

Edição Nº 15 / 2008

REVISTA DIGITAL

OPTICAL LOW COST

PRONTO WASH

TURN & WIN

FINANCE & CO

CHARLOTTE

ALL CREDIT

REFORMAHOGAR

MASINTIMO

VIVAFIT

SABOREIA CHÁ E CAFÉ
e muito mais...

**VÁ DE
FÉRIAS
MAS ANTES
CONHEÇA
NOVOS
NEGÓCIOS**

Distribuída
a 12.000
assinantes

Edição exclusiva

franchising.pt
portal dosucesso

CONHEÇA AS GRANDES NOVIDADES EM DESTAQUE

NOTA DA DIRECÇÃO

Caro assinante,

O portal Franchising.pt tem vindo a fazer algumas alterações a nível tecnológico com o objectivo de melhorarmos ainda mais o serviço e o nosso contributo para o franchising em Portugal. Não estando ainda terminadas as alterações previstas, algumas delas estão no entanto já efectuadas ou preparadas para serem executadas.

A primeira alteração que já deve ter notado é o nome da Revista Digital, passando de "Franchising Digital Magazine", para "Franchising.pt – Revista Digital".

O segundo ponto será a forma de inscrição na revista. Até aqui, era registado nas nossas Bases de Dados os assinantes, mas, e dado o enorme numero de assinantes, ex-assinantes, emails que deixam de funcionar, demoras na entrega, entre outros, achamos por bem e sem qualquer interferência a nível de privacidade ou necessidade de intervenção da sua parte, passarmos a usar o serviço do Google - o Google Groups – para a inscrição ou remoção da inscrição o envio da nova Franchising.pt - Revista Digital.

Assim, deverá receber em breve uma informação pelo Google que foi adicionado ao Grupo Franchising Portugal. Não tem depois que fazer absolutamente nada com este email, serve apenas para o informar. O seu email continuará oculto e a sua privacidade assegurada. No entanto e se por algum motivo não quiser pertencer ou continuar neste serviço, pode até à alteração remover o seu email através do Portal www.franchising.pt, ou então, mais tarde e depois de feitas as alterações, enviando um email para o grupo informando isso, que retiraremos imediatamente o seu email.

Resta-me desejar boas férias e bons negócios!

José Azevedo

Director Franchising.pt

Optical Low Cost com objectivos bem definidos



A Optical Low Cost (OLC), a primeira marca de óculos de baixo custo em Portugal abriu recentemente mais duas lojas. Agora foi a vez de Senhora da Hora, Matosinhos, no distrito do Porto, e de Algés, Oeiras, no distrito de Lisboa, passarem a contar com lojas low-cost de óculos.

A loja de Senhora da Hora, inaugurada no dia 16 de Junho, está baseada na rua do Senhor n.º 43, Senhora da Hora, enquanto a de Algés abriu as suas portas há menos de duas semanas, no

dia 12 de Julho, com a particularidade de ser “a nossa primeira loja em Lisboa”, como lembrou Maria da Graça Talasi, responsável pela área de franchising da marca ao franchising.pt. 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.

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”, explica Maria da Graça Talasi. 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 OLC tem neste momento três lojas abertas e prevê abrir mais uma em Agosto em Leiria, estando outra em reserva, pelo que a campanha em vigor de um desconto de 10.000 euros para os 5 primeiros franchisados está a chegar ao seu fim.

Os objectivos dos gestores da empresa é abrir mais 3 lojas até ao fim do ano.



FICHA TÉCNICA

Director
José Azevedo
jose.azevedo@franchising.pt

Editores
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



ProntoWash Portugal lança ProntoWash Junior



A ProntoWash Portugal lança em Julho uma nova modalidade de franquia ProntoWash. Mais leve, com custos controlados, esta nova modalidade de franquia destina-se a quem pretenda montar o seu negócio ou complementar o seu emprego, ao seu próprio ritmo.

O conceito ProntoWash Junior é diferente da franquia tradicional da ProntoWash, mantendo a identificação com os valores da Marca.

Tem um valor de investimento acessível, com pagamentos mensais únicos de €145,00, sem pagamentos isolados de direitos de entrada e fees mensais.

Pode funcionar em regime móvel, sem localização pré-definida, ou ser instalado num parque de empresa ou qualquer outro local à escolha do Franchisado.

A entrada para a Marca foi simplificada. Uma semana é o tempo

necessário para iniciar uma franquia ProntoWash Junior.

A ProntoWash Portugal pretende, com esta nova modalidade, tornar o seu regime de franquia mais acessível e simples.



E procura Parceiros de Negócio na Covilhã e em Viseu

A ProntoWash Portugal procura Parceiros de Negócio na Covilhã e em Viseu.

Para a marca, encontrar empresários para gerir unidades de Lavagem Manual nestas localidades é prioritário.

A marca está a oferecer aos seus Parceiros a oportunidade única de ocupar espaços comerciais privilegiados.

As 19 unidades da ProntoWash já em funcionamento por todo o País oferecem serviços integrados de limpeza de veículos que vão desde a lavagem exterior e a limpeza interior aos serviços especializados como o polimento especial, a higienização de ar condicionado e o tratamento de estofos e pintura.

O sistema é ecológico, com lavagens que gastam apenas 4,5 litros de água,

sem consumo de energia nem desperdício de água.

Estão normalmente instaladas em espaços comerciais de grande afluência.

Com as futuras aberturas na Covilhã e Viseu, a Marca pretende fazer face à procura detectada nestas localidades, cedendo estas oportunidades de negócio a novos Parceiros.

FRANCHISES AVAILABLE
Register now online



Accive Insurance e a Turn&Win em parceria na reestruturação de empresas



No cenário económico empresarial, cada vez mais constata-se a busca constante pela redução de custos. Quando a empresa entra em fragilidade financeira, essa preocupação é fundamental. Assim sendo, a Accive e a Turn&Win estabeleceram um protocolo que visa renegociar a carteira de seguros das empresas em dificuldades.

A Accive lançou recentemente a nova área de seguros, especialmente para as empresas, a Unidade de Grandes Negócios, com o objectivo de baixar os

custos entre 10% a 50% desses clientes empresariais.

A Turn&Win tem vindo a alargar o âmbito dos seus protocolos, com o objectivo de aumentar a rentabilidade dos seus parceiros e pluralidade de serviços. Trata-se de uma parceria estratégica, que permite oferecer aos seus clientes, um serviço diversificado, essencialmente na óptica de redução de custos operacionais. Segundo Florbela Oliveira, Managing Director da Turn&Win, a principal causa de falta de liquidez nas empresas é o desajustamento das despesas correntes ao fluxo gerado pelas vendas, neste sentido, "torna-se necessário criar mecanismos que permitam diminuir os custos em todas as vertentes". E complementa com o potencial do protocolo "Esta parceria

com a Accive será mais uma forma de prestar um serviço de valor acrescentado para todos os clientes".

A Turn&Win, no âmbito do protocolo estabelecido entre as partes, compromete-se a reavaliar toda a carteira de seguros dos clientes. Segundo Florbela Oliveira, a Turn&Win espera atingir 1,2 milhões em redução nos seguros das empresas clientes.

A diferença deste protocolo para os clientes empresariais: Redução máxima: os consultores Accive consultam todo o mercado, por isso a redução máxima é garantida.

Apoio de consultores especializados: a empresa cliente não se envolve na burocracia da consulta e transição de carteiras, todo o trabalho é feito pela Accive e Turn&Win, sem nenhum custo adicional. ■

FINANCE & COMPANY® APRESENTA NOVA GAMA DE CRÉDITO



A Finance & Company® passou a disponibilizar aos seus clientes uma nova gama de crédito automóvel, com taxas muito competitivas e com prazos mais alargados, nas modalidades de crédito, leasing e ALD, tanto para viaturas novas como usadas.

Na actual situação financeira de uma grande parte das famílias portuguesas é da maior importância apresentar soluções que permitam conter os encargos, por via de baixas taxas de juro, e que simultaneamente permitam o desafogo financeiro, por via dos prazos de pagamento mais

alargados, ajustados às necessidades particulares de cada cliente.

As soluções de crédito automóvel agora apresentadas são também muito competitivas para as empresas financiarem a sua frota automóvel. ■

INAUGURAÇÃO DO ESPAÇO CHARLOTTE EM CEUTA



El viernes 18 de julio de 2008, a partir de las 20 horas más de 400 personas han asistido al acto de inauguración del Charlotte de Ceuta.

