

franchising.pt

Edição Nº 17 2010

REVISTA DIGITAL

TEAMTOUR

ILICO OBRAS

UNDO

LAFORÊT

INFORECO

VALORES

CORT&COSE

DECISÕES&SOLUÇÕES

HOUSE SHINE

HABICUIDADOS

POLISPARTNER

VIVAFITE muito mais...

Distribuída a
14.000
assinantes

NOVAS OPORTUNIDADES PARA ENFRENTAR A CRISE

Edição exclusiva

franchising.pt
portal dos sucesso



Franchise SHOW
A feira de Franchising do 2º semestre

9 e 10 Outubro 2010
EXPONOR PORTO

CONHEÇA AS GRANDES NOVIDADES EM DESTAQUE

○ CAMINHO CERTO PARA CRIAR O SEU NEGÓCIO

Faça o **PRÉ-REGISTO** em
www.infofranchising.pt
POUPE 3€

HORÁRIO: 15h – 20h

Patrocínio:



Publicação Oficial:



Site Oficial:



Rádio Oficial:



Organização:



■ Team Tour opta pela expansão em Franchising



A rede de agências de viagem Team Tour optou por um modelo de expansão em regime de franchising. Fundada em 1987, a marca acumula por isso mais de 20 anos de experiência e detém uma rede de cerca de 10 lojas próprias, em Oliveira de Azeméis, Ovar, São João da Madeira, Aveiro, Santa Maria da Feira, Matosinhos, Lisboa e Faro.

A marca apresenta como vantagens a experiência e reputação granjeadas ao longo de mais de duas décadas de actividade, assim como a solidez financeira, o que

constitui uma garantia para os futuros franquisados e seus clientes. A Team Tour diferencia-se ainda por disponibilizar várias ferramentas tecnológicas de última geração, um cartão de crédito para clientes (Protocolo com Caixa Geral de Depósitos) e a certificação em Qualidade pela exigente TÜV Rheinland.

Uma das inovações introduzidas pela empresa é a possibilidade de os futuros franquisados oferecerem serviços financeiros, designadamente seguros, beneficiando assim dos proveitos de dois negócios na mesma agência.

O processo de formatação da marca foi realizado pela Trema, empresa de consultoria de franchising. A Team Tour integra o Grupo PJA, com presença internacional e interesses diversificados na área do turismo e da restauração. Implicando um investimento inicial de 35 mil euros, o objectivo da rede de agências de viagem é alcançar 30 unidades no prazo de dois anos. ■

■ Critérios essenciais à garantia de boa construção



A selecção das empresas parceiras e a atenta supervisão das obras adjudicadas coloca a illiCO Obras num patamar de confiança para os consumidores. Num ano de elevadas queixas à Associação Portuguesa para a Defesa do Consumidor (DECO) por má construção, a illiCO Obras assume-se como uma opção de qualidade.

Apenas no primeiro trimestre de 2010 a DECO recebeu 142 reclamações por má construção de casas, quase metade das registadas no total do ano de 2009. Números

que podem ser evitados se for feita uma real selecção das empresas para construção.

Como explica Camilo Costa, Director-Geral da illiCO Portugal, "na illiCO fazemos uma triagem de mercado em que a qualidade é um critério indispensável na escolha das nossas empresas parceiras. Isso permite-nos levar até às pessoas não só o melhor orçamento, como também uma proposta que envolve uma exigência de qualidade de forma a evitar problemas futuros. Para além deste aspecto, se for solicitado pelo cliente, poderemos propor um coordenador de obras por forma a acompanhar a obra de forma isenta".

A illiCO Obras reflecte nestes métodos uma criteriosa selecção das empresas de construção, premissa fundamental para o sucesso de uma obra. ■

FICHA TÉCNICA

Director
José Azevedo
jose.azevedo@franchising.pt

Editora
Cenária - Comunicação e Multimédia
geral@cenarea.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

Propriedade



■ REDE UNDO – Reentré com a inauguração dos escritórios de Beja e Lousã/Coimbra



Com a inauguração dos escritórios de Beja e Lousã a rede de Recuperação de Créditos UNDO atinge os objectivos traçados para esta fase do Ano. Neste momento pode-se afirmar que um dos pressupostos preconizados

estrategicamente para o 1º Ano de actividade foi atingido, a UNDO tem a partir de agora dimensão nacional.

Até ao final do ano o Franchisador espera vir a contratar mais 5 escritórios. Ao atingir este objectivo a UNDO passa a liderar o mercado das redes de Franchising de Recuperação de Créditos com 10 unidades instaladas e em funcionamento.

São cerca de 200 as PME'S que regularmente usam os serviços da UNDO. Actualmente a taxa de êxito nas recuperações de crédito está acima dos 60%, e os recebimentos atempados na Gestão de Cobrança é superior a 85%, são números como estes em que assenta o êxito e a qualidade de serviço da REDE UNDO. ■

■ Laforêt Imobiliária inaugura Agência em Odivelas



O dia 10 de Setembro fica marcado pela inauguração de abertura da Agência Laforêt Odivelas, dirigida por João Roque.

Este empreendedor de 38 anos reúne a experiência de quase 20 anos no sector bancário, que lhe proporcionou um contacto privilegiado com diferentes sectores económicos do mercado, entre os quais pessoas e empresas ligadas à mediação imobiliária.

No seu percurso profissional, acumula também diversas formações ligadas à Gestão Comercial, Marketing, Empreendedorismo; Gestão do Tempo; Economia; entre outras.

Segundo João Roque, Iniciar um negócio no sistema de franchising baseou-se, , "na possibilidade em aproveitar as sinergias de quem já construiu uma marca de sucesso e que nos conduzem a um melhor desempenho, pois existem factores de risco que não dominamos a 100% e esses são diminutos quando trabalhamos em Rede". E porquê escolher a Laforêt Imobiliária como marca de suporte para o sucesso do seu negócio? A sua resposta é inequívoca:

"A Laforêt Imobiliária é única: na Laforêt, respiramos transparência, dinamismo, eficiência e enorme relação inter-pessoal. E uma empresa que se proponha conquistar a confiança dos nossos clientes tem que assumir estes valores como alicerces do seu dia a dia. Hoje, mais do que ontem, devemos apostar muito nas relações pessoais, porque os negócios são feitos de e por pessoas."

É na assunção destes valores, e na adopção de uma metodologia e saber-fazer eficazes que a Agência Laforêt Odivelas o receberá de segunda a sexta-feira, entre as 09h30 e as 19h00 e ao sábado, entre as 09h30 e as 18h, na Rua Pulido Valente, Colinas do Cruzeiro, mesmo em frente ao Estádio do Odivelas. ■

■ Lisboa recebe uma nova loja InforEco



InforEco anuncia a sua nova loja situada na emblemática Avenida 5 de Outubro em Lisboa. Assim a InforEco reforça a sua presença junto dos clientes da capital.

As novas instalações tem como objectivo a aproximação aos seus clientes pondo ao dispor uma vasta gama de consumíveis, entre eles reciclados e compatíveis, e uma forte resposta às necessidades informáticas de empresas

e particulares tendo em mente a importância de uma reposta rápida aos mesmos, dispondo de stock e de entregas em menos 24 horas. ■



■ VALORES AO QUADRADO EM LISBOA



Cento e dez agências depois, a Valores – o 1º franchising ibérico de compra, venda e avaliação de valores e a rede que mais cresceu em 2009, de acordo com o 15º Censo “O Franchising em Portugal” elaborado pelo Instituto de Informação em Franchising (IIF) – continua a crescer a bom ritmo e abre hoje e amanhã mais duas agências franchisadas em Lisboa, em Príncipe Real e na Rua do Ouro, respectivamente.

