

CLIMA 3

IDEAL ELECTRICISTA

IDEAL CANALIZADOR

SLIM AND SVELTE

PULSAZIONE

ILLICO OBRAS

VALORES

FIDUCIAL

TWINTOP

EZ TRADE

e muito mais...

Distribuída a  
**14.000**  
assinantes

Edição exclusiva

[franchising.pt](http://franchising.pt)  
portal dosucesso

## MARCAS FAZEM NOVAS APOSTAS E DIVERSIFICAM EM 2011

CONHEÇA AS GRANDES NOVIDADES EM DESTAQUE

## ■ IDEAL Electricista lança Franchising



### **Novidade no mercado com grande sucesso e com notável crescimento**

O ano de 2011 arranca com o lançamento do Franchising IDEAL Electricista com abertura de cinco unidades nos próximos meses, perfazendo já um total de 9.

Na actual conjuntura económica o sector das reparações e remodelações está em franco crescimento e são cada vez são mais os consumidores a optarem pela remodelação e reparação de todo o tipo de bens e equipamentos, o que revela a importância do surgimento desta marca.

Neste sentido, nasce a IDEAL, que presta serviços de assistência técnica, efectua a manutenção, reparação e instalação dos equipamentos a particulares e empresas 24h por dia, 365 dias por ano.

A marca vem dar resposta a uma crescente procura dos consumidores na contratação de um serviço de confiança e profissional para a resolução de todo o tipo de problemas da parte eléctrica, desde uma simples substituição de um interruptor, à total remodelação de todo o sistema eléctrico.

A IDEAL Electricista é uma nova marca do Grupo NBRAND, e neste sentido usufrui de um know-how, experiencia e sucesso fundamentais para a consolidação de toda uma estratégia de expansão, o que vai transmitir segurança e profissionalismo aos franchisados. Segundo o Director da empresa, Cândido Mesquita: "prevê-se que até ao final do ano de 2011 tenhamos 24 unidades franchisadas IDEAL abertas em funcionamento, em território nacional." ■



## ■ HOUSE SHINE prepara 7 novas aberturas para o início do ano



A House Shine arranca o novo ano já com sete novas aberturas de franquias nomeadamente em Viseu, Torres Vedras, Vila Franca de Xira, São João da Madeira, Braga, Seixal e Oliveira de Azeméis que vêm juntar-se à actual rede de 33 unidades, entre próprias e franchisadas.

O sucesso comprovado da marca, a sua forte capacidade de liderança e satisfação aos clientes, fazem desta um modelo de negócio muito apelativo e rentável que tem cada vez mais procura nacional.

Este notável crescimento dos pedidos de Franchising prende-se também com o profissionalismo, a dedicação, experiencia e o apoio que a House Shine disponibiliza aos franchisados no arranque e durante todo o negócio.

Estamos portanto perante um início de ano muito positivo que demonstra a solidez da rede House Shine & Office Shine. ■



## CLIMA 3 REALIZA PARCERIA COM POLISPARTNER



A Clima3, inovador conceito em climatização realizou uma parceria com a marca Polispartner, assegurando a

instalação de sistemas de ar condicionados solicitados pelos clientes da Polispartner.

Desta forma a marca assegura um importante parceiro estratégico indo de encontro ao seu desejo, como forma de expansão.

Esta parceria irá igualmente reflectir-se nos franchisados da marca, passando os mesmos a dar seguimento às necessidades comerciais das agências Polispartner e dos seus clientes.

A marca tem como previsão para 2011 a abertura de 2 agências, dando preferência a capitais de distrito. ■

## POLISPARTNER COM CERTIFICAÇÃO DE QUALIDADE



**POLISPARTNER**  
energy solutions

A Polispartner, rede nacional de franchising que actua na área da certificação energética, acústica e diagnóstico imobiliário recebe finalmente o certificado de qualidade cumprindo a norma ISO9001.

A marca reforça assim a sua aposta na prestação de um serviço de qualidade único em Portugal, sendo a primeira marca que presta serviços na área da certificação energética de edifícios com a ISO9001.

