
assinantes

## Saiba como PLANEAR O SUCESSO

Edição exclusiva

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

CONHEÇA AS GRANDES NOVIDADES EM DESTAQUE



Caro assinante,

Novembro passado o portal franchising.pt fez três anos de existência de on-line. Para comemorarmos estes anos de sucesso reformulamos todo o portal, adicionando novas funcionalidades para que cada vez mais, seja mais fácil cumprirmos o nosso objectivo: ajudar a encontrar o seu sucesso no mundo do franchising. Para isso tem agora ao seu dispor um portal utilizando as últimas tecnologias disponíveis da Internet. Podemos prometer que não aguardaremos mais três anos para implementar novas funcionalidades, muito pelo contrário, dado o aumento constante de visitantes, de marcas expositoras e de parcerias com outros sites que nos obrigam a evoluir cada vez mais em menos tempo.

Neste novo ano, queremos continuar a ser a referência do franchising em Portugal, e, conjuntamente com a nossa Revista Digital Franchising Digital Magazine, agora com cerca de 7000 assinantes confirmados, chegarmos a todo o universo do franchising em Portugal.

Neste início de ano, temos várias novas marcas presentes no portal, que oferecem as suas oportunidades para que comece o ano com boas perspectivas de sucesso se ainda não o alcançou. Visite por isso o nosso portal e leia esta Revista pois podem ser o começo de um ano de Sucesso.

Votos de bons negócios

José Azevedo

## FICHA TÉCNICA

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

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

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

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

*Assinaturas*  
www.franchising.pt

*Grafismo*  
Cenária - Comunicação e Multimédia

*Periodicidade*  
Bimestral

*Propriedade*



## WinRest Consulting é o novo conceito em franchising do Grupo Onebiz



Vocacionada para prestar serviços de consultoria e auditoria em todas as áreas da gestão F&B

A WRC - WinRest Consulting é fruto da sinergia entre dois grupos portugueses, onde se pretende conciliar o saber com a tecnologia. O grupo PIE, com a experiência de uma ferramenta tecnológica de sistemas de gestão para a restauração e o Grupo Onebiz com o know-how da consultoria de gestão e franchising.

Formada por uma rede de consultores, a WRC - WinRest Consulting está vocacionada para prestar serviços de consultoria e auditoria em todas as áreas da gestão F&B – alimentação e bebidas. Segundo Fernando Coroado, Managing Director da marca, o objectivo da WRC é dar uma visão estratégica do negócio aos empresários da hotelaria e confirma “Não pretendemos apenas limitar-nos à redução e controlo de custos, mas também indicar caminhos para potenciar receitas e lucros. Com ferramentas tecnologicamente avançadas e conceitos inovadores procuramos ajudar a mudar a forma

de gestão da indústria hoteleira”.

O Grupo PIE

O Grupo PIE Portugal é uma empresa com tecnologia de ponta orientada para o desenvolvimento de produtos de software específicos para a Gestão do Ponto de Venda no sector hoteleiro.

Foi a primeira companhia portuguesa de software a desenvolver hardware especificamente orientado para as soluções. Tem como quota de mercado 95% das redes de fast-food a actuar em Portugal e 56% do mercado da restauração não especializado informatizado.

O Grupo PIE Portugal tem tecnologia ímpar na Gestão do Ponto de Venda. É a única empresa portuguesa a ter um software a correr em vários sistemas operativos (Windows/Linux) e várias plataformas de hardware (PC, StrongArm, XScale e Transmeta entre outros).

Grupo Onebiz – consultoria e franchising

A Onebiz detém marcas de consultoria e serviços em sistema de franchising, com mais de 180 escritórios espalhados por todo Portugal. Do leque de marcas do grupo, apresentam-se conceitos variados, porém todos ligados ao mundo empresarial. Segundo, a administração do Grupo “O nosso know-how no franchising é amplo, sendo um benefício para a WinREST –

e os todos os parceiros – fazerem parte da onebiz”. Além disso “A WRC é uma mais valia para as os nossos clientes, ampliando a oferta de serviços da Onebiz e possibilitando um cross-selling interessante entre as marcas”.

O protocolo voltado para os serviços

Foi estabelecido um protocolo com as marcas do grupo, cujo benefício é ampliar a oferta dos serviços através do cross-selling entre as empresas e unidades franchisadas.

Conforme refere Fernando Coroado, o Managing Director da WRC, os serviços oferecidos pelas marcas do Grupo Onebiz, além de oferecerem condições mais atractivas para os clientes, estão disponíveis em todo o país, através dos escritórios localizados de Norte à Sul e Ilhas. Segundo Fernando Coroado, “Era essencial colocar à disposição dos nossos clientes as mais-valias dos serviços das outras marcas do grupo, para complementar o serviço de excelência da WRC” e complementa “Se às marcas do Grupo Onebiz juntarmos o Grupo PIE, não existe melhor aliança para apoiar as empresas hoteleiras e de restauração em Portugal”.

PUB



### Quinta de Lages



[www.quintadelages.com](http://www.quintadelages.com)

## MRW lança dois novos serviços



Serviços Limítrofe e 48Horas Espanha, marcam uma nova etapa de crescimento da empresa para 2005

No sentido de reforçar a liderança ibérica no transporte urgente de documentos e pequenas encomendas, e de aumentar o leque de soluções de transporte aos seus clientes, a MRW acaba de lançar dois novos serviços: Limítrofe e 48Horas Espanha.