A abertura de hoje, dia 06, em Príncipe Real reforça a presença da marca em Lisboa, que conta já com onze agências. O responsável por esta nova unidade trata-se do franchisado Miguel Quina. Já relativamente à agência na Rua do Ouro, com data prevista amanhã, o

responsável é Carlos Gradíssimo, franchisado já com várias unidades Valores na zona de Lisboa e na região sul do País.

De referir que a Valores prevê atingir uma facturação global da rede de cerca de 40 milhões de euros no final deste ano e prepara já as próximas aberturas em território nacional e em Espanha, sendo que no país vizinho estão presentes desde Junho último com uma agência própria em Pontevedra e, mais recentemente (mês passado) em Vigo. Até ao final do ano a Valores quer consolidar a presença no mercado espanhol enquanto continuará a sua aposta de crescimento no mercado nacional, tendo como meta 140 agências até ao final de 2010.

De referir a vasta gama de serviços que estarão disponíveis nestas novas unidades Valore e à semelhança das restantes agências da rede: compra e venda de ouro, platina, prata e outros valores; reciclagem de ouro; avaliações (efectuam avaliações de metais preciosos, diamantes, jóias, obras de arte, relógios e similares - que podem ser úteis para avaliações patrimoniais, partilhas, inventários, seguros -venda e personalização de barras de ouro; restauros e reparações especializadas; guarda de valores e captação e colocação de objectos em leilão. ■

■ Três Novas Aberturas OPencil



Dentro do plano de expansão OPencil em Portugal, iremos ter três novas aberturas. A população das cidades de Faro, Lisboa e Mafra vão poder usufruir de um novo espaço dedicado à imagem e bem estar.

Com estas novas aberturas a marca OPencil prevê cumprir os objectivos de dez centros activos em território nacional, até ao final do ano de 2010.

OPencil é um conceito inovador que se diferencia pelos valores de investimento e pela combinação de tratamentos muito acessíveis aos clientes. ■



■ NOVA UNIDADE NO CAIS DO SODRÉ



Costura Personalizada

A Cort&Cose, marca líder no sector dos arranjos de costura, inaugura mais uma loja sob a sua insígnia na plataforma de interface do Cais do Sodré (Galeria Comercial da CP).

Situada num local estratégico, ponto de passagem de todos aqueles que moram na Margem Sul do Tejo, mas que se deslocam diariamente para Lisboa e dos que circulam de Metro e Comboio para este ponto da cidade, tem a pretensão de responder às necessidades de tratamento do vestuário de todos os que por ali passam.

Apesar da Costura Personalizada ser o conceito base e diferenciador das lojas Cort&Cose, esta unidade foi inaugurada sobre o conceito PLUS, que apresenta aos

clientes um mix de serviços alargado no que respeita o cuidado da roupa: todo o tipo de arranjos de costura em vestuário e têxtil do lar, serviço de engomadoria à peça e por contrato, limpeza a seco / lavandaria e limpezas especializadas. Um serviço abrangente, mas que se pretende personalizado e, em simultâneo, acessível através de uma política de preços abaixo dos praticados pela concorrência.

A Cort&Cose pretende estar perto de cada um, objectivo que tem alcançado pela abertura de lojas em locais estratégicos. Desta forma, aposta-se na proximidade com o cliente, que passa a ter perto de si a "sua loja de costura".

A marca conta cerca de 50 lojas a operar em Portugal e as suas pretensões passam pela cobertura total do país numa perspectiva de resposta às necessidades dos portugueses. Estão previstas ainda para o mês de Setembro duas novas inaugurações: Alcobaça e Quinta do Conde. ■

■ Decisões e Soluções aposta nas pequenas cidades e vilas de Portugal



A Decisões e Soluções, empresa de consultadoria financeira especialista no aconselhamento personalizado em operações de crédito bancário e seguros, lança uma nova oportunidade de negócio que visa a presença da empresa nas cidades e vilas portuguesas com menor dimensão. A partir de Setembro, já é possível abrir uma agência numa localidade que tenha até 10.000 habitantes, com um direito de entrada de apenas 8.000€.

“Com a abertura de novas agências pretendemos reforçar a nossa presença em todas as zonas do país e aproximar-nos ainda mais dos nossos clientes e da população em geral. A aposta nas cidades e vilas mais pequenas, através da criação de uma nova oportunidade de negócio, visa a expansão da Decisões e Soluções para as zonas do país com menor densidade populacional, de forma a ir ao encontro das pessoas residente nestas localidades”, afirma Paulo Abrantes, Director Geral da Decisões e Soluções.

Enquanto as agências localizadas nas cidades com mais de 10.000 habitantes têm uma dimensão que varia entre os 30 e os 60 m² e constituem um direito de entrada de 10.000€, as agências localizadas em cidades e vilas mais pequenas terão uma dimensão de cerca de 30 m² e um direito de entrada de apenas 8.000€.

A Decisões e Soluções passa, desta forma, a oferecer três oportunidades de negócio aos mais empreendedores: a abertura de uma agência em cidades com maior dimensão, a abertura de uma agência em pequenas cidades e vilas e, ainda, a possibilidade de se tornar Consultor Financeiro em que, com um investimento inicial de 6.000€ e sem despesas mensais, qualquer pessoa que tenha o perfil pretendido pode criar o seu próprio negócio, em parceria com uma empresa líder de mercado. ■



■ OuroDamas inaugura 10ª Agência



Cinco meses após o início de expansão de franchising, a OuroDamas abriu a sua décima unidade na Baixa da Banheira.

Foram assim atingidos os objectivos previstos pelos

responsáveis da marca para os primeiros tempos de actividade em regime de franchising.

Até ao final do ano haverão mais aberturas, bem como uma aposta cada vez mais forte em publicidade a nível nacional em diversos meios de comunicação social.

Segundo José Damas, Director-geral do grupo, a empresa está a ganhar o seu espaço como rede de franchising merecidamente. As excelentes condições dadas ao francheado, o bom nome no mercado e elevado profissionalismo fazem com que a aposta na OuroDamas seja altamente rentável. ■

■ 13.ª Edição do Franchise Show na Exponor



A 13ª edição do Franchise Show vai decorrer a 9 e 10 de Outubro no Porto, na Exponor, para dar a conhecer as mais recentes tendências e as novidades do franchising em Portugal.

Organizado pelo IIF - Instituto de Informação em Franchising, Grupo IFE, e com especial enfoque na região Norte, o Franchise Show, é um espaço de eleição para dar resposta a todos os empreendedores da zona norte e centro do país que pretendem criar o seu negócio ou identificar novas oportunidades de investimento.

Para quem pretende iniciar “uma nova vida” e quer limitar o risco que está sempre associado a à criação de um negócio próprio, o Franchise Show é o evento ideal para quem quer obter uma VISÃO 360º sobre o franchising. Na feira será a oportunidade de reunir uma grande variedade de informação, descobrir as novidades do sector contactando com as marcas e comparando directamente

as diferentes oportunidades de negócio presentes na feira, conhecer as tendências do sector, assistindo aos debates e networking que preparámos e ainda estabelecer contactos e parcerias com outros players do mercado.

Um dos objectivos principais deste evento passa por proporcionar formação a todos os visitantes sobre as várias vertentes do franchising, tendo para esse efeito um programa de conferências e como novidade os workshops alusivos ao tema Mudar de Vida. Este ciclo de workshops inicia-se logo no primeiro dia da feira pelas 16h45 com o painel “Franchising Low Cost: Networking com empresas franchisoras com níveis de investimento até 30.000€”. O dia 10 centra-se em “Conceitos Inovadores”.