Para além da ISO9001, a Polispartner aproveita para informar a inauguração do site oficial da sua marca de lareiras ecológicas Ecochama, em: [www.ecochama.pt](http://www.ecochama.pt).

Através deste site, o utilizador poderá obter todas as informações sobre os produtos Ecochama, ver vídeos, adquirir o catálogo e até, adquirir online.

A Ecochama é a primeira marca de lareiras ecológicas a ser produzida em Portugal, sendo que é ecológica, sem emissão de fumo, sem necessidade de chaminé e de fácil instalação.

O ano de 2010 foi o ano de afirmação da Polispartner no panorama nacional tendo no dia 31 de Dezembro celebrado mais um contrato de franchising, concluindo desta forma o ano com 9 agências.

Segundo o director de Expansão, Bruno Venâncio, a Polispartner "afirmou-se como sendo a referência nacional, seja pela quantidade de agências e certificados emitidos, como pelo tamanho da estrutura, não existindo nenhuma em Portugal com a dimensão da Polispartner."

Para 2011 estão preparadas mais novidades a serem apresentadas ao público.

Serviços Polispartner:

- Certificação Energética
- Certificação Acústica
- Diagnóstico Imobiliário
- Energias Renováveis e de AVAC
- Soluções ■



## ■ OuroDamas cresce perto de 400% em 2010



A OuroDamas, rede de franchising de compra de ouro, cresceu no ano transacto cerca de 400% de Abril a Dezembro.

A marca iniciou o ano com 5 pontos de compra, terminando o mesmo com 18 agências abertas ao público.

Para o presente ano, as expectativas e os planos de crescimento são extremamente elevados, sendo previstas aberturas de novas agências tanto próprias como de franchisados já inseridos na marca e de novos investidores. Conjectura-se assim o reforço da marca por todo o país. ■

## ■ O grupo EPHARMA autonomiza agora o conceito SLIM & SVELTE Emagrecimento e pretende abrir 20 unidades este ano em todo o país



Propõem-se fazê-lo com 2 objectivos:

- 1º - Ajudar os Portugueses a controlar o seu peso de forma eficaz e saudável.
- 2º - Ajudar os Portugueses dinâmicos e comerciais a criar o seu próprio emprego.

De baixo investimento, a partir de 19.000€ " Chave na Mão", este conceito fácil de replicar é o conceito ideal para quem se interessa pela área da saúde e pretenda criar o seu próprio negócio com elevada rentabilidade.

Com uma imagem muito apelativa, elevadas margens comerciais, muito simples de gerir e sem grandes custos operacionais, trata-se de um negócio ideal para quem queira ver lucro logo nos primeiros meses de abertura e articula-se em 2 opções:

Centros SLIM & SVELTE DIET com uma oferta variada de

planos de emagrecimento, dietas e produtos exclusivos com acompanhamento nutricional na perda de peso efectiva e com resultados visíveis e comprovados, sem efeito "Yo-yo".

Centros SLIM & SVELTE EXPRESS com essa mesma oferta de planos de emagrecimento acrescidos de tratamentos, não invasivos, de ESTÉTICA SELECTIVA e LOW COST para o rosto e corpo eficazes seguindo a tendência actual do mercado.

Negócio rentável: pelo baixo nível de investimento e rápido retorno, com margens de 62% a 170%, este conceito, muito fácil de replicar e que não carece de muitos recursos humano, 1 ou 2 pessoas traduz-se num negócio rentável com risco mínimo. ■



## ■ INFORECO INAUGURA NA MAIA



Depois das lojas de Albufeira e Albergaria, a InforEco passa a estar representada na cidade da Maia. Situada junto à câmara municipal, no centro da cidade, está

disponível para o atender.

A aposta de Sérgio e Paula Moreira resulta num esforço conjunto de abertura numa zona movimentada.

A nova loja InforEco possui uma vasta gama de produtos, tendo uma estrutura comercial base que permitirá suprir não só as necessidades de clientes dentro de loja, mas também de apoio às empresas locais. ■

## ■ D-Viagem com nova Loja no Estoril



No seguimento da estratégia de crescimento da D-Viagem em Portugal, foi inaugurada uma nova Loja D-Viagem no Estoril. Com uma postura orientada para a inovação e antecipação das necessidades do mercado, a D-Viagem procura oferecer aos seus clientes uma oferta diversificada, de qualidade e aos melhores preços. Para comemorar a abertura desta agência, a D-Viagem oferece Cheques Presente por cada 600€ em compras.