Os clientes da empresa de courier, passam agora a dispor de mais duas soluções de transporte que lhes permitem reduzir custos, quer nos envios nacionais urgentes entre distritos vizinhos (Limítrofe), quer nos envios menos urgentes para Espanha (48Horas Espanha).

O serviço Limítrofe passa a ser aplicado a todos os envios que circulam entre distritos que fazem fronteira entre si. Desta forma, esses envios deixam de revestir a forma anterior, de Nacional Sobre ou

Nacional Pack, consoante fossem envios de documentação ou encomendas, respectivamente.

Com a introdução do Limítrofe no mercado, o cliente sai beneficiado no preço do serviço para o distrito vizinho, mantendo-se todas as características, quer em termos de prazos de entrega (entregue no mesmo dia da recolha, se for recolhido de manhã; entregue na manhã do dia seguinte, quando recolhido à tarde), quer em termos de qualidade do serviço (acaso haja atraso na entrega, a MRW oferece 10 envios gratuitos). Um serviço que mantém ainda o mesmo de nível de prestações complementares dos restantes serviços nacionais da rede de franchising: entrega até às 8H30m, confirmação imediata de entrega, e serviço com gestão.

O 48Horas Espanha está especialmente vocacionado para os clientes MRW que têm necessidade de transporte não urgente para Espanha. O envio é entregue no segundo dia útil após a expedição, a um preço substancialmente mais baixo.

Também no início deste ano, a rede de

franchising MRW introduziu ainda alterações de cálculo de valor de transporte num serviço já existente: o 24Horas Nacional. Esta alteração permite aos clientes da empresa de courier, usufruírem de uma tarifa mais baixa nos seus envios nacionais menos urgentes. Através deste serviço, os envios são entregues em qualquer ponto do país até às 19H00 do dia seguinte à recolha.

Uma medida que acompanha o lançamento de dois novos serviços, e que está integrada na estratégia MRW de consolidar a sua liderança no mercado ibérico de transportes urgentes de documentação e pequenas encomendas.

Segundo Pedro Mega, Director-geral da MRW Portugal, «esperamos, com a introdução de um novo serviço para Portugal e outro para Espanha, e ainda as alterações que introduzimos no serviço 24Horas nacional, que beneficiará amplamente o nosso cliente, aumentar os índices de fidelização, bem como captar novos clientes, dadas as características, qualidade e baixo preço das novidades que apresentamos neste início de ano.

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



## Accive Insurance em forte crescimento



A rede já conta com 25 lojas a nível nacional

Decorreu entre os dias 10 e 19 de Janeiro a formação inicial dos novos parceiros da Accive Insurance, rede

independente de lojas de soluções em seguros.

Nesta formação estiveram presentes os responsáveis pelas lojas de Matosinhos, Coimbra, Gaia-Valadares, Riba De Ave, Aveiro, Marco de Canaveses, Braga e Fornos de Algodres.

Segundo o gestor da rede, Rui Santos, a Accive Insurance é uma oportunidade única no mercado de Franchise Nacional

e justifica "O conjunto de mais valias da rede Accive inclui acordos preferenciais nacionais, gestão centralizada de carteira e sinistros, elevada gama de produtos, forte imagem de loja e de marketing, tendo permitido um crescimento exponencial da carteira global de seguros em 2004". A marca que oferece soluções em seguros foi uma das que mais cresceu em 2004, totalizando 25 lojas em Portugal.

## Abertura Veigas & Veigas em Torres Vedras



O passado dia 10 Fevereiro de 2005 foi um dia de festa para a Veigas & Veigas, com a inauguração da sua 19ª agência. A rede de franchising da Veigas & Veigas continua a crescer a "olhos vistos", desta vez com a abertura de mais uma agência franchisada.

A tarde foi passada da melhor forma, entre todas as pessoas que estiveram presentes, nomeadamente, gerentes de bancos, construtores e futuros franchisados.

Venha visitar esta nova agência, que a partir de agora estará sempre a sua disposição para o ajudar.

## A Academia Morangos em expansão



Depois de 1 ano da abertura da primeira academia, vêm mais 8 a caminho...

A brincar também se aprende, já se diz há muito tempo. A pensar nisso, em 2002 foi lançada a Academia Morangos, um conceito voltado para o universo de educação e das actividades infantis. Segundo Susana Nobre, psicóloga e responsável pelas Academias "a Morangos proporciona um universo lúdico, porém educativo no mesmo espaço físico. Além do apoio pedagógico, as crianças tem aulas de inglês, informática, artes plásticas, dança e música" e complementa "tudo foi desenvolvido a pensar sempre no desenvolvimento criativo das crianças".

Depois de 2 anos de actividade da

unidade piloto a Morangos partiu para o franchising. Em Janeiro de 2004 abriu a primeira unidade franchisada em Aveiro. Com o sucesso comprovado do negócio, a Morangos conseguiu alcançar o objectivo proposto inicialmente. Susana Nobre diz que já são 9 unidades em todo Portugal. "Porém a academia dará mais frutos", a brincar com a marca, faz previsões do negócio "para a colheita de 2005 das Morangos em Portugal, esperamos abrir mais 10 unidades".