Se trata de un local de 85 metros, en el

centro de la ciudad, muy cerca del Ayuntamiento, frente al puerto deportivo, en concreto en el paseo de las Palmeras.

El negocio cuenta con una terraza con vistas al mar... y al peñón de Gibraltar!

Para esta nueva apertura, Bruno Vermudes, el decorador de la cadena ha introducido varias novedades, en particular el mobiliario y el revestimiento de las paredes, con la idea de hacer un Charlotte todavía

más romántico y acogedor.

Los primeros días de actividad del negocio han sido un gran éxito, siendo para Ceuta un negocio diferente.

Tener en cuenta que Charlotte es la primera franquicia de su sector en implantarse en Ceuta.

Para la Ciudad Autónoma, productos como los granizados multi-sabores con o sin alcohol, los cocktails de tes o las copas de helados con alcohol son toda una novedad. ■



MASTER-FRANCHISADO CHARLOTTE NO MÉXICO

Charlotte franquicias ha firmado un acuerdo para el desarrollo de un Master franquicia de la marca en el país de Méjico, con un grupo empresarial liderado por el LIC. Jose Elias, dedicado a la hostelería en la zona de Cancún.

El primer Charlotte en Méjico va a abrir en un plazo de unos seis meses en la ciudad de CHETUMAL, capital del Estado de Quintana Roo.

Esta alianza entre la central de Charlotte en España y este grupo empresarial mejicano va a permitir la apertura de diez establecimientos en

un plazo de 5 años en las principales ciudades de Méjico.

NOVAS ABERTURAS CHARLOTTE

Charlotte prepara la apertura de tres locales para el mes de junio, el primero en Coimbra que va a ser el primero en Portugal; un local de tres plantas que tendrá la particularidad de tener cocina y de ser no fumador. La segunda apertura esta prevista en Ceuta, el primer local de la cadena en el continente africano, se trata de un local de 90 metros cuadrados con terraza, en el centro de la ciudad,

frente al puerto deportivo de Ceuta. Y la tercera apertura esta prevista en Terrassa, un local situado en la zona comercial y de ocio de la rambla norte de la ciudad. Con estas tres aperturas la cadena Charlotte contara a finales de junio con nueve establecimientos operativos en España y Portugal. ■



clínica d'epilação definitiva inicia processo de expansão em Portugal



clínica d'epilação definitiva®

A clínica d'epilação definitiva é uma conceituada marca nacional no sector da depilação a laser médico-estético, com uma rede já consolidada no centro de País, onde opera há vários anos com os melhores resultados. Num único espaço clínico é oferecido um serviço de depilação a laser que

obedece aos mais rigorosos critérios médicos, com a utilização exclusiva dos melhores equipamentos mundiais, ao nível de lasers médico-estéticos, e prestado por Profissionais altamente qualificados e empenhados na satisfação total de todos os Clientes.

Actualmente, a clínica d'epilação definitiva encontra-se à procura de parceiros de negócio para fazerem parte da sua rede em Portugal e contribuir para a criação de uma marca de referência e prestígio no sector da depilação definitiva, revolucionando o mercado actual. Para isso, conta com o apoio da Teamvision, consultora especializada em Franchising.



All Credit marca presença na Web



A All Credit, empresa de consultoria financeira da Wingroup SGPS, apresentou o seu website, desenvolvido pela Direcção de Marketing do grupo e disponível no endereço www.allcredit.eu.

Através desta ferramenta, qualquer visitante do site pode conhecer toda a gama de produtos e serviços da All Credit de uma forma interactiva. Para fomentar a interactividade, no site da

All Credit estão disponíveis formulários que poderão ser utilizados para colocar questões técnicas e comerciais relativas ao modelo de negócio desta consultora financeira.



Accive Insurance - Corretor de Seguros apresenta resultados do 1º semestre



A Accive Insurance fecha o primeiro semestre com um crescimento de 30% no seu volume de negócios (prémios cobrados), relativamente ao período homólogo de 2007.

Com a falta de crescimento económico do País e com a enorme competitividade no sector segurador, que conduz a uma constante redução de preços no consumidor final, este

crescimento é ainda mais positivo do que os números podem revelar solidificando a imagem de sucesso que esta marca tem vindo a constituir.

Segundo Rui Pupo, CEO da Accive Insurance, estes resultados são ainda mais significativos, se tomarmos em consideração a enorme volatilidade daquilo a que se continua a chamar "carteira de seguros", como explica: "Hoje em dia, por muito esforço que se faça para manter os clientes actuais, existe sempre um número superior ao que gostaríamos, que acabam por nos deixar".

A Corretora confirma que tais

resultados devem-se essencialmente à qualidade e eficiência dos consultores da Accive, que estão presentes de Norte a Sul e Ilhas de Portugal; ao crescente número de mediadores que aderem à rede; e à enorme competitividade e variedade de soluções que a própria marca consegue junto do mercado segurador.

Para o segundo semestre, conforme declarou Rui Pupo, prevê-se uma acentuação deste crescimento, não só pelos motivos já expostos, mas também por algumas novidades que a marca irá lançar no mercado. ■

PRÉMAMAN SELECIONA MEGASTORE DE SINTRA PARA CENTRO MUNDIAL DE FORMAÇÃO



A Prémaman vai instalar, na megastore de Sintra, a Prémaman Academy, o primeiro centro de formação mundial da marca. Com início de actividade previsto para o próximo mês de Setembro, o novo projecto tem como objectivo formar todos os novos franchisados a nível mundial, bem como aqueles que já existem e necessitam de formação complementar.

Na sequência desta opção, Portugal passará a ser a "escola" internacional da marca ao nível da inovação, know-how e recursos humanos, com todas as vantagens que isso representa para os franchisados da marca instalados no nosso país. Até final de 2008, passarão pelo centro de formação 50

Franchisados de países como a Inglaterra e Irlanda e responsáveis das 40 novas lojas Prémaman que, ainda este ano, abrirão em Itália, Grécia e Espanha, entre outros.

Depois de instalada na loja de Sintra, com um elemento dedicado exclusivamente à sua gestão, a Prémaman Academy constituirá um ponto de passagem obrigatório para todos os interessados em constituir um franchising da marca, a quem será concedida uma formação de abertura. Os franchisados já existentes terão acesso a uma formação avançada, de carácter facultativo.

O programa de formação contempla sessões de cinco módulos – vendas, marketing, informática, gestão de lojas e administrativa – quer para as novas lojas, quer para lojas já existentes. Em ambos os casos, a formação é feita em regime completo, o que inclui estadia, refeições e acompanhamento do franchisado

durante a estadia. Para Nuno Ferreira, Regional Manager da Prémaman em Portugal e Espanha "A Prémaman Academy vem centralizar o processo de formação dos franchisados da marca de modo a garantir o sucesso da transmissão de know-how, um dos pontos mais importantes que o franchising tem para oferecer."

Com 300 lojas em 45 países e mais de 1000 colaboradores, a Prémaman posiciona-se como especialista em grávida, bebé e criança (até aos 10 anos) dispondo de roupas, acessórios e artigos de puericultura que se distinguem pela inovação, criatividade e know-how dos melhores fabricantes do mercado.

Em Portugal, a Prémaman dispõe de lojas, não só em Sintra, mas também em Albufeira, Aveiro, Batalha, Cantanhede, Esmoriz, Guimarães, Torres Vedras, Viana do Castelo e Viseu. ■

VEIGAS IMOBILIÁRIA REVELA RESULTADOS TRIMESTRAIS



A Veigas Imobiliária, a melhor rede nacional em serviços imobiliários, revelou os resultados relativamente às agências que obtiveram os melhores resultados no último trimestre.

Em Abril, a Maçã Dourada, galardão que distingue a melhor agência do mês, foi atribuído à loja Veigas Imobiliária de Vialonga, liderada por Natália Carvalho, por ter realizado 40 transacções. Esta agência voltou a ser distinguida em Junho, ao obter 35 transacções.

A agência de Oeiras, dirigida por Rui Barbosa, obteve a Maçã Dourada em

Maio, pelo desempenho de 20 transacções.