Para Andreia Jotta, Directora do IIF, o Franchise Show representa “uma possibilidade única de negócio para todos os que querem iniciar um novo projecto profissional, em particular para os empreendedores da zona norte e centro do país”. “É o local privilegiado de aproximação ao conceito do franchising e à sua realidade.

Num só espaço estão presentes dezenas de empresas, marcas e serviços que actuam em sectores de actividade distintos, desde restauração a serviços e comércio, que procuram expandir as suas redes, e com níveis de investimentos bastante diversificados também”. ■

Pré-Registo_FranchiseShow 2010 (Clique abaixo)



House Shine lança produto inovador de marca própria e segue em crescimento



A marca líder no sector de limpezas domésticas segue a bom ritmo o crescimento verificado ao longo do último ano em sistema de Franchising. Com novas aberturas no Centro e Sul do País, a House Shine reforça a sua posição no mercado, apresentando resultados de crescimento sustentado e acima das expectativas.

O reconhecimento da marca no mercado levou a House Shine a lançar de forma inovadora um produto de limpeza de marca própria - House Shine Prestige. Este produto foi especialmente desenvolvido para limpar e abrilhantar de forma revolucionária todo o tipo de louças domésticas e superfícies metálicas, renovando-as sem riscar!

A House Shine alarga ainda o seu leque de serviços, disponibilizando os produtos e materiais de limpeza aos seus clientes, para que o brilho House Shine perdure após cada limpeza. ■



Abertura de uma Unidade em SETÚBAL



Em pleno Agosto, num período em que meio mundo está de férias e o outro meio gostaria de estar, o Franchisado de Setúbal juntamente com a Força Habcuidados, prepar afincadamente a abertura da futura loja da cidade de Setúbal para Setembro/ Outubro próximo.

Situada em pleno centro da cidade sadina, usufruindo das melhores acessibilidades, quer através de transportes públicos, quer através de meios privados, a Unidade Habcuidados de Setúbal visa prestar apoio domiciliário a pessoas idosas e dependentes na totalidade das freguesias do Concelho de Setúbal e ainda em freguesias dos vizinhos Concelhos de Palmela e Sesimbra.

A Habcuidados estende assim, por esta via, o seu saber-fazer de mais de 13 anos de actividade a uma região que,

reconhecidamente, anseia por respostas para este grupo etário.

Para a presença nesta zona do País, a implantação abrangerá diversas entidades públicas e privadas que de diferentes formas darão o seu contributo para o sucesso deste investimento.

Antecipa-se uma presença desejada e muito activa na oferta de respostas a um problema sentido de forma vinculada neste distrito, particularmente nos Concelhos abrangidos.

A adequação a cada caso baseada nos quatro pilares da filosofia Habcuidados, Profissionalismo, Transparência, Personalização e Preços Justos será assegurada pelo Franchisado Habcuidados, que a seu tempo, tomará o protagonismo da apresentação própria e das virtudes do seu novo espaço.

Aguardamos com expectativa notícias concretas sobre o arranque da nova Unidade Habcuidados de Setúbal. ■

■ VIVAFIT CRESCE 14,7 POR CENTO NOS PRIMEIROS 6 MESES



A VivaFit, a maior rede de ginásios em Portugal, atingiu no primeiro semestre de 2010 uma facturação de 9.712.451€, um acréscimo de 14,7 por cento face a igual período de 2009, quando registou 8.470.558€.

O Grupo, exclusivo para mulheres e que agrega 114 espaços, aumentou também em 13,7 por cento a sua facturação relativa ao 2º trimestre do corrente ano em relação ao período homólogo de 2009, atingindo 4.866.131€ de resultados

A rede VivaFit abriu em 2010 6 novos espaços, prevendo alcançar um total de 11 até ao final do ano.

Semestre marcado pela entrada na Índia

Neste semestre, destaque para a entrada da PME nacional no mercado indiano, através da assinatura de um acordo com um parceiro local, estimando que em Outubro abra o primeiro VivaFit naquele país.

VivaFit é uma marca nacional, pioneira na introdução em Portugal, há sete anos, do conceito de ginásio só para mulheres, segmento que lidera com mais de 40 mil sócias.

A marca VivaFit lidera o mercado de fitness em Portugal em número de unidades e o segmento de ginásios exclusivos para mulheres – o mais significativo – com uma quota de mais de 70 por cento do mercado.

VivaFit é a marca portuguesa líder em ginásios femininos que oferece um novo conceito de treino completo em 30 minutos, adaptável às necessidades e limitações de cada mulher.

O VivaFit tem parcerias institucionais com a Fundação Portuguesa de Cardiologia (FPC) e a Associação Nacional contra a Osteoporose (APOROS) para promoção dos benefícios do exercício físico junto das mulheres portuguesas.

Em 2008, o VivaFit foi distinguido com o European Club Leadership Award pela Associação Internacional de Fitness (IHRSA – International Health & Racquet Sportsclub Association), entidade que reúne mais de nove mil operadores do sector a nível mundial. ■

■ Lipocero: Abre segundo centro em Lisboa na zona das Amoreiras



A Lipocero é uma nova marca de franchising que opera na área da estética especializada na eliminação da gordura localizada, no tratamento da celulite e na remodelação corporal sem cirurgia, combinando as últimas tecnologias disponíveis no mercado como a cavitação, pressoterapia, terapia subdérmica e plataformas vibratórias, oferecendo

os melhores resultados, complementados com aconselhamento nutricional qualificado.

Objectivo da marca é abrir 15 centros até ao final do ano, apostando num plano de marketing e publicidade forte e focado nos portais de internet, revistas da especialidade e feiras de franchising.

A Lipocero tem 4 centros abertos (Seixal, Telheiras, Amoreiras e Chaves) e 2 em fase de abertura, Estefânia (Lisboa) e Almada. Em Espanha conta com 71 centros desde Setembro de 2009. ■

■ POLISPARTNER apresenta novo serviço: Soluções Financeiras



POLISPARTNER
energy solutions

A Polispartner, líder nacional em certificação energética e acústica passou a contar com um departamento financeiro para gestão de financiamentos e créditos para particulares e profissionais: POLISPARTNER SOLUÇÕES FINANCEIRAS.

A Polispartner Soluções Financeiras é uma solução criada com a parceria da marca BIZ, marca jovem e já com

presença forte no mercado nacional permitindo reforçar o papel da Polispartner nos locais onde se encontra estabelecida.

Soluções disponibilizadas pela POLISPARTNER
SOLUÇÕES FINANCEIRAS:

- Crédito Habitação
- Crédito Automóvel
- Crédito Pessoal
- PPR's
- Corretagem
- Consolidado (com e sem hipoteca)
- Leasing Mobiliário
- Leasing Imobiliário
- ALD Auto
- Cartões de Crédito

A rede aumenta a sua presença e o seu apoio aos profissionais e particulares com este novo serviço, sempre com a excelência "Polispartner". ■

■ RE/MAX assina 18 novos contratos de franchising



A rede imobiliária RE/MAX assinou 18 novos contratos de franchising no primeiro semestre de 2010, mais quatro que no período homólogo de 2009. Com este resultado a RE/MAX tem já realizado 60% do objectivo de expansão previsto para 2010 que aponta para um total de 30 novos franchisados. Até final do ano a marca projecta a abertura de 25 novas lojas.