O objectivo da Morangos é tornar real o sonho de muitos profissionais que desejam ter um negócio próprio voltado para o universo infantil. "Os nossos parceiros vieram das mais diversas áreas, mas todos tinham em comum esse sonho", comenta Susana. Como o negócio é pré-formatado, ou seja, já inclui os manuais didácticos, acções de formação, softwares, imagem e marketing definidos, torna-se acessível para uma série de profissionais. Além disso, o parceiro pode contar com o apoio de especialistas para a concepção

arquitectónica da Academia, é o chamado negócio "chave na mão", nos termos do franchising.

Sobre a Morangos

A Academia Morangos proporciona um ambiente estimulante e criativo a nível intelectual, social, emocional e físico, sendo um complemento à escola através de um espaço especialmente pensado para crianças entre os 4 e 12 anos.

Aos fins-de-semana a Academia Morangos promove festas de aniversários infantis. Este tipo de serviço foi criado, mais uma vez, a pensar na segurança e conforto dos pais e no divertimento e protecção das crianças.

Onde estão as Academias

A Academia Morangos foi lançada em 2002 e conta actualmente com 9 unidades a nível nacional, com o Torres Vedras a inaugurar em breve. A expansão da rede é feita a partir do modelo de franchising, no qual são seleccionados os parceiros para darem continuidade a expansão da marca.



## Planear o SUCESSO

O sucesso do franchising como fonte de verdadeiras oportunidades para quem deseja estabelecer-se por conta própria ou mesmo para quem pretende expandir uma actividade é já um dado adquirido. Muitos são os casos de sucesso comprovado que das mais diversas formas chegam diariamente até nós. Ousadia, coragem, espírito de iniciativa, criatividade, fazem, sem dúvida, a diferença no mundo dos negócios. Mas, nada disto será suficiente sem ponderação, espírito crítico, capacidade de análise e um bom planeamento do que se pretende da actividade. O objectivo é mais do que evidente evitar decisões precipitadas que possam de alguma forma comprometer o sucesso do seu negócio.

Assim, nada melhor que começar por planear de forma objectiva tudo o que idealizou ao longo dos tempos, definindo objectivos e analisando até que ponto pode esse negócio ser lucrativo.

Antes de mais defina a actividade onde está disposto a investir. A partir daí faça uma avaliação quanto ao público-alvo, quanto ao mercado, à concorrência, à melhor maneira de fazer chegar o produto ao consumidor, nas melhores condições de diferenciar o negócio, na melhor estratégia de o conduzir. Tudo isto considerando o capital disponível para investir. Analisando todas estas questões e uma vez avaliado o grau de risco que

está disposto a suportar, o franchising pode apresentar-se como uma excelente solução, dependendo do seu perfil e dos seus objectivos.

Comece por calcular o investimento necessário ao arranque da actividade. Este deve ser o ponto de partida. Nesta matéria é importante o apoio do franchisor. Cabe a este facultar toda a informação necessária relativa ao investimento para um cálculo fidedigno das necessidades nesta matéria, além da projecção quanto ao período de recuperação do capital



investido. A existência de unidades piloto servirão de orientação, bem como a opinião colhida de todos os outros franchisados caso a actividade já esteja implantada no mercado. Calcular com precisão o investimento necessário ao arranque da actividade torna-se sem dúvida numa questão essencial para todos os franchisados dispostos a investir os seus recursos.

Dada a importância do factor capital como grande motor deste processo, o financiamento de um projecto pode-se apresentar como uma verdadeira dificuldade sobretudo para pequenos

empresários em fase inicial. Assim, nada melhor do que calcular o custo implícito a cada objectivo a atingir e calcular a quantia necessária para cumprir dentro do prazo. Neste contexto, avaliar com rigor a sua capacidade de endividamento de acordo com a situação financeira e a dimensão do negócio deve ser uma preocupação para todo o empresário, não atingindo margens de endividamento superiores às suas possibilidades, não descuidando porém uma certa margem de segurança que lhe permita desfrutar sem grandes problemas o início da sua actividade. Uma noção deturpada do valor do investimento necessário põe em causa, logo à partida, a viabilidade do negócio.

Ao planear a sua actividade há que recolher todas as informações susceptíveis de influenciar o valor do investimento. Questões como o estado do estabelecimento, o custo do espaço, possíveis obras de remodelação, devem ser levadas em conta, bem como os custos de formação e publicidade e quais as acções do franchisor nesse sentido. Por outro lado, convém também definir se o valor de entrada a ser pago pelo franchisor aquando a adesão à rede poderá ser ou não considerado no valor do investimento total estipulado. E se o franchising se apresenta como uma solução para quem apresenta recursos mais limitados, pelo vasto leque de oportunidades que oferece e

pela orgânica do próprio sistema, é de esperar por parte do franchisado um mínimo de capital que lhe permita suportar os encargos assumidos. Torna-se então necessária a existência de um fundo de maneiço disponível, uma vez que são essas reservas que servirão de suporte ao arranque da actividade que não se espera lucrativa num período inicial. A compra de stocks também deve ser tida em conta, definindo-se desde logo o volume de facturação mensal considerado para o cálculo, determinando até que ponto este investimento pode ser financiado pelos fornecedores. Todos estes elementos devem, pois, ser considerados no investimento total, uma vez que ao bom planeamento da

actividade se exige a plena noção de tudo o que possa estar incluído evitando-se, deste modo, imprevistos de última hora.