Relativamente ao ranking dos melhores Consultores, no mês de Abril a primeira posição foi ocupada por Marcos Conceição, da agência de Fátima, seguido de Sara Costa e Susana Gonçalves, ambas da agência da Quinta do Conde. No mês de Maio, os consultores de toda a rede Veigas que obtiveram o melhor desempenho foram Fátima Rodrigues, da agência do Entroncamento, seguida de Cláudia

Ferreira, da agência de Oeiras e finalmente Helena Romão da agência de Vialonga. Em Junho, Susana Gonçalves da agência da Quinta do Conde foi a melhor Consultora daquele mês, seguida de Anabela Machado, da Veigas Imobiliária da Amadora e finalmente Madalena Oliveira de Leiria.

«Estas distinções são uma motivação adicional para toda a nossa rede e agentes. As agências distinguidas recebem o prémio Maçã Dourada para o exporem na loja durante um mês. Juntamente com este troféu é também entregue uma tela que indica este galardão, para afixar na montra da agência. Esta é uma forma dos nossos clientes conhecerem o bom desempenho daquela equipa», comenta Paulo Veigas, director-geral da empresa.



ExChange REFORÇA PRESENÇA NO MERCADO FRANCÊS



A ExChange, empresa portuguesa de consultoria de crédito, que detém actualmente seis lojas em França, prepara-se para ultrapassar uma dezena de estabelecimentos até ao final do ano. Com um volume de crédito de 13 milhões de euros, o modelo de negócio da ExChange tem-se revelado um sucesso também neste país europeu.

Especialista em consultoria financeira e líder no aconselhamento ao crédito para empresas e particulares em Portugal, a ExChange está presente no mercado francês desde 2007,

aquando da abertura da loja piloto em Perpignan, no sul do país.

Actualmente a ExChange tem presença em cidades como Rouen, Lyon Craponne, Aix en Provence, Carpentras e Chelles estando prevista a abertura até ao final do ano de cinco novas lojas em Avignon, Toulouse, Valence, Nice e Clamant. Ao ritmo de uma inauguração por mês, as novas lojas surgem pela necessidade de responder ao crescimento da procura dos serviços prestados pela ExChange em todo o território francês.

Para o bom desempenho da marca ExChange além fronteiras têm contribuído os acordos firmados com dezoito empresas financeiras francesas, que possibilitam apresentar ao mercado condições bastante atractivas e que permitiram

num ano atingir um volume de crédito de 13 milhões de euros.

De acordo com António Godinho, Administrador Executivo da ExChange, “estamos muito satisfeitos com a rápida implementação do negócio em território francês e crescente procura que se tem verificado num mercado que é também muito concorrencial”.

Sobre o futuro o mesmo responsável afirma que “é espectável que tenhamos em França, no final de 2009, cerca de duas dezenas de lojas abertas ao público. Acreditamos que, depois do desenvolvimento e consolidação do negócio em Portugal, o mercado francês será uma importante experiência tendo em vista uma possível expansão a outros mercados”.

illiCO - OBRAS: Nova rede de franchising em Portugal



A rede de franchising illiCO Obras, com origem em França, chegou a Portugal. Este novo conceito de franchising permite obter orçamentos para obras em casa, lojas ou escritórios de forma rápida, fácil, segura e eficaz. Com sucesso comprovado em França e na Bélgica, a illiCO Obras pretende adaptar o conceito em Portugal através de uma unidade piloto durante o ano 2008 e lançar a expansão a partir de 2009.

A illiCO Obras nasceu em França, no ano 2000. O conceito surgiu devido à dificuldade que particulares e empresas enfrentam sempre que necessitam de realizar qualquer tipo de obras: dificuldade em encontrar empresas de construção, em averiguar a sua credibilidade e a sua competência, em obter orçamentos facilmente explícitos e compreensíveis e em comparar preços. Para colmatar essa dificuldade, a illiCO lançou a profissão de Mediação de Obras. Esta é uma actividade comercial inovadora, que tem por missão procurar e seleccionar criteriosamente empresas de construção e propor os serviços

dessas empresas ao público através de uma rede de lojas, um plano de marketing eficaz e uma equipa comercial treinada. Permite assim aos particulares ou profissionais fazer obras de construção ou remodelação com empresas credíveis, a preços justos e com o mínimo de inconvenientes.

Presentemente, a rede está presente em França, Bélgica e Luxemburgo, contando com mais de 140 unidades franchisadas. Assim, a illiCO Obras assume-se como líder no sector da Mediação de Obras, tendo gerado um volume de negócios de 60 milhões de euros no passado ano de 2007.

Para Camilo Costa e Nuno Venceslau, responsáveis pela illiCO Obras em Portugal, "este franchising tem todas as condições para se tornar um sucesso no nosso país, à semelhança do que tem acontecido nos outros países. Inclusive o contexto sócio-económico actual em Portugal está especialmente receptivo ao aspecto da remodelação e requalificação do edificado. Os nossos futuros franchisados têm na illiCO uma excelente oportunidade de se posicionar num nicho de mercado inexplorado, com um conceito único, inovador e comprovado. Sem stocks, estrutura reduzida e baixo investimento, uma loja illiCO

apresenta-se como um negócio de serviços de alta rentabilidade num sector de actividade apaixonante: a construção e remodelação de imóveis. Apesar da expansão estar programada para início de 2009, já estamos a aceitar e analisar dossiers de candidaturas para algumas zonas da área metropolitana de Lisboa".

Para mais informações sobre a illiCO Obras, visite www.illico.pt

Sobre a illiCO Obras

A illiCO Obras é uma rede de franchising especialista na mediação de obras que surgiu em França, no ano 2000. O conceito de mediação de obras surgiu das dificuldades sentida pelo próprio presidente e fundador da illiCO, Nicolas Daumont, na realização de uma simples obra doméstica. Deste constrangimento nasceu o conceito de mediador de obras. A illiCO Obras é a rede de franchising líder na mediação de obras e conta já com cerca de 140 agências em diversos países da Europa, estando presente em França, Bélgica e Luxemburgo. Desde Julho de 2008 está também em Portugal, com a sua primeira unidade franchisada, localizada na zona dos Olivais, em Lisboa.



McDonalds Portugal vence prémio Franchising do Ano



A McDonald's™ Portugal é a melhor marca de franchising portuguesa. A rede de restaurantes, líder de mercado no sector da restauração de serviço rápido, venceu o prémio para o Melhor Franchising do Ano na 2ª edição dos Prémios de Franchising.

Além do prémio de Melhor Franchising do Ano, que contempla as dez

melhores redes de franchising a operar em Portugal, a McDonald's™ Portugal conquistou também o primeiro lugar na categoria "Melhor Inovação".

A aposta na conveniência, suportada na utilização da tecnologia, é um dos pilares estratégicos da marca, que tem vindo a apostar em soluções inovadoras como pagamentos sem numerário (e-cash), acesso de Banda Larga à internet gratuito em todos os restaurantes mediante tecnologia sem fios Wi-fi, alargamento de horários dos restaurantes com drive (McDrive) ou ecrãs que permitem aos consumidores

visionarem os seus pedidos em tempo real (customer order display).

Prestes a completar dezassete anos de presença no mercado nacional, a McDonald's™ Portugal conta com 121 restaurantes e 48 franquizados, responsáveis pela gestão de cerca de 80 por cento dos mesmos. ■



Reformahogar continua crescendo e presente no salão de Franchisa.



O plano de expansão de Reformahogar em Portugal continua. A marca já tem três unidades firmadas e outras cinco em processo. Assim, reformahogar se encontra próximo a cumprir seus objetivos quanto às unidades no país vizinho.

Por outro lado, Reformahogar esteve presente no Salão de Franchisa do México nos passados dias 4 a 6 de junho. A feira, que teve lugar no Centro Banamex do México D.F., recebeu cerca de 100 empresas e oferece tanto a expositores como a visitantes Conferências Magistrais de Nível Internacional.

Uma vez mais, Reformahogar esteve presente no México para seguir com seu plano de expansão. Sua experiência, em Março, superou em nível de satisfação, colhendo um êxito categórico, o que fez com que a equipa desta marca tivesse a sua visita a México um grande sucesso.

A carreira desta marca é cada vez mais brilhante, conseguindo, pouco a pouco, todos os objetivos comerciais que se propõe entre os quais está a apresentação do seu plano de expansão internacional.