Nos primeiros seis meses do ano, a RE/MAX abriu um total de 10 novas agências em Olival de Basto, Portela de Sacavém, Olhão, Sintra, Tapada das Mercês, Mem Martins, Porto Covo, Barcelos, Fafe e Braga. Ainda em fase de abertura estão as lojas da marca em Arruda dos Vinhos, Coimbra, Cruz de Pau, Barreiro, Vila Real de Santo António, Lagos, Mirandela, Braga, Porto (Circunvalação) e Penafiel.

"A marca mantém um forte atractivo junto dos investidores e não temos sentido o impacto das dificuldades de crédito na abertura de novas lojas da rede", refere Manuel Alvarez, presidente executivo da RE/MAX Portugal. "As perspectivas de expansão mantêm-se positivas e estamos bem posicionados para, até final do ano, cumprir a meta estabelecida de 30 contratos fechados."

Em 2010 a marca pretende chegar ainda a localidades como Beja, Trofa, Bragança, Vila do Conde, Santa Maria da Feira e ampliar a sua presença na margem sul. Mais de 80% das novas aberturas são investidores que entram pela primeira vez no sector imobiliário enquanto 20% são agências tradicionais que optaram por manter a actividade em associação com a marca RE/MAX.

A RE/MAX detém uma rede de 230 agências em funcionamento e cerca de 3.000 agentes associados. A abertura de uma loja RE/MAX envolve um investimento inicial de 75 mil Euros. A área mínima de loja é de 100m2 e a área padrão de 150m2. ■

■ Veigas Évora considerada a Melhor Agência Imobiliária da Região por estudo realizado a nível nacional



Inaugurada a 12 de Agosto de 2008, a agência da Veigas de Évora desde a sua abertura tornou-se numa referência no seu mercado de actuação, numa clara aposta na excelência do serviço e atendimento ao Cliente.

Logo no primeiro ano, em 2009, a agência ficou no 2º lugar do ranking das Agências Veigas, contrariando o ciclo de crise e todas as adversidades do início do negócio. Foco no trabalho, motivação constante da sua equipa comercial, e acreditar no sucesso são os vectores estratégicos desta agência.

Num estudo nacional realizado recentemente por uma rede de franchising, líder no sector da mediação imobiliária, para analisar a qualidade de serviço da concorrência em comparação com a sua qualidade de serviço, através da visita de cliente mistério, técnica utilizada pelo avaliador, simulando ser cliente e interessado na compra de imóvel, sem que o consultor imobiliário o saiba, a agência Veigas de Évora atingiu o melhor resultado na região, nos critérios de atendimento,

profissionalismo, eficácia, comunicação e imagem, atingido a avaliação máxima.

Um dos gestores da entidade responsável pelo estudo, confidenciou que o avaliador que se dirigiu à agência de Évora comentou " Mesmo quem não queira adquirir um imóvel, sai de lá com vontade de adquirir um. Fiquei mesmo com vontade de comprar uma casa na Veigas."

Perante esta revelação, Paulo Gonçalves franchisado da agência Veigas de Évora declarou "A nossa equipa foi surpreendida com a notícia, uma vez que jamais imagináramos que tínhamos sido colocados à prova. Em relação aos resultados, reagimos com naturalidade, pois confiamos no método e no rigor do trabalho que desenvolvemos.

Por sabermos que ainda podemos melhorar, encaramos o futuro com boas perspectivas e de forma positiva, desde que saibamos manter a humildade, o espírito de auto-critica e a aposta na formação contínua de todos os nossos colaboradores. ■



■ A rede de mediação imobiliária Fitamétrica cresce 39% no 1º semestre de 2010



Numa altura em que o sentimento de crise é generalizado, na nossa economia, felizmente existem excepções. Neste últimos anos, particularmente nos últimos três anos tem se vindo a constatar que os serviços de mediação profissional organizados em rede, estão a ganhar quota de mercado em Portugal, isto apesar do número de imóveis executados ter vindo a diminuir. Parte desta explicação passa por ser cada vez mais difícil a venda de imóveis entre particulares, consequência da crise financeira, mas esse crescimento também é justificado pela cada vez maior dificuldade das empresas de mediação imobiliária que actuam de forma isolado no mercado, efectuarem negócio, mostrando às empresas

que não souberem adaptar-se às novas realidades do mercado, acabam por desaparecer.

O sistema de organização em rede, nomeadamente o da Rede Fitamétrica tem vindo a mostrar as suas reais mais valias junto dos seus clientes, e potenciais franchisados. De entre as vantagens refiro apenas duas, partilha de negócios e económicas de escala.

Por todos estes factos a juntar a um processo de consolidação de procedimentos internos a rede de mediação imobiliária Fitamétrica cresceu 39% em volume de facturação, no primeiro semestre de 2010 comparativamente com o mesmo período em 2009.

De salientar, que a Fitamétrica tem apresentado um crescimento sustentado nos últimos anos sendo que no final de 2009 reportou um crescimento de facturação de mais de 60%. ■

■ Elefante Azul oferece 150 experiências



A Hypromat, empresa líder no sector da lavagem de veículos que gere a insígnia do Elefante Azul, lança este mês a Campanha "Divirta-se com o Elefante Azul". Esta campanha está a decorrer em todos os centros de Portugal.

Aproveitando o regresso depois das férias do Verão, entre 15 de Setembro e 14 de Outubro o Elefante Azul oferece todos os dias 5 packs de experiências aleatoriamente. Na

compra de 5 fichas ou de um carregamento de 5€ na chave, é entregue ao cliente um cupão com um código para participar na campanha, via sms.

Cada pack tem várias experiências à escolha, e o vencedor apenas terá de marcar a sua experiência seguindo todas as indicações contidas no pack do Elefante Azul. ■



■ Teen Academy abre nova Unidade no Parque das Nações



Teen Academy vai abrir uma nova academia em Setembro, alargando assim o número de unidades abertas na zona de Lisboa. A inauguração da Teen Academy do Parque das Nações Sul, situada na Rua Gaivotas em Terra, Lt. 3.13.01. E – C5, em Lisboa, está agendada para o dia 16 de Setembro. Esta unidade vai contar com a coordenação de Olga Gamboa.

"Uma nova unidade Teen Academy é, sem dúvida, a melhor forma de dar as boas-vindas ao ano lectivo 2010/2011. É, também, mais um sinal positivo, que demonstra a aceitação do conceito de franchising da Teen Academy no panorama nacional", refere Isabel Alexandre, Directora de Franchising da Teen Academy.

"A Teen Academy é realmente um conceito inovador no sector do acompanhamento escolar, apresenta uma abordagem pedagógica muito própria centrada nas reais necessidades dos alunos. Proporciona diversas modalidades de apoio que visam, para além da aquisição de conhecimentos, o desenvolvimento de competências pessoais", afirma Olga Gamboa, franchisada da Teen Academy. ■

■ FINACCOUNT REFORÇA PRESENÇA EM ALMADA



A Finaccount, reconhecida rede nacional em regime de Franchising de profissionais de contabilidade e de consultoria financeira, anuncia mais um reforço na sua rede de franchising, apostando na presença em Almada, na margem sul do Tejo e perto da capital do País.

"Esta é mais uma forma de reforçar a nossa presença junto dos nossos clientes e de reafirmar o nosso posicionamento nacional, estando presentes nos principais centros urbanos do País", afirma Amândio

Antunes, Director Geral da Finaccount. Acrescentando ainda que "Acreditamos que esta é a forma de oferecermos valor acrescentado a todos os nossos clientes, através de um serviço consolidado e transversal, prestado pelos melhores profissionais".