Apresenta-se como dever do franchisador orientar o franchisado quanto ao investimento necessário, mas nada melhor que a colaboração de um profissional nesta área para



uma melhor avaliação de todos os dados fornecidos e das mais diversas questões a serem colocadas antes da tomada de qualquer decisão.

Planear de forma eficaz a actividade com base nos recursos existentes, na situação do mercado, nos cálculos precisos de investimento, custos e rendibilidade, na clara definição de objectivos e estratégias, conduz à melhor maneira de traçar o futuro, aumentando a capacidade de controlo de todo o contexto envolvente, contribuindo para uma maior capacidade de antecipação que se traduza em verdadeiras opções de peso no mercado, voltadas para o crescimento, para o progresso, para o sucesso que se espera rápido e pleno.

PUB

## World's #1 Internet Franchise

### "WSI makes Franchise History"

#### A High Demand Business

Your task as a WSI franchise is simple. Using WSI's proven and patent pending Business Systems, your job is to help small and medium sized companies within your community profit from the Internet.

#### No Experience Required

WSI offers its Franchises "one of the most complete and comprehensive Training and Certification Programs among franchise companies today".

#### The WSI Formula is simple:

Successful Franchisees + Successful Clients  
= Successful Franchise Opportunity

Rated "#1 Fastest Growing Business Service Franchise, and the "4th Fastest Growing Global Franchise." *Entrepreneur Magazine*

- |              |                                   |
|--------------|-----------------------------------|
| Exciting     | • 1000 Franchises in 87 Countries |
| Franchise    | • Home/office based               |
| Opportunity! | • Free info package & CD          |

Visit: [www.wsicorporate.com](http://www.wsicorporate.com)







Somos uma Empresa com capital nacional, que desenvolve a sua actividade na área dos novos meios de comunicação alternativos e inovadores, nomeadamente em publicidade nos talões de caixa. Usamos os talões como um meio, e não como um fim em si.

Temos como missão satisfazer as necessidades do mercado de investimento publicitário e para as empresas anunciantes proporcionamos maior retorno e maior rentabilização do seu esforço financeiro realizado em comunicação publicitária.

O êxito do Representante ColorTicket está assegurado desde o início. O Representante terá de criar um ou vários sectores de Parceiros (estabelecimentos que gastem rolos), após efectuado este importante passo, ele terá de criar uma carteira de clientes para publicitarem nesses sectores, os anunciantes geralmente são os detentores de pequenos e médios negócios.

Estes são os negócios que normalmente carecem de publicidade eficaz e segura. A ColorTicket é um meio publicitário inovador, que, com custo extremamente baixo, proporciona resultados acima das expectativas.

A ColorTicket 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.

O ColorTicket é uma excelente oportunidade para todas as pessoas que estejam a pensar em criar o seu próprio negócio, visto que NÃO EXISTEM ROYALTIES, NÃO EXISTEM DIREITOS DE ENTRADA, NÃO EXISTEM TAXAS DE PUBLICIDADE, NÃO NECESSITA DE STOCK 'S, NÃO NECESSITA DE LOJA, ...

As Pequenas e Médias Empresas algumas vezes encontram certa dificuldade na hora de anunciar os seus produtos, já que fazer publicidade pode ter um custo relativamente elevado. Quando se pensa em publicidade, logo surge em mente os anúncios de TV, os anúncios em jornais e revistas e os outdoors, meios convencionais que podem requerer realmente um grande investimento.

Em alguns casos, depende da região em que a empresa actua, do seu objectivo de comunicação e da abrangência da divulgação, os meios convencionais (TV, rádio, outdoor, jornais e revistas) até podem ser uma solução adequada. Mas não podemos esquecer dos meios alternativos e inovadores, que oferecem possibilidades interessantes e costumam ser mais acessíveis aos pequenos e médios empresários.

Quando nos referimos aos meios alternativos, não significa que a sua qualidade seja inferior ou que haja alguma desvalorização para a empresa que dela se utiliza. Pelo contrário, os meios alternativos são capazes de atingir com certa facilidade

um grande número de público e segmentado a preços imbatíveis (relação custo por contacto).

Actualmente possuímos 9 Distritos activos. Na expansão, programada para 2005, perspectivamos 14 Distritos activos, e no fim de 2006 já esperamos ter todos os Distritos Portugueses operacionais. As nossas vantagens em relação a outros negócios e aos nossos concorrentes directos são a inovação, a ousadia, a criatividade e qualidade.

Este segmento publicitário progrediu muito no estrangeiro, nos últimos tempos, enquanto a visibilidade em Portugal continuava quase primitiva. Faltava um projecto deste tipo para impulsionar este nicho de mercado. Quando a rede ColorTicket estiver a funcionar a pleno vapor, esta irá gerar perto de 220.000.000 de contactos anuais, e terá uma facturação anual a rondar 1 milhão de euros.

A nossa empresa tem como objectivo dar continuidade ao seu trabalho no País e ampliar este projecto a nível internacional e ocupar a posição de líder absoluto no mercado da publicidade inovadora em território português.