Isto se deve, sem dúvida, ao bem saber fazer da marca, saber fazer que transfere a todos os seus franquizados

no processo de formação. Nesta semana terminam seu processo vários franquizados de algumas zonas de Espanha e, em breve, Reformahogar acolherá na sua Central Másteres de Portugal.

Em conclusão, Reformahogar continua crescendo em base a seus objetivos, fazendo-se conhecer entre os países que contemplam seu plano de expansão, e transmitindo seu saber fazer a todos os novos franquizados. ■



ELEVUS abre 3 novos escritórios em Portugal



No seguimento da sua política de expansão nacional, a Elevus abriu no primeiro semestre de 2008 três novos escritórios dedicados à consultoria especializada em Recursos Humanos. Os novos escritórios estão localizados

em Oeiras, Porto e Sintra, tendo como responsáveis pelas unidades parceiros de negócio com larga experiência no sector, nomeadamente os consultores Luis Nogueira e Helder Bastos (Oeiras), Tiago Consciência (Porto), Tiago Domingues e Carla Sousa (Sintra).

Actuando nas áreas de Recrutamento e Seleção, Formação e Desenvolvimento Pessoal, Consultoria de Recursos Humanos e Assessment Center, a Elevus pretende até 2010,

estar presente em todas as capitais de distrito, com preocupações específicas na realidade do tecido empresarial de Norte a Sul do País, tem como objectivo adequar todas as suas acções às reais necessidades das empresas locais, dispondo para esse efeito de várias ferramentas analíticas que permitem fazer um diagnóstico adequado das necessidades e uma posterior avaliação dos resultados obtidos, o que possibilita a percepção exacta do retorno do investimento feito nas pessoas. ■

OAT assina acordo com Holding Delgados



A OAT assinou acordo de distribuição exclusiva para o sul de Portugal. Os distritos de Lisboa, Santarém, Setúbal, Portalegre, Évora, Beja e Faro estão agora em regime de exclusividade, em termos de distribuição, assumido pelo grupo Holding Delgados, que factura anualmente 70 milhões de euros. Esta parceria assenta numa aposta clara de implantar a Marca Portugal OAT no sul do país.

A Holding Delgados em 1930 adquiriu a cerâmica de Liz (segmento das telhas) e em 1978 criaram a Liz Montagens (segmentos refractários, sendo criada em 2001 a Litzrez, a empresa do grupo especializada em acabamentos de interiores. O grupo tem várias empresas no Brasil, Polónia, Inglaterra, Alemanha, França e Itália.

A Litzrez assume assim o acordo de expandir a marca OAT na zona sul do país, numa clara aposta de diversificar o mercado da construção, onde é especialista, para se dedicar a outros tipos de produto, reconhecendo o

conceito da moda em casa da OAT como uma aposta segura e com margem de progressão consistente tendo em conta a inovação, o design e a qualidade.

O mercado do grupo Holding Delgados terá uma equipa comercial com 4 viaturas de apoio e uma autocaravana de exposição do conceito, sendo possível o cliente ser atendido na sua loja podendo visualizar o conceito e os vários segmentos que a OAT apresenta. A aposta passa pela abertura de vários corners OAT e de algumas lojas em regime de franchising. ■

Acordo com BP Gest Portugal



Sempre com o intuito de dispor dos melhores locais de divulgação das campanhas publicitárias, a MASTERTICKET acaba de celebrar um acordo de parceria com todos os postos de abastecimento da BP

Portugal. Assim sendo, para além de outras parcerias com hipermercados e marcas de referência nacionais, as campanhas poderão ser vistas num posto de abastecimento BP perto de si...

MONTRA VIP ATINGE META DAS 10 UNIDADES



A Montra Vip, marca de agências de viagens criada em finais do ano passado, continua a sua expansão e já tem 10 agências espalhadas pelo país. No passado dia 11 abriu mais uma, desta vez em Vila Real, situada na Quinta da Fonseca, lote 2 r/c.

O evento contou com alguns convidados do responsável por aquela unidade, Pedro Sousa, que depois de

inaugurar em Viseu, aposta em Vila Real que, segundo o mesmo, “é uma cidade com bastante potencial de crescimento”.

Sendo assim, Vila Real conta com mais uma oferta no ramo do turismo para satisfazer a população local.

Durante os próximos meses a Montra Vip estará presente em mais duas cidades, nomeadamente no Porto e em Albergaria-a-Velha.

MONTRA VIP ABRE EM PENELA

A Montra Vip continua com a expansão da sua marca e já são 9 as lojas que estão abertas ao público.

Desta vez, foi a vila de Penela que recebeu a Montra Vip num evento que acolheu bastantes convidados.

Segundo Filomena Madeira, a responsável por aquela unidade, Penela é um local estratégico, uma vez que não existia nenhuma agência de viagens naquela localidade, factor que permite pensar que será um excelente investimento de futuro.

Durante o mês de Julho, estão previstas mais 2 aberturas, nomeadamente Vila Real e Albergaria-a-Velha. ■

FIDUCIAL reforça rede com escritório em Mafra



O novo escritório Fiducial abre portas pela mão de Hugo Moreira Luís e Filipa Novais, que optaram por encetar uma parceria com a marca internacional de Contabilidade e Apoio à Gestão por terem identificado no mercado clientes cada vez mais exigentes com a qualidade de serviço prestado.

De acordo com os novos partners franchisados «os gestores, preocupados com a evolução dos seus Negócios, deparam-se com necessidades de informação de gestão para a tomada de decisões. A FIDUCIAL, organização com know-how internacional e com experiência de mercado a nível nacional apresenta-se como uma consultora de

gestão. Também pelo facto de existirem outras áreas de negócio dentro do Grupo ONEBIZ, a FIDUCIAL dispõe de uma rede alargada de soluções capazes de responder às crescentes necessidades das empresas».

E, de acordo com esta percepção da realidade que os circunda e com o posicionamento que tomaram, pretendem, acrescentam, contribuir para o sucesso dos seus clientes «prestando um serviço de apoio à gestão, acompanhando de perto os clientes, ajudando-os no aumento dos seus lucros, eficiência e organização, para nos tornarmos numa organização de referência na prestação de serviços de consultoria de gestão».

No fundo, pretendem passar uma mensagem clara para o mercado empresarial de Mafra: «Existindo oportunidades de negócio, devem os gestores focar-se na evolução do seu

Negócio, pois os mercados são cada vez mais competitivos. Assim, apelamos aos empresários e gestores que procurem profissionais especializados no apoio ao seu Negócio, de forma a poderem pôr em prática uma gestão mais rigorosa, identificando novas oportunidades ou problemas na sua actividade, numa melhoria contínua dos seus Resultados».

Este novo escritório, localizado na Rua de Olivença, nº1-A, Fracção L, contribui para o sucesso da rede Fiducial, através de um serviço personalizado e de elevado valor acrescentado para os seus clientes, valores pelos quais a marca se rege. A inauguração das instalações da Fiducial, em Mafra, vem consolidar a posição estratégica da rede nacional de escritórios de Contabilidade e Apoio à Gestão, e dá seguimento à sua política de expansão nacional. ■

Saboreia Chá e Café 'The flavour Shop' apresenta as suas novas variedades de saladas e sanduíches



Saboreia Chá e Café 'The flavour Shop', companhia especializada em franquias para estabelecimentos de venda e degustação, apresenta a sua vasta selecção de saladas e sanduíches, elaboradas artesanalmente com produtos da máxima qualidade.

Estas variedades supõem uma verdadeira aposta da companhia para a dieta mediterrânea. Para além disso e adaptando-se ao ritmo de vida actual, "Saboreia Chá e Café", oferece estes produtos em formato "Take Away", reinventando assim a ideia do "Fast-Food" para uma forma económica e saudável de comer fora de casa.

De entre a gama de saladas à escolha, encontramos alguns sabores tradicionais, como o Atum, o Presunto e Queijo.

Também podemos optar por variedades mais ligeiras como as saladas Philadelphia, Verde de Frango, Pasta com Frango e Salmão.

Para aqueles que desejam cuidar-se sem renunciar a um sabor intenso, "Saboreia Chá e Café", põe ao seu alcance duas combinações deliciosas: a salada Grega e a de Nozes com Parmesão.