Localizada na Galeria Comercial que está a nascer no piso térreo do Palácio Estoril Residências, na Loja C, com acesso independente da área de residência e entrada pela Avenida Clotilde, a nova Loja da D-Viagem é constituída por uma equipa de 2 pessoas, Mafalda Menezes e Miguel Costa, especializadas no sector que vão tornar mais fácil a vida de quem gosta de viajar.

A abertura da Loja D-Viagem Estoril insere-se na política de expansão da marca, com objectivo de ampliar a sua presença em território português. Com uma decoração moderna e inovadora, a D-Viagem Estoril pretende oferecer aos seus potenciais clientes um serviço de atendimento personalizado, disponibilizando um serviço durante 24 Horas. Um espaço único que inaugura com uma oferta de programas únicos altamente competitivos,

ao nível do preço e da qualidade. Com a abertura deste espaço, a D-Viagem preparou algumas surpresas para os primeiros clientes - Cheques Presente estarão à sua espera!

Actualmente, a D-Viagem, marca portuguesa da Viajes Iberia, tem mais de 60 lojas em Portugal, distribuídas por Lisboa, Odivelas, Almada, Montijo, Alverca, Setúbal, Cascais, Carcavelos, Oeiras, Parede, Leiria, Guimarães, Santa Maria da Feira, Chaves, Porto, Matosinhos, Vila Nova de Gaia, Braga, Barcelos, Miranda do Corvo, Coimbra, Fundão, Évora e agora marca presença no Estoril. ■



## ■ 5ª Edição dos Prémios de Franchising



A 5.ª edição dos Prémios de Franchising está de volta e aposta no incentivo ao empreendedorismo lançando a categoria Start-up. A criação de novas empresas e o fomento de uma atitude empreendedora estará na ordem do dia face ao actual contexto económico do País.

As empresas podem candidatar-se até 4 de Fevereiro de 2011. Este evento é uma iniciativa da revista Negócios & Franchising, publicada pelo IIF – Grupo IFE, e visa premiar anualmente as 10 melhores marcas em franchising no apoio à rede de franchisados, as insígnias nacionais a operar internacionalmente, bem como os conceitos de negócio que se distinguem pela inovação no

mercado português de franchising e os projectos de responsabilidade social liderados por cadeias a operar em Portugal. Os Prémios de Franchising distinguem também a estratégia de internet desenvolvida por insígnias que operam em rede e empresas start-up.

Na categoria TOP 10 de Franchising: Melhores marcas no apoio à rede, podem candidatar-se empresas que tenham pelo menos 20 lojas em funcionamento em Portugal, sendo obrigatório no mínimo 12 lojas franchisadas ou o número de franchisados representar 2/3 ou mais unidades da rede.

As redes afiliadas, os area developers e as redes de franchising em fase inicial poderão candidatar-se aos seguintes prémios: Estratégia na Internet, projecção Internacional, Inovação, Responsabilidade Social e uma nova categoria: Start-up.

A criação da categoria Start-up, deixa lugar às redes de franchising e afiliadas para mostrarem a sua capacidade inovadora no desenvolvimento de novos produtos e serviços da rede.

Os candidatos têm de constar na base de dados do IIF, para se inscreverem deverão solicitar junto da organização o formulário de candidatura ou preenchê-lo online em [www.premiosdefranchising.com](http://www.premiosdefranchising.com).

Os vencedores de 2011 serão revelados na cerimónia de entrega dos Prémios de Franchising agendada para 13 de Maio, em Lisboa. ■

## ■ Dobradinha em Novembro



Mais 2 novas Lojas Chaviarte Express, reforçam a nossa presença em Trás-os-Montes e na Península de Setúbal.