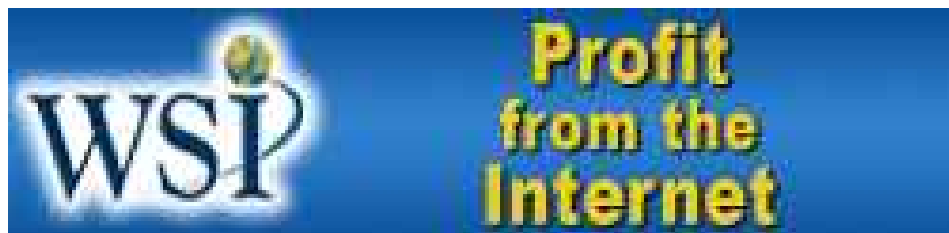
PUB



**NORBRASS**  
Modelismo Ferroviário de Precisão

[www.norbrass.com](http://www.norbrass.com)





WSI fez história no franchising!

Em 10 anos de negócios, a WSI estabeleceu mais de 1000 franchisados em 87 países do mundo. Actualmente está catalogada como "O Franchising Nº1 de Internet", o "Líder dos Franchisings de Tecnologia", e "O 4º maior franchising em crescimento no mundo", WSI estabeleceu-se como a Oportunidade de Franchising mais rentável no mundo de hoje em dia!

-- NewsFlash -- Em 2005 WSI surpreendeu sem precedentes a indústria de Franchising subindo da posição 70ª para a 53ª na "Entrepreneur Magazine's Annual Franchise 500" - índice do franchising equivalente da pública "Fortune 500"

A fórmula de WSI é simples:

Franchising de sucesso + Cientes de sucesso = Oportunidade de Franchising de sucesso

O seu objetivo:

A sua tarefa como franchisado de WSI é simples. Usando o sistema credenciado de negócios, o seu trabalho é ajudar as pequenas e médias empresas a ganhar com a Internet.

Negócio de Grande Procura:

As empresas de serviços de Internet estão diminuindo os seus preços assim como as empresas de telefones fixos. Mais e mais pessoas estão cada dia na Internet. Para as empresas, ter uma página de Internet não é suficiente. As empresas devem ter o conhecimento em como obter maiores lucros com esta nova tecnologia. É reconfortante para as empresas saberem que têm um sócio que está olhando pelos seus interesses através da evolução da internet. Com as novas tecnologias que emergem e continuarão emergindo, os Consultores de Internet da WSI estão posicionados para apoiar as empresas nestas novas possibilidades.

Em Casa ou no Trabalho / Não é Preciso Experiência

Nem computador, acesso internet ou experiência profissional é necessário para este negócio. WSI oferece aos seus franchisados "Um dos mais completos e compreensivos Programas de Treinamento e Certificação disponíveis nas empresas de franchising hoje em dia". Assim mesmo, um Programa de Suporte Contínuo é ajustado as necessidades individuais de cada novo franchisado.

O Sistema:

Os nossos franchisados (Consultores de Internet), consistem em homens e mulheres de todas as idades e formações profissionais. Como um arquitecto dos tempos modernos, o seu trabalho é assessorar os seus clientes sobre as suas necessidades usando o credenciado Ciclo de Vida de Negócios. A solução de Internet do seu cliente é ajustada para reduzir custos e incrementar as suas utilidades. A solução de negócios de Internet dos seus clientes é construída independentemente de um dos centros de produção mundial de WSI, - estrategicamente localizados, a baixo custo, em regiões com alto índice tecnológico como Índia ou Austrália - oferecendo aos seus clientes resultados orientados, com soluções de Internet de tecnologia avançada a um custo mais económico. O Sistema de Apoio a Cliente da WSI oferece-lhe uma fonte de rendimentos contínua e ininterrupta de todos os clientes.

Para obter gratuitamente uma brochura de apresentação e informação e o respectivo CD, por favor preencha o formulário abaixo com as informações necessárias ou telefone ainda hoje!

Telefones:

001 888 768 7588 - US & Canada

001 905 678 7588 - Internacional

PUB



Quinta de São Vicente

Visite-nos em

[www.quintasaovicente.com](http://www.quintasaovicente.com)



## *Um conceito inovador e pioneiro, exigência dos tempos modernos*

O dotNETkafé é um conceito de CyberCenter único, onde todos podem usufruir de um mínimo de 50 computadores distribuídos por áreas distintas, com uma grande diversidade de serviços associados. O dotNETkafé nasceu da identificação no mercado português da necessidade de um espaço que permita o acesso à informação em qualquer parte do mundo, feito de uma forma cómoda, com a mais elevada tecnologia e rapidez, reunindo um conjunto de serviços que se complementam, criando um espaço inigualável conjugando trabalho, lazer, tecnologia numa atmosfera moderna e de conforto.

Conceito inovador e pioneiro no mercado português, reúne um conjunto de serviços que se complementam, cria um espaço inigualável conjugando trabalho, lazer, tecnologia numa atmosfera moderna e de conforto. Segundo Elisabete Neves, directora do marketing, o conceito prima pela inovação, não existindo qualquer outro conceito similar no mercado. Ao franchising.pt explicou que são seis os factores que tornam o conceito numa melhor opção perante outros conceitos de franchising:

- 1- Em primeiro lugar o facto de ser um conceito inovador e pioneiro em Portugal, o que abre desde logo oportunidades de negócio.*
- 2- Ser um conceito de negócio de grande potencial de crescimento, dado ser um negócio com futuro*

- 3- A inexistência de concorrência*
- 4- A imagem e comunicação forte*
- 5- O apoio constante por parte do franchisador - há uma relação de parceria.*
- 6- Ser um investimento com rentabilidade e reduzido tempo de retorno.*

Os tempos modernos cada vez mais reclamam sítios assim: um espaço de lazer e convívio, com acesso à Internet por tecnologia wireless, que permite

software profissional direccionado à realização de trabalhos assim como a navegação na Internet ultra rápida/banda larga.