Os que preferem as sanduíches à hora de "enganar a fome", poderão também encontrar uma grande variedade e inclusive escolher entre o tradicional pão branco e o saudável pão integral.

As especialidades vão desde as populares sanduíches de Presunto e Queijo, Peru ou Ovo com Bacon, até aos deliciosos sabores do Cheddar

com Presunto York e Roast beef, sem esquecer as opções mais ligeiras, como a Especial de Atum, de Salmão com Philadelphia ou de Mozzarella com Tomate, entre outras.

Por último, destacar que para aqueles que desejem disfrutar simultaneamente de entre as várias de estas opções, "Saboreia Chá e Café" põe à sua disposição uma série de menus em que poderão combinar diferentes tipos de sanduíches entre si ou com a salada que escolham.

Acresce ainda que a empresa põe à disposição de todos os clientes as suas variedades de chás frios e Smoothies para finalizar de uma forma perfeita o seu almoço. Qualquer destas especialidades é uma opção ideal de comida ligeira ou um momento de prazer a qualquer altura do dia com um saboroso snack.

MIMINHO AOS AVÓS PROMOVE A SAÚDE E O BEM ESTAR DOS IDOSOS



Num programa dedicado aos seniores, onde estiveram presentes entidades oficiais como o Dr. Carlos Andrade vice-presidente da União das Misericórdias e o Dr. Edmundo Martinho presidente do Instituto da Segurança Social, a miminhoaosavós® uma vez mais foi convidada a ministrar uma formação

sobre cuidados primários aos acamados.

Desta vez foi demonstrado como fazer a higiene da face, boca, ouvidos e cabelo, primeiro utilizando equipamento específico e de seguida com materiais de uso caseiro, como por exemplo alguidares, colheres, gaze e outros, mas adaptados às necessidades do acamado.

No final o apresentador Manuel Luís Goucha reiterou o convite de voltar com mais conselhos, "pois há que mimar as pessoas que merecem todo o cuidado e ternura".



Home Instead lança programa para as férias dos idosos



Para as famílias que têm um familiar idoso ou dependente a seu cargo, o período de férias é uma constante dor de cabeça. Foi a pensar nisso que a Home Instead Senior Care criou o programa "Vá de Férias Descansado". Este permite que se possa gozar plenamente o período de férias, com a certeza de que o familiar idoso ou dependente permanecerá na sua

casa, sob o cuidado de uma CAREGiver - uma das ajudantes familiares da Home Instead Senior Care. O objectivo é que as famílias que têm um idoso ou dependente possam usufruir do período de férias, com a certeza de que o seu ente querido estará a ser cuidado por uma equipa profissional e muito carinhosa.

Este programa da Home Instead Senior Care é ajustado às necessidades de cada cliente. Os serviços podem ser ajustados por períodos limitados, não existindo a obrigação de contratos prolongados no tempo; além disso, podem ir desde as 3 às 24 horas diárias, todos os dias da semana.

A Home Instead Senior Care presta um leque muito abrangente de serviços que vão do simples acompanhamento (para pessoas cuja grande preocupação é a solidão e a insegurança), até à preparação de refeições, lembrança de medicação, transporte e acompanhamento a consultas, pequenas tarefas domésticas, apoio nocturno, cuidados de higiene pessoal, apoio a acamados e recuperação de doenças ou intervenções cirúrgicas. A Home Instead Senior Care tem também parcerias com empresas de cuidados médicos e similares, às quais os clientes podem recorrer sempre que necessário. ■

NBB Premiada com Melhor Projecção Internacional 2008



A NBB - National Business Brokers, empresa do Grupo Onebiz recebeu o troféu de "Melhor Projecção Internacional", no âmbito dos Prémios de Franchising, promovidos pelo IFE. Esta distinção resulta no reconhecimento do sucesso da estratégia de expansão da rede NBB a nível internacional, pela sua especialização em F&A, Compra e Venda de Empresas e Corporate Finance.

Este é um prémio de grande relevo para a NBB, na medida em que a internacionalização da empresa foi desde o início da sua actividade um ponto-chave para a expansão.

Hélder Beça, General Manager da NBB considera que "este prémio é um

grande momento no percurso da NBB, tendo em conta que a escolha foi feita por um painel de júris composto por especialistas em franchise que analisaram centenas de candidaturas seleccionando apenas 3 finalistas, antes de anunciar o vencedor. Este é um negócio em crescimento mas onde neste momento temos uma posição de liderança firme e reconhecida"

O Business Brokerage é actualmente um negócio global e cada vez mais os investidores vêm na internacionalização um vector de crescimento, pelo que a NBB surge com um relevante parceiro pela experiência e o profundo conhecimento internacional, para além de uma rede física internacional capaz de garantir o sucesso dos seus negócios.

A NBB National Business Brokers é actualmente a rede Portuguesa líder Internacional no sector Business

Brokerage estando presente em 15 países, incluindo Portugal, com 36 escritórios por toda a Europa, América Latina e África e representada por associados noutros 20 países.

A sua rede global actual é composta por 36 escritórios: Alemanha, Espanha, Hungria, Grécia, Polónia, República Checa, Israel, Roménia, Brasil, México, Uruguai, São Tomé e Príncipe, Cabo Verde e Angola e 15 escritórios em Portugal.

Actualmente, a NBB conta com mais de 1.000 milhões de euros em carteira (volume de empresas em transacção) e, em Portugal opera 150 milhões de euros em transacções de compra e venda de empresas. A empresa reforçou em Março a sua presença em Espanha, através da abertura de um novo escritório em Tarragona. Para 2008 estão em processo de análise os mercados da Argentina, EUA, Itália e Japão. ■

Vivafit abre 30 novos centros em Portugal em 2008



Vivafit, marca pioneira, em 2003, na introdução no mercado nacional do conceito de treino de 30 minutos só para mulheres, vai abrir 30 novos centros em Portugal até final do ano. A marca terminou 2007 com 68 centros em funcionamento e mais de 25 mil sócias. Com a abertura da primeira unidade em Madrid, em Janeiro deste ano, a Vivafit iniciou o processo de internacionalização. Até 2010, a marca quer ter mais de 250 centros activos no mercado ibérico.

Em 2008, a Vivafit quer ter em funcionamento em Portugal um total de 98 centros de treino e para isso tem projectada a abertura, ao longo do ano, de 30 novas unidades em regime de franchising. Trata-se da maior rede de ginásios a actuar no mercado nacional, com a particularidade de ser exclusiva para mulheres.

O conceito de treino de 30 minutos para mulheres foi introduzido, em Portugal, pela Vivafit em Janeiro de 2003 e a expansão da rede, através do regime de franchising, iniciou-se em finais de 2004. Actualmente, a marca possui já 78 unidades em funcionamento e, até final do ano, pretende atingir as 98 localizações, o que representará um investimento, em novas aberturas, na ordem dos 4 milhões de euros.

Até 2010, a meta dos detentores da marca é ter uma rede ibérica com mais de 250 unidades. A internacionalização do projecto iniciou-se este ano, com a abertura do primeiro centro Vivafit em Madrid. A marca vai investir cerca de 1 milhão de euros na expansão da rede no país vizinho onde tem já assinado um segundo contrato para abertura na capital espanhola. A meta para 2008, no mercado

espanhol, é de cinco aberturas e 10 contratos de franchising assinados.

Outros mercados internacionais como o Brasil, o México, os EUA, a Turquia, Grécia, Marrocos e Arábia Saudita estão a ser considerados para expansão nos próximos dois anos. "Estamos à procura de master franchisers para estes mercados que estejam dispostos a trabalhar connosco na construção da Vivafit enquanto marca global." – refere Pedro Ruiz.

"A implantação da marca em Portugal está em velocidade de cruzeiro, com uma média de 30 novas aberturas/ano. A nossa aposta é na manutenção deste ritmo, em Portugal, até 2010, e na expansão da marca em Espanha onde queremos ter 85 centros activos até 2010." – sublinha Pedro Ruiz, CEO da Vivafit Portugal.

A Vivafit assenta num conceito de treino rápido – 30 minutos – mais completo, exclusivamente para mulheres. A flexibilidade de horários e a liberdade de utilização, a proximidade geográfica aos locais de residência e/ou trabalho, a facilidade do modelo de treino – ajustável a qualquer condição física ou idade – e a sua eficácia na perda de peso

(objectivo de mais de 80% das mulheres que procuram os centros Vivafit) são aspectos de diferenciação do conceito face aos ginásios ditos tradicionais e elementos de sucesso no crescimento da rede Vivafit em Portugal.