A 1 Novembro inaugurou a segunda unidade de Vila Real no "Dolce Vita Douro" e a 17 do mesmo mês o concelho do Barreiro também foi presenteado com uma segunda loja no novíssimo "Barreiro Retail Planet" em Coina. ■



## ■ Página Best Travel no Facebook “5000 Pessoas gostam disto”



A presença da Best Travel no Facebook, página lançada em 2010, representa uma aposta neste importante meio de comunicação com o público, permitindo estar presente onde os clientes estão e desta forma interagir com os mesmos, podendo haver uma maior partilha de informação.

Ao longo destes meses, a Best Travel proporcionou aos seus fãs participar em passatempos, ter acesso a informação diária sobre novas promoções, dicas e curiosidades de destinos de toda a parte do mundo e notícias de interesse geral.

Hoje a Best Travel já conta com mais de 5.000 pessoas que gostam da página oficial da marca, que vai continuar na procura das melhores promoções, dicas e passatempos para satisfazer as necessidades e curiosidades dos seus fãs sobre o mundo das viagens. ■

## ■ RE/MAX cresce 32% em facturação em 2010



A imobiliária RE/MAX aumentou em 32% a sua facturação em 2010. No ano transacto, o valor global das casas transaccionadas pela maior rede de franchising imobiliário a actuar em Portugal ascendeu a mais de 1.800 milhões de Euros, o que traduz um acréscimo de 25% face ao período homólogo.

A empresa fechou o ano transacto com um total de 221 agências e mais de 4.200 agentes associados que foram responsáveis por um total de cerca de 32.000 transacções - mais 18% que em 2009.

A rede RE/MAX conquistou, pelo segundo ano consecutivo, o 1.º lugar no ranking das Melhores Empresas para Trabalhar em Portugal realizado pela consultora Accenture. Obteve ainda a 1.ª posição no

estudo Excelência no Trabalho da Heidrick & Struggles para o sector de Hotelaria, Imobiliária, Turismo e Lazer. ■

Presidente-executiva da RE/MAX Portugal, Beatriz Rubio



## PULSAZIONE INAUGURA EM LISBOA



Pulsazione inaugurou, no passado dia 20 de Dezembro, um novo centro na Rua dos Soeiros em Lisboa. Em finais de Janeiro serão inaugurados os centros de Torres Novas e Viana do Castelo.

A nível internacional a Pulsazione, que iniciou a sua actividade em 2008, já conta com mais de 100 centros, em Espanha, Itália, Brasil, México e Colômbia. Em 2011, a expansão do negócio será reforçada com a adesão de novos Países (EUA, Canadá, Bélgica e Holanda) prevendo-se atingir mais de 300 Centros Pulsazione. Em Espanha o ritmo de aberturas é de 4 centros por mês. ■

**Pulsazione**  
A BELEZA É DE TODOS

*Invista num negócio rentável,  
com sucesso garantido!*

FRANQUIA DE...  
**25.000€**

ROTODEPILAÇÃO  
CAVITAÇÃO  
PRESSOTERAPIA  
RADIOFREQUÊNCIA

25€  
Sessão

Contate nos: [info@pulsazione.pt](mailto:info@pulsazione.pt) | [www.pulsazione.pt](http://www.pulsazione.pt)

25.000€ Investimento inicial  
25.000€ Investimento inicial





## ■ VALORES + 4 Aposta da marca de franchising na Grande Lisboa



Dois anos depois do arranque do projeto de franchising, a Valores – o 1º franchising ibérico de compra, venda e avaliação de valores, tem já uma cobertura nacional com uma centena e meia de agências em funcionamento. A recente aposta da marca é abertura de mais quatro unidades na Grande Lisboa, concretamente no C.C. Colombo, na Rua Luciano Cordeiro, na Penha de França e na Expo – Oriente. Recentemente, a Valores marcou novamente presença no país vizinho, concretamente em Porriño – Pontevedra, onde inaugurou a terceira agência

própria, sendo que também abriu a primeira unidade no México, o que demonstra que a rede continua em próspera expansão e a crescer a bom ritmo.