Depois de Azeitão em Agosto, Almada apresenta-se assim como a mais recente abertura da empresa oferecendo igualmente todos os serviços de referência disponibilizados pela Finaccount. Aqui os clientes vão encontrar as melhores soluções e uma equipa de profissionais disponíveis a ceder toda a assistência.

Constituída em 1994, a Finaccount conta actualmente com uma vasta rede de filiais em todo o território nacional. ■

■ ClearDays inicia expansão em regime de franchising



A ClearDays, empresa que actua no sector das limpezas e manutenção de espaços, deu início ao seu processo de expansão em regime de franchising. Com uma unidade piloto já a funcionar em pleno, a ClearDays prepara-se para abrir novas unidades.

Depois da experiência acumulada ao longo dos últimos anos no sector das limpezas domésticas e empresariais e na manutenção de espaços, a ClearDays iniciou o seu processo de expansão em regime de franchising. Após a abertura da unidade piloto a marca prepara-se para

lançar novas unidades em todo o território nacional.

A ClearDays prima por apresentar um conceito singular que oferece as condições ideais para a criação de um negócio próprio. A marca tem como potenciais franchisados indivíduos empreendedores, com forte sentido de gestão empresarial e que não necessitam de ter conhecimentos na área dos serviços de limpeza (necessitam apenas de desejar ter um negócio de sucesso e de serem empreendedores).

A singularidade do conceito está também presente na apresentação dos colaboradores, designados por ClearStaff, que recebem formação contínua, de modo a apresentarem sempre um serviço de excelência. Além da limpeza e higienização de espaços, a ClearDays oferece outros serviços adicionais, tais como engomadoria, lavandaria, arranjos de costura e manutenção de espaços. ■

■ Vital Dent espalha sorrisos no regresso às aulas



As clínicas Vital Dent acabam de lançar uma nova campanha onde pretendem oferecer um sorriso perfeito para o regresso às aulas. A campanha irá promover os tratamentos de ortodontia, a qual assenta na oferta de três mensalidades para manutenção de ortodontia fixa. Irá decorrer até final do mês de Outubro.

Com esta campanha de "Regresso às Aulas", a Vital Dent pretende não só alertar pais e educadores para a importância do cuidado a ter com a saúde oral de crianças

e jovens, mas também informar sobre as diferentes soluções de ortodontia que existem.

A ortodontia é a área da medicina dentária que se preocupa com a correcção da posição dos dentes e ossos, e dos problemas de oclusão dos dentes. A ortodontia pode mover um dente situado numa posição anormal até à sua posição adequada. Pode ainda corrigir rotações e inclinações, pois se os dentes não estiverem bem alinhados, podem surgir cáries e doenças das gengivas, como também aparecerem problemas nas articulações da mandíbula.

Apesar do target desta campanha serem as crianças e jovens, a ortodontia é um tratamento eficaz e aconselhável em qualquer idade, existindo diversas alternativas ortodónticas em função de cada caso. ■

■ Não+Pêlo lança +POR: projecto inédito de solidariedade social



Não+Pêlo, líder mundial em fotodepilação, acaba de lançar pela primeira vez em Portugal +POR, um projecto anual de apoio às comunidades locais que envolve os mais de 80 centros da marca e dezenas de milhares de clientes de todo o país no apoio a quatro entidades privadas de âmbito social.

Adelaide Sousa, Afonso Vilela, Ana Luísa Barbosa e Rui Porto Nunes foram os embaixadores escolhidos pela Não+Pêlo para apadrinharem este projecto e estiveram no evento de lançamento da iniciativa, no passado dia 15 de Setembro num Não+Pêlo em Lisboa para demonstrar como é fácil fazer "Mais por si, mais por todos". Os embaixadores do projecto deram o exemplo a todos os portugueses através da realização de sessões de fotodepilação, cujo valor contribui para apoiar o trabalho e os projectos de âmbito social das quatro entidades nomeadas pelos mais de 80 centros Não+Pêlo de todo o país: Associação Portuguesa de Pais e Amigos do Cidadão Deficiente Mental da Maia, Associação Sol, Cruz Vermelha da Madeira e Obra da Imaculada Conceição e Santo António.

A campanha de recolha de donativos do projecto +POR decorre de 15 de Setembro a 31 de Outubro nos mais de 80 centros Não+Pêlo de todo o país. Durante este período, por cada sessão de fotodepilação realizada pelos clientes, com o preço único de 30 euros por sessão e zona do corpo, a marca e os seus centros doam um euro para o projecto. No final da campanha o donativo angariado será distribuído pelas quatro entidades nomeadas.

Honrando os seus compromissos com o bem-estar dos portugueses e de valorização das comunidades em que actua, a Não+Pêlo, marca líder mundial em fotodepilação, promove pela primeira vez em Portugal o projecto +POR. Este projecto anual de solidariedade social visa contribuir para o desenvolvimento regional, através do envolvimento dos clientes e franquizados da marca. Sensibilizar o público para a realidade social de cada

região do país e contribuir para a resolução dos problemas que afectam as suas comunidades valorizando, em simultâneo, o trabalho de entidades privadas de âmbito social que actuam nas regiões de implantação da marca e junto das populações locais, são os principais objectivos do projecto +POR.

Através da sua actividade principal, a oferta de serviços especializados em fotodepilação, a Não+Pêlo visa angariar donativos destinados a apoiar o trabalho de quatro entidades de reconhecido mérito que foram nomeadas pela rede de centros Não+Pêlo das regiões Norte, Centro, Sul, Açores e Madeira.

Para além dos donativos angariados nos centros Não+Pêlo de todo o país, a marca irá atribuir no final da campanha o Prémio +POR, no valor mínimo de 10 mil euros e máximo de dez por cento do valor total angariado, que será distribuído por uma ou pelas quatro entidades nomeadas. A distribuição dos donativos e do Prémio +POR pelas entidades estará a cargo de um júri, especialmente constituído para o efeito, por um representante da Não+Pêlo e por três especialistas das áreas do desenvolvimento sustentável e da responsabilidade social empresarial.

Os donativos angariados no âmbito do projecto +POR destinam-se a apoiar projectos concretos ou a colmatar necessidades específicas e mensuráveis das quatro entidades nomeadas e serão concedidos ao abrigo do Estatuto da Lei do Mecenato. Os resultados da campanha +POR serão anunciados no dia 18 de Novembro de 2010. ■



■ Century 21 abre nova agência na Moita



Com dez anos de experiência no sector imobiliário e presente há três anos no mercado imobiliário da Moita, Jorge Bronze, responsável da Century 21 Companhia do Habitat comenta: "Optámos por nos juntar à rede imobiliária da Century 21 com o objectivo de melhorar a qualidade de serviço que a empresa passa a disponibilizar aos seus clientes e numa perspectiva de fazer crescer o negócio e o tornar ainda mais profissional. Temos em plano aumentar para o dobro o espaço da loja e fazer crescer a nossa equipa para 15 angariadores imobiliários.

Acreditamos, que a nossa longa experiência neste mercado e os valores de profissionalismo, rigor e transparência que sempre nortearam a nossa actuação, conjugados com as ferramentas próprias, o acompanhamento personalizado dos clientes e os métodos inovadores da rede Century 21 são os factores críticos de sucesso para nos continuarmos a afirmar nesta região e para fidelizar cada vez mais os nossos clientes, passando a oferecer-lhes, a partir de hoje, todas as vantagens e serviços de uma grande rede imobiliária. O nosso objectivo é chegar ao Top Ten da rede Century 21 em 2011."