"A Vivafit veio preencher uma lacuna do mercado: a falta de propostas que oferecessem às mulheres Portuguesas flexibilidade de horários, proximidade e eficácia no treino além do aspecto único de ser um espaço reservado, em exclusivo, às mulheres e por isso menos inibidor para aquelas que nunca fizeram exercício ou que não se sentem confortáveis nos ginásios tradicionais". – refere o CEO da marca e co-mentor do conceito.

Os centros Vivafit funcionam em espaços na ordem dos 150/200m², e estão dimensionados para uma média de 500 sócias por centro. Envolvem um investimento de cerca de 125 mil euros com uma expectativa de retorno num período de 12 a 24 meses.

Em 2007, a rede gerou um volume de negócios de 11 milhões de euros (mais 62,5% que no ano anterior). Este ano a marca prevê um crescimento na ordem dos 63%, colocando a fasquia nos 18 milhões de euros de volume de negócios.

Vivafit é uma marca portuguesa líder em treino rápido para mulheres que oferece um novo conceito de treino completo em 30 minutos, adaptável às necessidades e limitações de cada mulher.

Rapidez, flexibilidade, profissionalismo e atendimento personalizado, a preços acessíveis, são as máximas dos centros de treino Vivafit.

A Vivafit tem sido uma das marcas pioneiras na sensibilização das mulheres para a criação de hábitos de vida saudáveis e activos e para isso tem parcerias de colaboração com a Fundação Portuguesa de Cardiologia (FPC) e a Associação Nacional contra a Osteoporose (APOROS).



ABERTURA DA 1ª UNIDADE MASINTIMO

masintimo

Não obstante o projecto MASINTIMO, que se dedica ao sector de roupa interior com as marcas (Admas, Disney, Warner, Lois, Antonio Miró, Miss Sixty, Energie) para homem, senhora e criança somente ter 3 meses de vida em Portugal, é com satisfação que comunicamos que foi celebrado um contrato de franchising

para a abertura da 1ª unidade (com 70m2) em Portugal para a cidade de Chaves, mais propriamente na Rua do Olival.

Existem conversações avançadas com potenciais franchisados, para as cidades de Aveiro e Guimarães.

Temos por outro lado, um número muito elevado de potenciais

franchisados para um número muito significativo de cidades em Portugal, não obstante de se tratar de candidatos que se encontram em fase de prospecção de locais, onde se possa vir a instalar uma unidade MASINTIMO.



CURVES ABRE NOVO CENTRO EM ODIVELAS



Abriu no passado dia 26 de Maio, em Odivelas mais um centro da rede Curves. O novo ginásio do líder mundial de centros de fitness exclusivos para mulheres irá funcionar na Avenida da Liberdade, nº19 A na Ramada, junto à radial da Ramada na Urbanização Jardim da Amoreira.

Luís Cunha, responsável da Curves Ramada, comenta: "Assim que tive conhecimento deste novo método de fitness, fiquei firmemente determinado a trazer este centro para a minha região. 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."

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 mantém o ritmo cardíaco estabilizado. A Curves conta actualmente com 16 unidades em Portugal, 1 em processo de abertura e mais 3 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 72 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.

Roberto Rodriguez, Director Geral da Curves Ibérica comenta: "É com grande satisfação que damos as boas vindas ao novo centro de Odivelas, o Curves Ramada. A adesão ao método Curves nesta região tem superado as nossas expectativas e há já algum tempo que a Curves vinha manifestando a sua vontade em consolidar a sua operação nesta zona, por isso estamos muito entusiasmados com a abertura da Curves na Ramada. São já 4.800 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 de Odivelas."

HOME INSTEAD SENIOR CARE INAUGURA 5 NOVAS UNIDADES



A abertura das cinco novas unidades da Home Instead Senior Care contribuiu para um crescimento acima do esperado da marca. No entanto, este crescimento segue a filosofia da empresa, que desde a sua fundação nos Estados Unidos da América, em 1994, apresenta níveis de aceitação e de confiança que nenhuma outra companhia no sector demonstrou.

O escritório da Guarda, situado na Av. Monsenhor Mendes do Carmo, n.º 21 representa, segundo o seu responsável, Cordeiro Ambrósio, “uma referência de qualidade extrema nos cuidados a idosos e dependentes que o concelho já necessitava”.

A unidade de Odivelas, gerida por Andreia Silva, com morada Rua Vasco Santana, n.º 2, na Ramada, insere-se num concelho periférico da capital do país, onde a população apresenta um crescimento exponencial ao longo dos últimos anos. Desta forma, os serviços da Home Instead Senior Care

representam um aumento significativo na qualidade de vida dos idosos e dependentes desta região.

Já o escritório da Maia, situado na Rua do Viso, n.º. 79, abrange de igual forma uma vasta população, onde a Home Instead Senior Care começa agora a introduzir os seus serviços. A responsável pela unidade, Adelaide Antunes refere que “é uma boa oportunidade para apresentar os serviços da Home Instead Senior Care a uma população que já merecia serviços de qualidade referenciada”.

Os escritórios das Caldas da Rainha e de Angra do Heroísmo fecham esta lista de cinco unidades que marca o enorme crescimento da Home Instead Senior Care a nível nacional.

O escritório das Caldas da Rainha,



situado na Rua do Jasmim, n.º 28, tem como responsável Carla Saraiva, ao passo que o escritório da Angra do Heroísmo, situado na Rua de Jesus, n.º 91, conta com a gerência de Ana Ferreira e Susana Martins. Ambas as unidades pretendem ser uma referência nos serviços de acompanhamento e apoio domiciliário para idosos e dependentes, proporcionando-lhes a melhor qualidade de vida, sem sair do ambiente familiar.

A Home Instead Senior Care presta um leque muito abrangente de serviços que vão do simples acompanhamento (para pessoas cuja grande preocupação é a solidão e a insegurança), até à preparação de refeições, lembrança de medicação, transporte e acompanhamento a consultas, pequenas tarefas domésticas, apoio nocturno, cuidados de higiene pessoal, apoio a acamados e recuperação de doenças ou intervenções cirúrgicas. A Home Instead Senior Care tem também parcerias com empresas de cuidados médicos e similares, às quais os clientes podem recorrer sempre que necessário. ■

DARLING BRASIL INICIA PROCESSO DE FRANCHISING EM PORTUGAL



A Darling Brasil, conceituada marca brasileira no sector de Lingerie feminina, apresentou a sua oportunidade de negócio na ExpoFranchise 2008, em Lisboa, que decorreu de 9 a 11 de Maio.

Apresentando colecções orientadas para diferentes tipos de mulheres, com ritmo de vida e estilos diferentes, os artigos Darling Brasil satisfazem os gostos e as necessidades dos seus clientes mais exigentes.

Actualmente, a Darling Brasil encontra-se à procura de parceiros de negócio para fazerem parte da sua rede em Portugal e contribuir para a criação de uma marca de referência e prestígio no sector Lingerie feminina,

revolucionando o mercado actual.

Para isso, conta com o apoio da Teamvision, consultora especializada em Franchising. ■



BEST TRAVEL - AGORA TAMBÉM NAS CALDAS DA RAINHA



Integrada na sua estratégia de crescimento, e com o intuito de reforçar a sua presença na Zona Oeste, a Best Travel abre mais uma Agência de Viagens, desta feita nas Caldas da Rainha.

Situada no coração da cidade, na Av. 1º Maio, N. 11, Loja E, que une a Estação dos Comboios ao Largo do Tribunal e Câmara Municipal, a nova Best Travel insere-se no tecido comercial instalado com o intuito de prestar à cidade e a todos os seus clientes um serviço de excelência. A nova agência é liderada por Ana Isabel Matos com o apoio das Consultoras de Turismo, Tânia Miguel e Sandra Gualdino.

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 e com uma facturação superior aos 50 milhões de euros. Apesar de jovem, apresenta um crescimento consolidado e estruturado baseando o seu modelo de negócio na importância vital da relação de parceria entre Master e Franchisados.

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.