Ao franchising.pt, Elisabete Neves disse que ainda não há nenhuma loja dotNETkafé implantada, mas que está prevista a abertura de dois espaços, um no Porto e outro em Lisboa.

Os serviços prestados pelo dotNETkafé distribuem-se por quatro grandes áreas:



ao mesmo tempo a interacção entre dezenas de utilizadores através de uma rede local de computadores ou a impressão em rede, fotocópias, digitalização, grandes formatos, encadernação; a utilização de

1- Internet Zone / Professional Center. Trata-se de uma área com computadores de última geração ligados em rede, com monitores TFT, que possibilitam a navegação na internet ultra rápida com todas as

possibilidades inerentes: Web, Webmail, Internet Relay Chat (IRC), Usenet newsgroups, Webcam (Videoconferência), WAP (Wireless Application Protocol).

Nesta área os clientes poderão também usufruir de computadores equipados com diverso software para a realização de trabalhos profissionais: Microsoft Office bem como software profissional de imagem, desenho técnico, vídeo e outros.

Todos os computadores estão ligados em rede com o CopyCenter, permitindo ao utilizador imprimir, digitalizar, enviar faxes directamente do computador, com a maior privacidade

2- CopyCenter. No CopyCenter pode usufruir de todos os serviços de apoio ao seu trabalho, dando-lhe um toque profissional: impressões, impressões de fotografias, fotocópias, digitalizações, plastificações, serviços de acabamento, encadernação, etc.

3- Kafé Wireless. É o local pensado para o cliente poder saborear um café, uma bebida refrescante, uma vasta gama de pastelaria, bem como alguns snack para uma almoço ou jantar rápido. Aqui pode-se também

utilizadores através de uma rede local de computadores. Para além do acesso à internet, o utilizador pode divertir-se num ambiente lúdico de grande competição. Também pode usufruir deste serviço, professores ou



conversar com os amigos, ter uma reunião de trabalho, e utilizar o computador portátil usufruindo do acesso à internet por tecnologia wireless.

educadores que queiram utilizar programas didácticos de uma forma educativa, alugando a rede de computadores.

4- Lan Games. O espaço lúdico que permite a interacção entre dezenas de

Dados para quem estiver interessado em ser um potencial franchisado da dotNETkafé:

- Direitos de entrada: 20.000 euros
- Investimento Inicial: A partir de 180.000 + Obras de adaptação
- Royalties: 5% (% Valor das Vendas)
- Taxa de publicidade: 2% (% Valor das vendas com valor mínimo de 10€ / PC)
- Facturação média mensal unidade padrão: N/D

*Condições específicas:*

Área mínima: 200 m<sup>2</sup>

Área padrão: 220 m<sup>2</sup>

Duração do contrato: 5 anos



**FERREIRA CAR**

[www.ferreiracar.com](http://www.ferreiracar.com)

PUB



Outra curiosidade do dotNETkafé é o facto de providenciar formação a promotores e funcionários. Elisabete Neves explica que "ser franchisado dotNETkafé, é ter um negócio pioneiro e de sucesso, é pertencer a uma organização onde unimos esforços para criar uma das mais inovadoras e interessantes redes de franchising em Portugal". Por isso, na criação de uma loja dotNETkafé os franchisados

podem contar com:

- 1- Apoio na selecção da loja
- 2- Um estudo personalizado em dimensões do espaço
- 3- Design de loja actual
- 4- Análise e projecto de investimento personalizado
- 5- Estudo de mercado e plano de marketing local
- 6- Elaboração de dossier de crédito

- 7- Assessoria a nível de licenciamento e registos
- 8- Apoio no recrutamento
- 9- Formação de toda a equipa
- 10- Software especializado de gestão e controle do negócio
- 11- Assistência técnica
- 12- Acções de marketing e publicidade
- 13- Exclusividade de zona
- 14- Satisfação e crescimento pessoal.



Todas as informações apresentadas e outras, encontram-se no site [www.dotnetkafe.com](http://www.dotnetkafe.com).

Todos os candidatos a franchisados dotNETkafé podem também contar com uma linha azul franchising, a partir da qual podem obter todas as informações que necessitem: 808303808.

### 3 perguntas a...

*Elisabete Neves, directora de marketing*

*De quantos funcionários precisa um dotNETkafé?*

- O número de funcionários poderá variar de acordo com a dimensão e a localização do espaço. Contudo, necessitará sempre de quatro funcionários em dois turnos (oito funcionários).

*A que é que se referem quando falam em "estudo personalizado em três dimensões do espaço"?*

- O estudo personalizado em três dimensões do espaço é um estudo realizado ao local onde se irá implantar cada dotNETkafé. É feita uma análise ao local pela nossa equipa de arquitectos que adaptam a loja a cada tipo a cada espaço, sendo feita uma apresentação em três dimensões, permitindo que cada franchisado possa ver antecipadamente como vai ficar a sua

futura loja.