Tal como todas as unidades de negócio da rede Century 21, a Century 21 Companhia do Habitat continuará a operar de forma jurídica e financeiramente independente, mas passará a usufruir da força da marca, beneficiando das vantagens de integrar uma das maiores redes

imobiliárias do País. A Century 21 Companhia do Habitat continuará assim a prestar um serviço personalizado e altamente profissional na área da mediação imobiliária, com especialização na transacção de propriedade residencial, na cidade da Moita.

Ricardo Sousa, Administrador da Century 21 Portugal, acrescenta: "É com grande satisfação que dou as boas vindas à Companhia do Habitat, o mais recente membro da rede Century 21, em Portugal. Estamos certos de que, a partir de agora, a Moita pode contar com mais uma equipa de angariadores imobiliários com capacidade para prestar o mais elevado nível de serviço para quem procura vender, comprar ou arrendar um imóvel. O nosso principal objectivo é criar a melhor rede imobiliária do mercado português."

A operar no mercado português desde 2004, a Century 21 Portugal pretende posicionar-se como uma referência no sector da mediação imobiliária nacional e tem como objectivo criar a maior e mais eficaz rede de profissionais de mediação imobiliária de Portugal. A Century 21 tem um ambicioso plano de expansão para o mercado nacional, e pretende ter em operação cerca de 100 lojas Century 21 em todo o País, dentro de três anos. Actualmente é o terceiro operador imobiliário a operar no mercado nacional. ■





TEAMTOUR

Tel. 256 681 125
FAX. 256 681 824
oaz@teamtour.pt
www.teamtour.pt

A Teamtour dispõe de 20 anos de experiência na área das agências de viagem e do turismo. Ao longo do seu percurso, foi aperfeiçoando o seu know how e desenvolveu ferramentas únicas para prestar o melhor serviço ao cliente.

Ao mesmo tempo, abriu várias lojas próprias, de Norte a Sul do país, consolidando-se como uma das mais importantes redes portuguesas de agências de viagem.

As unidades Teamtour diferenciam-se pela experiência acumulada, formação permanente, atendimento personalizado, práticas inovadoras e rentabilidade do negócio. Assim, por força de diversas solicitações, a marca apresta-se

para iniciar o seu processo de expansão sob a fórmula de franchising. A partir de agora, um investidor interessado pode abrir uma agência de viagens de última geração associando-se à Teamtour.

O mercado das viagens tende a ser dominado pelas redes que acrescentam valor e dominam as técnicas operativas e comerciais. Na Teamtour, vamos um passo à frente dos outros.



VITA CENTRO

Tel. 265 220 700
FAX. 265 550 666
clinicavitalcentro@iol.pt
www.vitacentro.com

Centros de Implantologia VITA CENTRO – Quality / "low cost"

Num mundo empresarial cada vez mais exigente e competitivo, as empresas confrontam-se com a necessidade de defender a sua rede de actuação. Existe a necessidade de garantir um adequado posicionamento estratégico que assegure uma posição defensiva.

Um dos objectivos do agrupamento de empresas é também recorrer à economia de escala aumentando assim a rentabilidade do negócio através da redução de custos e aumento da margem de lucro.

Depois de consolidado o potencial da marca, o seu valor, a sua importância, depois de conquistado o mercado interno a próxima etapa é dirigirmo-nos ao mercado externo.

Argumentos de marketing bem definidos reforçam a credibilidade e são responsáveis pela desejada diferenciação perante a concorrência.



PRECISION OFICINA AUTOMÓVEL

Tel. 213 000 700
FAX. 213 000 701

franchising@precision-iberia.com
www.precision.pt

A Precision Ibéria é uma das maiores redes nacionais de oficinas multimarca a prestar serviços completos de diagnóstico, manutenção e reparação automóvel e detém o direito de Master Franchise da norte-americana Precision Tune Auto Care Inc. para a península Ibérica e PALOP's e opção da Polónia.

Desde os serviços mais simples, como as mudanças de óleo, até aos serviços mais complexos, como as revisões recomendadas pelos fabricantes, a Precision oferece uma gama completa de serviços que posiciona as suas oficinas como interlocutor único do cliente para todos os seus problemas mecânicos. O conceito da Precision é o de uma oficina de bairro moderna, que aposta no atendimento personalizado, e, ao mesmo tempo, na qualificação dos seus técnicos e na tecnologia.

O parceiro ideal será aquele que, mesmo não tendo experiência no sector automóvel, tenha um espírito empreendedor e verifique a importância e contribuição dos valores Precision para o sucesso do seu negócio, isto é, a transparência, o profissionalismo e o espírito de equipa. A chave do sucesso está na dedicação de corpo e alma ao projecto e no aproveitamento do apoio disponibilizado pela Precision.



DECISÕES E SOLUÇÕES

Tel. 707 300 100
FAX 226 098 780
info@decisoesesolucoes.com
www.decisoesesolucoes.com

A Decisões e Soluções é uma empresa de consultadoria financeira, de dimensão nacional e internacional, líder no seu segmento de negócio em Portugal e especializada num serviço personalizado e independente de aconselhamento financeiro, a particulares e empresas, em operações de crédito bancário.

Tendo sido constituída em Outubro de 2003, conta já com cerca de 100 agências em Portugal.

A Decisões e Soluções, tem um ambicioso projecto de expansão nacional, pelo que está a ser dada a oportunidade a algumas pessoas, de criarem o seu próprio negócio em parceria com a Empresa, de duas formas distintas:

-> abrir uma Agência Decisões e Soluções, com um direito de entrada de apenas 10.000 euros e tornar-se nosso Agente;

-> ser Consultor Financeiro da Decisões e Soluções, ficando afecto a uma das nossas Agências a nível nacional, com um investimento de apenas 6.000 euros.



IQS Portugal (I quit smoking Portugal)

Tel. 916 050 078

info@iqsportugal.com

www.iqsportugal.com

Com a IQS e a sua taxa de sucesso incomparável acima dos 90%, pretende-se estabelecer um novo padrão na indústria de cessação do tabagismo. A tecnologia patenteada da IQS, rede de franquia e vasta experiência de gestão assegura a nossa vantagem sobre os outros concorrentes no mercado.

O programa permite aos parceiros IQS participar numa indústria com um crescimento significativo e capitalizar sobre o imenso potencial de lucro através de franchising e licenciamento de oportunidades em todo o mundo.

O tabagismo é a principal causa de morte evitável, com seis pessoas a morrerem a cada minuto de doenças relacionadas com o fumo.

Seja um francheado IQS e seja dono de um verdadeiro negócio em total expansão.



HABICUIDADOS

Tel. 213 430 956

FAX. 212 410 685

franchising@habicuidados.pt

www.habicuidados.pt

A Habicuidados é uma empresa de Apoio Domiciliário fundada em 1997 tendo sido pioneira na prestação de serviços domiciliários em Portugal. Nascida em Lisboa, desenvolvemos a nossa actividade nos serviços de cuidados a pessoas idosas e dependentes na região da Grande Lisboa.

É reconhecido o enorme prestígio que gozamos quer entre particulares, quer entre instituições e profissionais dos sectores social e da saúde.

Iniciámos a nossa expansão por via de Franchising em 2010 tendo como objectivo estar presentes na totalidade do território nacional.

A Habicuidados só dá aval ao arranque de novas unidades após estudo de viabilidade do projecto efectuado conjuntamente com o Franqueado candidato tendo em conta as características da região e o respectivo potencial de sustentação da actividade



COLORCENTER

Tel. 916 050 078

salomao@santos-sa.eu

www.eco-box.pt

Empresa criada com o objectivo de abrir novos centros de distribuição de consumíveis informáticos reciclados por todo o país.