Na óptica do investidor, o conceito Best Travel está solidamente apoiado no potencial de crescimento do mercado outgoing de turismo quer por via do aumento de utilizadores de agências de viagens para marcação de férias em detrimento das marcações directas, quer no natural crescimento deste mercado, sendo dos que maior crescimento tem atingido no panorama nacional.

Como factor atractivo o conceito Best Travel está mais vocacionado para o segmento de Lazer (representando este 70% do seu volume de facturação), onde as margens de comercialização são mais atractivas em detrimento do segmento Corporate que assenta grande parte do volume de negócios em aviação.

As agências Best Travel são unidades económicas e juridicamente independentes com alvará próprio, mas com um conceito de Marca, Gestão, Pricing, Decoração e Serviço comuns a toda a rede por força do conceito de franchising Best Travel.

Este conceito comum, associado a uma formação contínua, garante a todos os franchisados, bases sólidas para a gestão e progressão do seu negócio via três factores essenciais a qualquer actividade:

Redução de Custos - pela negociação e centralização de custos, nomeadamente, Sistema de gestão, Comunicações, etc, o que representa uma redução efectiva de custos superior a 40% numa negociação descentralizada.

Margens de Comercialização - Pela negociação centralizada com todos os seus fornecedores de serviços, tendo por base a capacidade de venda de toda a rede, garantido margens 50% superiores as agências independentes.

Marketing e Publicidade - Um constante investimento nos Media e actividades em relações publicas para o aumento da notoriedade da marca.

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. ■



GS FINANCIAL PROPORCIONA CARREIRA AOS SEUS FRANCHISADOS



El exigente plan de formación de GS Financial se encuentra en reciclaje continuo, tanto en lo que a entidades bancarias se refiere, como en competencias y nuevas líneas de negocio para sus franquiciados.

Incluido en dicho plan, habrá que añadir, el curso especial de formación basado en el cumplimiento del Código Deontológico de actuación de las nuevas normas de regulación del sector de intermediación una vez que entre en vigor.

La estructura formativa de GS Financial está diseñada para mantener y mejorar la calidad en el asesoramiento financiero hacia los

clientes finales, hecho que aporta a nuestros franquiciados y profesionales las habilidades y conocimientos suficientes para desempeñar una carrera profesional de éxito en el sector financiero.

Con frecuencia, se programan formaciones en distintos puntos del territorio nacional, con la idea de reciclarse y ser eficaces en todas las gestiones de los productos y servicios que nuestra enseña oferta.

Hace una semana concluyó con buenos resultados, la formación con una conocida entidad bancaria en distintos puntos del territorio nacional, y a la que acudieron franquiciados de la zona.

Uno de los puntos fuertes de GS Financial es la competitividad de sus franquiciados actuales, que aportan

un valor añadido en el servicio a clientes como asesores financieros. ■



AXT prossegue plano de expansão no mercado de consultoria financeira



Depois de Lisboa, Porto e Beja, a AXT Capital, empresa de consultoria financeira, prossegue o seu plano de expansão em Portugal, agora, nas Regiões Autónomas e Minho.

O plano de crescimento contempla cerca de 80 franchisados, nos próximos 3 anos, localizados na maioria das cidades portuguesas

A expansão internacional já está a ser preparada para Espanha, estando previsto iniciar actividade em 2009. «A razão da internacionalização para Espanha prende-se com razões culturais e de proximidade e dimensão de mercado», explica Jorge Pires,

managing director.

Apesar da jovialidade do sector da consultoria financeira, em Portugal, existem, ao contrário do que se possa pensar, excelentes oportunidades para este tipo de negócio.

Neste momento, em Portugal e nos países desenvolvidos, os bancos que anteriormente foram mais facilitistas na concessão de crédito, têm agora mais receios e por isso são mais rigorosos na análise de um pedido de

crédito, o que faz com que haja mais pedidos recusados e por conseguinte menos crédito aprovado, ou aprovado com taxas de juro mais elevadas. «Ora um sector novo, onde se insere a AXT, faria supor que seria afectado por se situar nos clientes mais baixos. Porém isto não é verdade, pelo contrário. Veio responder às novas necessidades do mercado, beneficiando do factor novidade», afirma Jorge Pires.

A estratégia da AXT Capital é crescer de forma sustentada querendo afirmar-se como uma referência no sector. Actualmente, através de parcerias com os principais bancos e instituições financeiras, a rede AXT Capital está em condições de proporcionar aos seus clientes as melhores soluções financeiras tanto para particulares como para empresas. ■



Accive Insurance chega a Castelo de Paiva com nova loja de soluções em seguros



Humberto e Nuno Beleza são os novos Parceiros da Accive Insurance, responsáveis pela loja de Castelo de Paiva.

A loja de soluções em seguros de Castelo de Paiva abriu portas no início do mês de Maio e demonstra já uma grande dinâmica e um enorme sucesso na abordagem ao mercado local. O volume e as expectativas de negócio atingido nestes primeiros dias de actividade, junto do mercado particular e sobretudo do mercado empresarial, auguram um grande futuro para mais uma loja Accive.

Reforça-se a presença da Accive Insurance em todo o país, confirma-se a competitividade da sua oferta e a

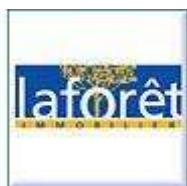
fórmula de sucesso para o mercado da mediação de seguros.

Relembre que O volume de negócios da ACCIVE em 2007 atingiu os 2 milhões e novecentos mil euros em Portugal, um aumento de 60% em relação ao ano anterior. Ainda de acordo com os resultados

apresentados durante a convenção anual da empresa que decorreu em Fevereiro, só nos primeiros dois meses de 2008, a ACCIVE contabilizou um volume de negócios de mais de 400 mil euros, o que perspectiva mais um ano bastante positivo para esta empresa do Grupo Onebiz. ■



Laforêt Imobiliária alarga raízes no mercado imobiliário!



Enquanto algumas agências Laforêt Imobiliária acabam de abrir as suas portas, as pioneiras já festejam os primeiros anos de existência.

A Laforêt Braga S. Lázaro comemorou a sua abertura oficial no passado dia 11 de Abril levando a 3 o número de agências a operar na cidade de Braga e 8 no seu distrito. Liderada por Rui Araújo, que já possui uma vasta experiência na actividade, esta agência leva os serviços exclusivos da Laforêt ainda mais perto dos

bracarenses.

Do seu lado, a oitava agência Laforêt a abrir no território nacional, Laforêt Expo, comemorou o seu primeiro aniversário. Para Mário Carvalho, responsável da agência, esta tem sido uma experiência muito positiva: "No final do primeiro ano, podemos afirmar que são os sinais de fidelização dos clientes que nos fazem sentir a real valia dos valores da marca Laforêt: transparência e proximidade na relação com o cliente. A experiência e a garantia da marca Laforêt, cuja notoriedade também cresceu de forma importante ao longo deste ano, constituíram também uma valência importante neste período inicial."

Desde a abertura da sua primeira Agência, Laforêt Roma, em Abril de 2005, verifica-se um crescimento contínuo e sustentado de uma rede de agências que se revela pelas qualidades dos seus profissionais. ■



Veigas Imobiliária e All Credit abrem novas agências na Ericeira



A Wingroup reforça a sua posição no mercado imobiliário e consultoria financeira com a inauguração da 64.^a loja Veigas Imobiliária e a segunda agência da recém-criada All Credit, no próximo dia 24 de Abril. Localizadas na Calçada da Baleia 29, na Ericeira, as novas agências vêm fortalecer a estratégia de expansão do grupo a nível nacional. Tanto a nova agência Veigas Imobiliária como a All Credit, são geridas pelos franchisados Gonçalo Gomes e Sara Sim Sim.

A abertura da primeira loja Veigas Imobiliária na Ericeira representa um investimento de 75.000€, e a empresa conta atingir, durante o primeiro ano de actividade, um volume de negócio de aproximadamente 830.000€. Esta nova loja Veigas vem reforçar a

rede de lojas já existentes no distrito de Lisboa. De salientar que até ao final de 2008, a Veigas Imobiliária pretende abrir mais 19 novas lojas, totalizando 86 agências Veigas Imobiliária em todo o país.

A All Credit da Ericeira é a segunda agência da rede e representa um investimento de 22.500€ e espera um volume de negócio de aproximadamente 500.000€.