*Já há lojas franchisadas? Quantas e onde? Quais são as expectativas?*

- Não, ainda não existe nenhuma loja dotNETkafé implantada. A marca foi inaugurada em Maio de 2004 desde então tivemos muitas candidaturas: algumas delas estão ainda em análise,

outras encontram-se na fase de pesquisa imobiliária, fase essa que conta com todo o nosso apoio. É fundamental para nós que os espaços contem com a melhor localização, com uma boa exposição ao público alvo e que contribuam para a crescente notoriedade da marca. Prevemos para breve a abertura de duas lojas, uma no Porto e outra em Lisboa.



FRANCHISING & NEW BUSINESS: Nº 10 NAS BANCAS!

# // ASSINATURAS

## AGORA JÁ PODE ESPERAR, SENTADO, QUE OS BONS NEGÓCIOS VENHAM ATÉ SI

Assine já a sua revista de negócios

# FRANCHISING & NEW BUSINESS



**15%**  
assinatura anual

**Poupe**  
**30%**  
assinatura bi-anual

RECORTE, PREENCHA, COLE NUM POSTAL E ENVIE

Sim, quero assinar a revista **FRANCHISING & NEW BUSINESS** por um período de

- 2 anos (12 edições) com desconto de 30% por 25,20€ (2,10€ ex.)
- 1 ano (6 edições) com desconto de 15% por 15,30€ (2,55€ ex.)

Nome:

Data Nasc.:  /  /  Profissão:

Morada:

Código Postal:  Telefone:

E-mail:

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

Faço uma transferência bancária no valor de  € Para a conta nº 003500330001062393004 da COD em nome de 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:

**QUIOSQUE TEJO**  
SOCIEDADE EDITORA  
DE PUBLICAÇÕES, LDA  
RUA CHÃO DO CONDE - 5G  
2890-096 ALCOCHETE

COMO ASSINAR

**telefone**

21 234 05 71

**fax**

21 234 05 64

e-mail: [assinaturas@franchising.online.pt](mailto:assinaturas@franchising.online.pt)



## VEIGAS & VEIGAS

Tel. 219 533 240  
Fax 219 533 249  
www.veigas-veigas.pt  
paulo.veigas@veigas-veigas.pt

Veigas & Veigas – Sociedade de Mediação Imobiliária, Lda. (AMI 2845), surgiu em 1997, na Póvoa de Santa Iria, por intermédio de Paulo e José Veigas. Nos primeiros anos consolidaram conhecimentos e desenvolveram metodologias de trabalho, ao mesmo tempo que conquistaram grande notoriedade na zona. O sistema de trabalho permitiu abrir mais de uma dezena de lojas e garantir um melhor serviço aos clientes. A empresa já iniciou o seu processo de franchising, salvaguardando sempre os seus valores institucionais e a sua forma de trabalhar.

Para além de grandes investimentos em marketing, foram criados um conjunto de sistemas e de metodologias de trabalho que permitem que as agências se concentrem nas suas actividades comerciais e no relacionamento com os seus clientes:

- Um sistema informático de última geração, que permite uma permanente interacção de toda a empresa e a centralização administrativa e processual;
- Serviços centrais de coordenação operacional e de tratamento de processos comerciais, libertando as agências para as actividades comerciais;
- Protocolos com diversas entidades, tendentes a melhorar o serviço aos clientes (nomeadamente com bancos e seguradoras) e a criar economias para a rede (compras em grupo, selecção de fornecedores);
- Metodologias comerciais inovadoras, facilitando o trabalho dos comerciais e dos seus gerentes (franchisados), suportados por um intensivo plano de formação;
- Pertença a uma rede de agências (e de imóveis) e a uma marca portuguesa de forte notoriedade e de sólida presença no mercado.



## COLORTICKET

Tel. 965 165 544  
www.colorticket.com  
geral@colorticket.com

### SOMOS LÍDERES DE MERCADO.

Somos uma Empresa com capital nacional, que desenvolve a sua actividade na área dos novos meios de comunicação alternativos e inovadores, nomeadamente em publicidade nos talões de caixa.

Temos como missão satisfazer as necessidades do mercado de investimento publicitário e para as empresas anunciantes maior retorno e maior rentabilização do seu esforço financeiro realizado em comunicação publicitária, estabelecendo com estas estratégias e objectivos comuns, materializando-as através das nossas variadas aptidões.

Se o seu objectivo é abraçar um negócio com grande rentabilidade, então veio ao sítio certo.

Apostar neste negócio, poderá ser a sua decisão mais importante.

Já imaginou fazer compras e no acto de pagamento receber um talão, cujo verso está coberto de publicidade?

Isto é ColorTicket

NÃO EXISTE ROYALTIES, NÃO EXISTE DIREITOS DE ENTRADA, NÃO EXISTE TAXAS DE PUBLICIDADE. QUER MELHOR NEGÓCIO DO QUE ESTE ???!!!!!!



## RELAX TOUCH

Tel. 934 426 919  
xtreameaction@iol.pt

A "RELAX TOUCH" é a marca do futuro em massagens e reflexologia, tendo desenvolvido um conceito que tem tanto de inovação como de sucesso.