Ao longo destes 5 anos fomos criando uma base forte na escolha dos melhores parceiros comerciais para que quando começasse a venda do franchising nada fosse deixado ao acaso e nenhum produto fosse motivo para reclamação dos seus futuros cliente.

Escolhemos os fornecedores certos para o seu negócio.

A Colorcenter Lda. iniciou a sua actividade pesquisando quais os melhores fornecedores de consumíveis reciclados desde toners a tinteiros. Ao encontrar um mercado desconfiado em relação á qualidade deste tipo de produtos tivemos de fazer uma busca minuciosa e testes rigorosos a todos os produtos de variados fornecedores.

Um cliente satisfeito é um cliente para sempre e mais uma porta aberta para angariar novos clientes pois a palavra passa rapidamente.

Seja dono de um negócio em plena expansão vendendo os melhores consumíveis do mercado.



ALL CREDIT

Tel. 219 540 302

FAX 210 173 911

franchising@allcredit.eu

www.allcredit.eu

A all Credit apresenta um novo conceito de franchising, moderno, inovador e apelativo, representando uma marca de nova geração multi-especializada na área dos serviços, com especial enfoque na consultoria financeira e seguros.

Dirigida ao segmento dos clientes particulares e pequenas médias empresas, a all Credit caracteriza-se pela proximidade e pela diversidade de serviços que o cliente pode encontrar em qualquer uma das nossas agências. A assinatura da marca, All Solutions, destaca o nosso objectivo: oferecer todo o tipo de soluções ao cliente.

Na all Credit apostamos na inovação constante, para oferecermos sempre as melhores soluções.

Assim, aderir ao franchising all Credit é ingressar num negócio em franca expansão através de uma marca inovadora e com uma equipa forte e coesa.



CORT&COSE

Tel. 213 149 409 | 919 032 532
geral@cortecose.com
www.cortecose.com

Lançada em 2000, a Cort&Cose é a marca nacional pioneira e líder no conceito de distribuição do serviço de arranjos em vestuário e têxtil do lar.

A Cort&Cose pretende ser uma alternativa de preço justo e acessível, economicamente rentável e socialmente reconhecida, para quem elegeu os negócios em franchising de baixo valor, como forma de investimento financeiro ou de auto-emprego.

Tem como missão criar uma rede de pontos de venda de serviços globais e personalizados de tratamento de vestuário e têxtil do lar, através do estabelecimento de parcerias com pequenos investidores, a quem se deverão garantir condições óptimas para a sua gestão táctica e consequente obtenção de rentabilidade.

O conceito base da marca é a Costura Personalizada. Consiste na execução, em pequenos pontos de venda, de arranjos rápidos em vestuário e têxtil do lar, fundamentando-se na proximidade com o cliente e na preocupação com as suas pretensões e exigências específicas. Este constitui o factor crítico de sucesso do negócio.



IMPERIUM Imobiliária

Tel. 263 855 586
FAX 263 855 588
franchising@imperiumimobiliaria.com
www.imperiumimobiliaria.com

Somos uma marca que conta com uma equipa de profissionais com mais de uma década de experiência no ramo imobiliário, que desenvolveu um método de trabalho único e inovador que visa a simplificação da mediação Imobiliária aliada ao profissionalismo, formação e capacidade profissional do sector, assim como a rentabilização, mais rápida de sempre, do investimento.

A marca IMPERIUM é também distinguida desde a sua existência pelo conceito de toda a sua Imagem, Agências bem decoradas, distintas, discretas, onde o cliente e profissionais se sentem confortáveis e confiantes.

No rumo ao sucesso a Marca concilia todo um conjunto de serviços necessários no desenvolvimento da actividade de Mediação Imobiliária.

"Compromisso é uma responsabilidade adquirida de forma verbal ou escrita que nos faz responsáveis por algo, perante essa afirmação, feita por nós mesmos"

Tânia Miller – Directora Geral – Grupo IMPERIUM



BENEDEPIL

Tel. 93 393 0095

franchising@benedepil.pt
www.benedepil.pt

Com o conceito Starbene – Benedepil damos o próximo passo para o próximo nível no mundo da estética integral, com cada vez mais e melhor tecnologia, a preços cada vez mais competitivos. Baseada numa longa experiência na concepção e produção da mais inovadora e avançada aparatologia, a Starbene – Benedepil entra definitivamente em Portugal, com a abertura dos centros em Braga e no Porto, após um ano de sucesso na vizinha Espanha. Com depilação definitiva, cavitação, vacumterapia, radiofrequência, mesoterapia virtual, pressoterapia, electroestimulação e plataforma vibratória, o êxito do conceito passa sem dúvida pela excelência na qualidade das mais inovadoras tecnologias, mas também pela relação qualidade-preço imbatível, imagem corporativa forte e dinâmica, publicidade atraente e, claro, pela exigência na selecção e formação da componente humana, de modo a alcançar a indispensável focalização dos recursos na satisfação do utente. O nosso sistema exclusivo e patenteado, Tripleterapia, com acompanhamento nutricional e fitness é garantia dos melhores resultados. Para que obesidade, celulite, flacidez, problemas circulatorios, estrias, cicatrizes, acne, manchas, entre muitos outros, sejam coisa do passado.



EPHARMA

Tel. 210966868/217580728
912538638

FAX. 218 481 209
epharma.franchising@gmail.com
www.epharma.pt

Conceito Francês de "Parafarmácia" com planos de saúde no domínio do Emagrecimento, adaptado à realidade Portuguesa em funcionamento desde 2007.

Com dispensa dos Medicamentos Não sujeitos a Receita Médica e a comercialização de produtos de dermo-farmácias, conjugado com a prestação de serviços de Estética com tecnologia avançada e exclusivos no mercado e serviços de Emagrecimento.

EPHARMA com Slim & Svelte Diet é um conceito inovador de Espaço de Saúde com Diagnóstico e Acompanhamento Nutricional, Programas alimentares, Produtos dietéticos, suplementos alimentares e alimentação saudável.

Em franca expansão, os Espaços Epharma, são um negócio próspero e rentável com rápido retorno do investimento.

Para desenvolver o seu negócio, o Franchisado, depois de seleccionado, recebe formação e transmissão do conhecimento acerca dos segredos do negócio. O Franchisador presta apoio antes e durante os primeiros dias de abertura do novo Espaço colocando, nos 3 primeiros dias, um/a Profissional da sua equipa no novo Espaço. Seguem-se formações e actualizações periódicas.



RENDIGOLD

Tel. 213 303 869
FAX 213 303 733
expansao@rendigold.pt
www.rendigold.pt

RENDIGOLD apresenta-se como uma nova referência no mercado financeiro e económico. Fruto de união de competências fortes e perfis complementares. Este Grupo assume-se como ambicioso nos seus objectivos, intransigente quanto á qualidade dos serviços prestados e seguro quanto á sua competitividade e da solução que apresenta.

Rendigold apresenta um modelo de negócio evolutivo e seguro com directivas exclusivas e diferenciadas e bastante inovadoras com criação de valor para os seus clientes, com objectivos bem definidos estando inserido no quadro de mais-valia financeira e prestação de Multi-Serviços na actual competitividade existente.



POSIGRIP®

Tel. 233 942 033 / 96 424 32 44
FAX 233 942 035
nuno.lobo@tecnovigi.com
www.tecnovigi.com

PosiGrip® é um produto com 15 anos de existência no mercado dos E.U.A, tendo chegado a Europa à oito. O PosiGrip®, oferece uma oportunidade inovadora para o tratamento de superfícies cerâmicas, tornando-as menos escorregadias.