A Valores prevê atingir, no final deste ano, uma faturação global da rede de cerca de 60 milhões de euros. Com uma cobertura a nível nacional a atingir o pleno, e após a chegada aos arquipélagos dos Açores e da Madeira, a internacionalização do conceito é já uma realidade.

Nascido em plena época de crise, o franchising Valores, criado em 2008, assume-se como uma oportunidade de negócio única, nomeadamente para investidores e empreendedores que procuram criar o seu próprio negócio, em algumas situações como resposta a situações de desemprego. Este conceito de negócio “ajusta-se ao atual contexto económico e permite a criação de emprego direto e indireto. Atualmente, a rede Valores conta com mais de 200 colaboradores num total de 150 lojas a operar e uma faturação de 60M€”, refere J. Chester, diretor-geral da Valores. “Temos, atualmente, franchisados com 2, 3, 4, 5, 10 e mesmo 15 agências, o que demonstra a rentabilidade e o sucesso deste negócio”, conclui. ■

## ■ Laforêt prepara nova abertura em Guimarães



A Vila das Taipas pertence à freguesia de Caldelas, no município de Guimarães. Com cerca de 5.300 habitantes, é banhada pelo rio Ave e oferece um parque florestal que constitui um verdadeiro património paisagístico.

A Vila possui uma grande riqueza ao nível da arquitectura urbana, a que se acrescentam diversos monumentos de interesse nacional e as suas famosas estâncias termais. Capital da cutelaria, a Vila das Taipas é o principal pólo produtor de cutelarias de mesa da Europa.

Reúne, assim, bons motivos para ter sido o mercado escolhido por José Carlos Ribeiro para o seu segundo ponto de venda Laforêt.

Com uma larga experiência na actividade de mediação imobiliária, este empreendedor faz, desde Agosto de 2009, a gestão da Agência Laforêt Póvoa de Lanhoso.

A Laforêt Taipas tem abertura agendada para o primeiro semestre do próximo ano, altura em que se posicionará como um actor relevante na mediação das transacções imobiliárias deste mercado. ■

## ■ illiCO Obras apresenta nova imagem



A illiCO Obras começa o ano de 2011 com um restyling da imagem da marca para um formato mais leve, moderno e ao mesmo tempo mais forte, que pretende dar uma nova ênfase à marca líder em mediação de obras em Portugal. A aposta centra-se nos tons azuis (da confiança) e no

novo destaque dado à palavra "Obras", que ganha agora maior relevância. Assim, a marca mantém a sua identidade e os seus principais elementos, reforçando a imagem profissional e de confiança que já tem junto do consumidor.

"Foi uma mudança maduramente planeada e pensada a nível de toda a rede, nos vários países onde a illiCO Obras está presente. Era objectivo já há algum tempo fazer uma actualização da nossa imagem para o nosso contexto actual: uma marca forte e de confiança. Em Portugal vamos agora começar a operar esta mudança, que servirá como reforço da nossa identidade", explica Camilo Costa, Director-Geral da illiCO Portugal. ■

## ■ E acelera expansão apesar da crise

Segundo Camilo Costa, Director-Geral da illiCO Portugal, "o ritmo de expansão está a acelerar de forma natural. No início ninguém conhecia a illiCO Obras ou o conceito de mediação de obras. Agora, os potenciais empresários já perceberam que a mediação de obras é um sector de futuro e que a illiCO Obras é a marca líder do sector. Graças à nossa experiência de dez anos em França e de dois anos em Portugal, já temos provas dadas para os novos candidatos".

A illiCO Obras já contratou vinte e cinco franchisados, tendo recentemente aberto novas unidades na zona da Grande Lisboa, região centro e Algarve. O objectivo passa por, no próximo ano, atingir as cinquenta unidades, abrangendo cada vez mais concelhos no país, para poder assim proporcionar aos seus clientes um serviço fácil e seguro para as suas obras. ■

## ■ beclinique tem novo passatempo



A beclinique lançou um novo passatempo na sua página oficial no Facebook, onde tudo o que os participantes têm de fazer é sorrir para ganharem uma consulta gratuita de medicina dentária.