O know-how e protocolos de actuação próprios da "RELAX TOUCH" permitem-lhe ter um negócio único em Portugal e anos-luz à frente de qualquer outro.

A equipa da "RELAX TOUCH" está presente em todas as fases de desenvolvimento do projecto, acompanhando os seus franchisados quer na preparação da abertura (selecção dos locais, formação de todos os colaboradores, planos de marketing e de gestão) quer na fase de exploração, através de uma assistência permanente e dinâmica.

A "RELAX TOUCH" garante-lhe uma actividade de futuro altamente rentável no presente.



## DOTNETKAFÉ

Tel. 808 303 808  
www.dotnetkafe.com  
info@dotnetkafe.com

O DOTNETkafé é um conceito único e inovador que vai dominar o mercado e tornar-se um espaço de referência da nova geração e dos profissionais, onde poderão facilmente conjugar lazer, trabalho, e informação.

Com um design actual, será um CyberCenter onde o cliente poderá desfrutar de uma quantidade excepcional de serviços:

Internet zone – navegação na Internet ultra rápida / banda larga.

Professional Center – utilização de software profissional direccionado à realização de trabalhos.

Copy Center – impressão em rede, fotocópias, digitalização, grandes formatos, encadernação e outros.

Lan Games – espaço lúdico que permite a interacção entre dezenas de utilizadores através de uma rede local de computadores.

Kafé – Espaço de lazer e convívio.

Terá o perfil certo para ser nosso franchisado?





**WSI**  
 001 888 768 7588  
 US & Canada  
 001 905 678 7588  
 Internacional  
[www.wsicorporate.com](http://www.wsicorporate.com)  
[wsileads@wsicorporate.com](mailto:wsileads@wsicorporate.com)

### WSI fez história no franchising!

Em 10 anos de negócios, a WSI estabeleceu mais de 1000 franchisados em 87 países do mundo. Actualmente está catalogada como "O Franchising Nº1 de Internet", o "Líder dos Franchisings de Tecnologia", e "O 4º maior franchising em crescimento no mundo", WSI estabeleceu-se como a Oportunidade de Franchising mais rentável no mundo de hoje em dia!

-- NewsFlash -- *Em 2005 WSI surpreendeu sem precedentes a indústria de Franchising subindo da posição 70ª para a 53ª na "Entrepreneur Magazine's Annual Franchise 500" - índice de franchising equivalente da pública "Fortune 500"*

A fórmula de WSI é simples:

Franchising de sucesso + Clientes de sucesso = Oportunidade de Franchising de sucesso



**FIDUCIAL**  
 Tel. 229 395 009  
 Fax 229 372 350  
[www.fiducial-portugal.com](http://www.fiducial-portugal.com)  
[portugal@fiducial.com](mailto:portugal@fiducial.com)

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

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

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



**EXCHANGE**  
 Tel. 223 773 000  
 Fax 223 722 112  
[www.grupo-exchange.com](http://www.grupo-exchange.com)  
[info@grupo-exchange.com](mailto:info@grupo-exchange.com)

A ExChange® é líder nacional na prestação de serviços de consultoria financeira a particulares e empresas. Esta é a primeira organização em Portugal que presta um serviço de aconselhamento e apoio financeiro de forma independente. Este resultado é baseado em dois grandes pilares: o da fidelização dos Clientes, que reforça a relação de prestação de serviços e expansão de lojas por todo o país. A ExChange® possui 30 agências espalhadas por todo o país.

Durante o ano de 2003 a Exchange® liderou o ranking que lista as empresas com um maior crescimento a nível de franchising.

A ExChange® faculta aos seus parceiros o seu know-how, acordos exclusivos, software de suporte, forte imagem de marca corporativa, política de marketing integrada, formação específica e apoio contínuo.

A ExChange® iniciou um processo de internacionalização da rede e encontra-se a implementar e expandir o seu conceito em: Espanha, Grécia, Polónia e Itália.

Visite-nos em [www.grupo-exchange.com](http://www.grupo-exchange.com)



**MORANGOS**  
 Tel. 229 388 497  
 Fax 229 372 350  
[www.morangos.net](http://www.morangos.net)  
[academia@morangos.net](mailto:academia@morangos.net)

Academia Morangos ( [www.morangos.net](http://www.morangos.net) ) é um conceito nacional de academias infantis a desenvolver-se em sistema de franchising. Depois da inauguração da sua academia piloto no mês de Setembro, em Matosinhos, a Academia Morangos arranca a sua expansão em franchising com a abertura das suas primeiras unidades franchisadas, no início do próximo ano.

A academia proporciona um ambiente estimulante e criativo a nível intelectual, social, emocional e físico, através de um espaço especialmente pensado para crianças entre os 4 e 12 anos. Este espaço encontra-se dotado das mais rigorosas normas de segurança e bem estar.

A Academia Morangos desenvolve as seguintes actividades: sala de estudo, inglês, informática, artes plásticas, dança e música.

A Academia Morangos estabeleceu um plano de implementação e expansão do seu conceito em todo o território nacional. Estando previsto a abertura de 20 unidades Morangos nos próximos 3 anos, em Portugal.

A Morangos faculta aos seus parceiros franchisados um método próprio, know-how, software de suporte, uma imagem de marca forte baseada numa política de marketing comum, formação específica e apoio contínuo.

Anuncie na



O Seu Negócio Agradece!