PosiGrip® poderá ser a solução para os seus problemas, visto tratar-se de um composto químico, o qual reage com superfícies de uma forma que as torna significativamente mais seguras em ambas as condições, secas e/ou molhadas. É um tratamento de superfícies minerais que pode ser aplicado de uma forma simples e segura na maior parte dos pisos cerâmicos existentes no mercado, sem contudo, alterar a sua aparência original. O processo provoca uma reacção química com a superfície porosa, resultando num drástico aumento do Coeficiente de Fricção, aumentando o grau de aderência do piso, permitindo caminhar com total segurança. Este produto oferece, a mais eficaz relação custo vs benefício comparando com as alternativas tradicionais.

Faça parte da Equipa PosiGrip® e aposte numa carreira profissional promissora e num negócio de sucesso comprovado



UNDO - GESTÃO DE CRÉDITOS

Tel. 219 666 780
FAX 219 666 789
info@undo-portugal.com
www.undo-portugal.com

SEMPRE A SEU LADO

Hoje é cada vez mais importante para a maioria das empresas uma eficaz gestão das suas cobranças. Passando a cobrança das suas facturas para uma empresa externa, o empresário ganha autonomia e eficácia. Com um sistema avançado de gestão, com metodologias e pessoal especializado e com um apoio jurídico constante a UNDO, estará em condições de proporcionar de forma rápida e eficiente, o retorno monetário da produção de cada empresa sua cliente, quer na gestão de cobranças correntes quer na recuperação de dívidas ou cobranças difíceis.

A originalidade e a força da UNDO reside precisamente na sua habilidade em combinar os vértices (Criar – Gerir – Proteger – Distribuir), seja interna ou externamente, de modo a poder ir ao encontro das necessidades da sua Rede, Clientes, e Colaboradores.

Um negócio inovador, um rápido retorno de investimento e uma excelente rentabilização são factores diferenciadores da rede UNDO. Agarre esta oportunidade junte-se ao **FRANCHISING DA NOVA GERAÇÃO**.



POLISPARTNER

Tel. 707 30 43 30
FAX 707 500 869
bruno@polispartner.pt
www.polispartner.pt

Polispartner – a empresa líder nacional em certificações energéticas e acústicas.

Crie um negócio com baixo investimento e um parceiro de peso.

A Polispartner é uma empresa que surge exclusivamente ligada à certificação energética, desenvolvendo a sua actividade a nível nacional sendo líder de mercado. Tendo sido constituída em 2009, conta já com 4 agências.

Porquê investir?

Ganhos elevados: em poucos meses poderá atingir uma rentabilidade elevada.

Satisfação pessoal: esta actividade proporciona a interacção com diversas empresas parceiros assim como clientes finais.

Credibilidade da empresa: a Polispartner é uma marca de reconhecido prestígio, com produtos e serviços distintos.

Fazer parte desta rede, será certamente uma oportunidade de realização pessoal, económica e social.



OURODAMAS

Tel. 212 220 932 / 936 483 314
FAX 212 220 932
expansao@ourodamas.pt
www.ourodamas.pt

A OuroDamas é uma rede especializada na compra e venda de metais preciosos (ouro e prata). A empresa foi pioneira nesta actividade e possui um largo trajecto na área da ourivesaria e joalharia. A sua equipa é constituída por profissionais competentes com larga experiência, detendo amplos conhecimentos na avaliação e compra de ouro.

O crescimento da empresa tem sido célere e sustentado, graças à aposta num serviço centrado no cliente, privilegiando sempre o estabelecimento de relações fundadas na confiança e na transparência. Em consequência, por via do sucesso alcançado, a OuroDamas decidiu no início de 2010 expandir o seu negócio em regime de franchising, contando com várias agências abertas.

A filosofia da empresa baseia-se na prestação de um serviço de qualidade, com avaliações justas, correctas e gratuitas. Desta forma, destaca-se pelo profissionalismo e pela adopção de um sistema de melhoria contínua, garantindo assim a total satisfação dos clientes.



REI DOS FRANGOS

Tel. 244 817 920

geral@reidosfrangos.pt
www.reidosfrangos.pt

Com início de actividade a 12 de Agosto de 1989, o que começou como uma churrasqueira tradicional focada nos grelhados a carvão, volvidos 20 anos traduz-se numa reputada cadeia de 15 lojas distribuídas pela faixa litoral, de Lisboa a Coimbra. Procurando constantemente ir ao encontro das necessidades e satisfação dos seus clientes, a empresa evoluiu no sentido de proporcionar refeições completas, plenas de sabor e de qualidade, indo além dos tradicionais grelhados. Da sua sede de Leiria, com cerca de 6.600 metros quadrados, saem semanalmente várias toneladas para as suas lojas, dos melhores sabores de Portugal, todos eles confeccionados segundo as mais exigentes regras de HACCP, higiene e segurança alimentar, aliada a uma rigorosa política de preservação do bom sabor da comida tradicional portuguesa.

Adquirindo uma franquia Rei dos Frangos, adquire igualmente um negócio sustentável, de elevado retorno e um fiel e honesto parceiro que estará sempre consigo.

Aguardamos o seu contacto.



COCKTAIL TEAM

Tel. 214 374 235

luciaencarnacao@cocktailteam.net
www.cocktailteam.net

A Cocktail Team é uma empresa de sucesso comprovado que decidiu expandir o seu negócio a outros pontos do país através da formatação do franchising lançado em 2010.

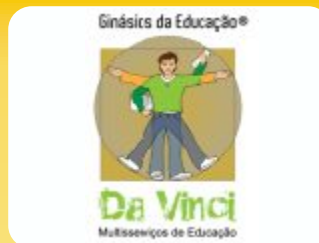
De dia este espaço funcionará como escola de bar e comércio de material e no período nocturno como bar.

Outras duas vertentes em que os franchisados poderão ainda apostar é na organização de eventos e na realização de auditoria/consultoria a espaços hoteleiros.

Trata-se de um franchising chave-na-mão onde serão facultadas todas as ferramentas necessárias para montar um negócio inovador, diferenciado e com larga margem de crescimento o retorno do investimento é feito em 6 meses.

São várias as vantagens que a marca oferece aos seus franchisados: formação inicial e contínua, apoio permanente, um método reconhecido e de êxito comprovado, software de gestão, etc.

Com um vasto know how acumulado nesta área, a marca domina todos os conhecimentos e técnicas que um franchisado deve possuir para triunfar no sector.



Ginásios da Educação

DA VINCI®

Tel. 289 807 656

ginasios@davinci.com.pt
www.davinci.com.pt

Os Ginásios da Educação Da Vinci® são uma marca e conceito nacional, propriedade da Super Lição S.A., lançada em franchising em 2008, que obteve a proeza de em menos de um ano implantar mais de 20 unidades em todo o território nacional, tornando-se numa das redes de franchising de maior crescimento.

Os Ginásios da Educação Da Vinci® assumem-se com um outro conceito de centro de explicações, com aposta nos "multisserviços de educação", diferenciando da concorrência pelos serviços oferecidos, pela imagem, pela dimensão nacional, pelas metodologias, pelas equipas multidisciplinares de docentes, pelos técnicos na área da psicologia, pelos animadores e formadores, e pelo recurso à utilização de "ferramentas de e-learning e live-learning".

Os Ginásios da Educação Da Vinci® facultam aos seus Franchisados um método próprio, know-how, software, uma imagem de marca forte, formação e apoio contínuo.