Segundo os franchisados, «a região da Ericeira sofreu nos últimos anos um crescimento exponencial ao nível da habitação e, consequentemente, em termos populacionais. Com a melhoria dos acessos rodoviários a Lisboa, a Ericeira já não é só escolhida como região de férias, mas cada vez mais como local para primeira habitação. Por estes dois motivos, esta tornou-se numa área com um elevado potencial de desenvolvimento.»

Segundo Paulo Veigas, administrador da Wingroup SGPS, «a expansão da rede é uma das nossas prioridades

durante o corrente ano, através das várias empresas que nos constituem. As características paisagísticas naturais desta região e a proximidade de Lisboa aliadas à qualidade da construção habitacional tornam o mercado imobiliário desta área muito interessante.»



A conceituada marca de estética apresenta 2 modelos de negócio



O Body in Balance Centre, após 10 anos de sucesso e prestígio reconhecidos da sua unidade em Cascais, vai expandir a nível nacional e internacional em regime de franchising.

O conceito neste sistema foi desenvolvido com o apoio da Teamvision, especialista no sector do franchising, procurando oferecer um conjunto de vantagens aos

franchisados que contribua para o crescimento sustentado da rede.

O Franchisado pode optar por 2 modelos de negócio, associados a níveis de investimento diferentes, para áreas de 40 m2 ou 100m2, de acordo com o local pretendido e o perfil do público-alvo.

As localizações prioritárias são as principais capitais de distrito, existindo já contactos em negociação para algumas cidades.

Um número considerável de figuras públicas, das mais diversas áreas, procuram com regularidade os serviços do Body in Balance Centre nomeadamente tratamentos de

beleza, rejuvenescimento, emagrecimento e modelagem do corpo.

O Body in Balance Centre comercializa uma linha de produtos exclusivos, de marca própria, que se diferencia pela sua qualidade e inovação e encontra-se na vanguarda das tecnologias mais avançadas a nível mundial.





IMÓVEISDELUXO®

Tel. 253 006 989
FAX 253 006 989
geral@imoveisdeluxo.com
www.imoveisdeluxo.com

Uma marca do sector imobiliário onde requinte, Glamour, discrição e alta qualidade assentam na perfeição. Imóveisdeluxo® vêm impor-se como uma alternativa credível para quem procura imóveis cujo valor se situa um pouco acima da média, pretendendo cimentar, no sector imobiliário português, uma nova realidade: uma rede de imobiliárias vocacionadas para o comércio de imóveis de "alta gama", imóveis que primam por uma elegância e qualidade soberba, onde o conforto e a sumptuosidade e exclusividade estão sempre presentes.

Imóveisdeluxo® pretende com este conceito que, desde o primeiro ao último momento, o cliente seja sempre apoiado por uma equipa profissional qualificada disposta a oferecer um acompanhamento eficiente e personalizado.



FINANCE & COMPANY

Tel. 808 20 30 28
Fax 221 454 349
franchising@financeandcompany.com
www.financeandcompany.com

A actividade desenvolvida pela Finance & Company® consiste no aconselhamento e consultoria financeira independente, servindo de intermediários entre as instituições financeiras e os clientes finais, tanto empresariais, como particulares.

A Finance & Company® conta com uma equipa de profissionais altamente qualificados e com um método próprio que garantem, com a máxima discrição e confidencialidade, o êxito das operações, graças aos protocolos estabelecidos com as mais importantes instituições bancárias e financeiras, que permitem níveis de negociação e preços que não estão acessíveis aos particulares nem às empresas.



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.



SPACE FENG-SHUI

Tel. 225 103 570
917 772 210
FAX 225 103 570
sif.franchising@gmail.com

O QUE É O FENG-SHUI?

É uma filosofia, uma arte milenar, um sistema de vida que garante o equilíbrio e a harmonia. Assim o FS procura a harmonia total entre o ser humano e o universo. Todos os seres do universo, todas as coisas têm uma alma, existe uma inter-relação entre todos e cada um dos elementos que o compõem. Todos somos um. O FS trata de modificar o seu ambiente e adequá-lo para poder disfrutar de saúde, felicidade e atrair a boa sorte à sua vida. Space Feng-Shui nasceu como a evolução de um sonho pessoal, depois de 30 anos no mundo empresarial e 20 no mundo das franquias. Criamos um projecto de loja franchisada baseado na experiência. A criação de espaços Feng Shui, a certificação de casas e escritórios, os cursos e a assessoria são a alma da empresa, a venda de artigos próprios e genéricos é uma importante fonte de receitas.

Desde há 20 anos que somos pioneiros em Espanha neste mundo, assim como fomos na criação das primeiras lojas de "100 Pesetas".



REFORMAHOGAR

Tel. 0034 902 159 049
FAX 0034 902 998 320
info@reformahogar.info
www.reformahogar.info

REFORMAHOGAR apresenta-se como uma nova oportunidade de negócio orientada para a organização de um projecto empresarial em plena expansão, fundamentado a partir de sua experiência empresarial.

Nasceu, desta forma, REFORMAHOGAR, como uma marca inovadora, situando-se, portanto, como líder no sector das reformas completas de casas na modalidade de franchising, com um projecto sustentado sobre os parâmetros da organização centralizada dos trabalhos e a simplicidade em quanto à operacionalidade diária.

Aparte, REFORMAHOGAR conta com todos os meios necessários e departamentos especializados, assim como uma imagem perfeitamente estudada para pôr em marcha o projecto.



GS FINANCIAL

Tel. 0034 902 366 205
FAX 0034 954 15 76 98
expansion@surinve.com
www.gsfinancial.org

Seleccionamos Master Franchisados Nacionais

GS Financial é uma empresa líder no sector da intermediação financeira, constituída no ano de 2001, por um grupo de profissionais com uma vasta experiência no mundo financeiro. Pertence ao Grupo Surinve, grupo que após sete anos de trajetória, se afirmou no mercado com uma grande estrutura e diversificação em diferentes linhas de negócios.

A GS Financial destaca-se por liderar o sector da intermediação financeira desde a sua criação, com um relevante crescimento nos últimos anos e com um total de 103 agências a nível nacional (Espanha), a partir das quais faz a intermediação das operações financeiras a todos os níveis, oferecendo um serviço de consultoria, tanto financeiro e jurídico como fiscal, para facilitar a tomada de decisões em produtos e serviços financeiros.

A central de Franquias GS Financial é pioneira no seu mercado, na consecução do Certificado de Qualidade AENOR, pela sua gestão de qualidade e pelos seus processos na relação da central com os seus franquizados.



ERGOVISÃO

Tel. 232 188 600
96 172 1906
FAX 232 188 650
geral@ergovisao.pt
www.ergovisao.pt

A marca ERGOVISÃO, representada pela firma ERGOVISÃO – Comércio e Indústria de Óptica, S.A., foi criada em 2002, embora tenha já surgido fruto de duas décadas de existência.

A equipa ERGOVISÃO garante a todos os seus clientes um serviço de qualidade, colocando à sua disposição um atendimento especializado e personalizado, em todas as ópticas do Grupo.

O nosso Grupo tem um objectivo claro: tornar-se no maior Grupo Independente de Portugal. É um objectivo algo ambicioso mas acreditamos ser possível alcançá-lo com muito esforço, dedicação empenho e principalmente com o apoio de uma boa equipa de colaboradores.



SN

Servicios Normativos

Tel. 21 414 33 34
FAX 21 414 33 40
expansao.portugal@infosn.com
www.infosn.com

A SN é o maior grupo independente da Península Ibérica de consultoria de gestão avançada especializada na Qualidade, Meio Ambiente, Segurança Alimentar e na Prevenção de Riscos Laborais.

A rede SN tem mais de 60 sucursais distribuídas por Espanha, Portugal e América do Sul, e conta com uma equipa de mais de 600 profissionais altamente qualificados, e disponíveis para prestar apoio em qualquer ponto da Península Ibérica.

Pomos à sua disposição uma equipa multidisciplinar formada por pessoas com perfis tão variados como engenheiros, economistas, biólogos, químicos, advogados, veterinários, etc....

O elo comum que une estas pessoas de origens tão variadas é o reconhecimento e a distinção que todas elas tiveram nas suas áreas profissionais, assim como a capacidade e o carácter necessário para proporcionar um serviço de excelência aos nossos clientes: ágil, eficaz e de acordo com as suas necessidades.