"O Melhor Sorriso" é o nome deste passatempo e o objectivo, tal como o nome indica, é eleger as melhores

fotografias que retratem sorrisos. Os participantes só têm de colocar na página oficial da beclinique no Facebook, em [www.facebook.com/beclinique](http://www.facebook.com/beclinique), uma foto que considerem ser o seu melhor sorriso e esperar ser a foto com mais votos, ou seja, com mais "Gostos/Likes" por parte dos outros fãs da marca.

O vencedor terá direito a uma consulta de medicina dentária na beclinique, onde poderá melhorar ainda mais o seu sorriso. A beclinique pretende assim demonstrar as qualidades da sua marca a todos os seus fãs, melhorando a saúde oral dos portugueses. ■

## ■ Esinow abre novo escritório em Odivelas



A Esinow vem, uma vez mais, reforçar a sua presença nacional com o alargamento da rede especialista em projectos de TI's. Agora em Odivelas.

Motivada pela notoriedade da Esinow e por esta fornecer aos franchisados toda uma estrutura de apoio no negócio, para além de ter soluções com grande adesão no mercado

empresarial, Maria Consuêlo Cascais – gestora desta nova unidade – aceitou um novo desafio empreendedor, abrindo uma nova unidade de negócio Esinow na cidade de Odivelas.

Maria Consuêlo afirma que a Esinow irá contribuir para o desenvolvimento tecnológico das empresas da região, como descreve "esta nova unidade Esinow traz para a cidade de Odivelas uma vasta oferta de serviços, com a consultoria em TI da marca, que permite uma análise global das necessidades do cliente e a formatação de propostas de alto valor acrescentado que, além de solucionar as necessidades imediatas, permitem identificar uma estratégia de 360º de suporte tecnológico à evolução do negócio a médio e longo prazo." ■

## ■ Decisões e Soluções anuncia 800 novos postos de trabalho para 2011



A Decisões e Soluções, empresa de consultadoria financeira especializada no aconselhamento personalizado em operações de crédito bancário e seguros, acaba de anunciar a criação de 800 novos postos de trabalho durante o ano de 2011, em todo o país.

"A actividade de Consultadoria Financeira e Mediação de Seguros, desenvolvida pela Decisões e Soluções, tem um grande potencial de crescimento em Portugal, como tal, durante 2011 pretendemos não só aumentar o número de clientes a quem prestamos o nosso de aconselhamento financeiro, quer ao nível de financiamentos, quer ao nível de seguros, como também abrir mais agências e admitir

mais colaboradores, um pouco por todo o País", anuncia Paulo Abrantes, Director Geral da Decisões e Soluções.

O Director Geral acrescenta ainda que "O nosso objectivo é passar das actuais 120 agências para as 200 agências em dois anos e admitir, durante o ano 2011, mais 800 colaboradores que serão integrados em toda a nossa rede de agências a nível nacional".

A Decisões e Soluções, actualmente líder de mercado em Portugal ao nível da Consultadoria Financeira e Mediação de Seguros, teve em 2010 o seu melhor ano de sempre em termos de resultados, pelo que inaugurou 40 novas agências, prestou aconselhamento a um volume de crédito superior a 1.100 milhões de euros e teve também um crescimento acentuado ao nível de seguros.

"Tendo em conta a actual conjuntura, esta será uma excelente oportunidade que vai ser dada a centenas de pessoas, para desenvolverem uma actividade de prestígio, rentável e de futuro, numa empresa com sete anos de experiência e com uma forte estrutura de apoio a nível nacional", conclui o Director Geral da Decisões e Soluções. ■



## ■ EZ TRADE CENTER CHEGA A VILA DO CONDE



Especialista em compras em comércio internacional, a consultora EZ Trade Center pretende revolucionar a indústria local

Adão Bento diz de forma certa "explicado de uma forma simples, a EZ traz poupança ao cliente e consequentemente aumenta a competitividade no mercado onde actua". O Director da Unidade em Vila do Conde ambiciona mostrar aos empresários da região de que o comércio internacional é mais acessível do que aquilo que se pensa: desafiá-los a reverem os seus custos actuais e propor-lhes novos mercados na procura de fornecedores. Segundo Adão, a redução é garantida e existem casos de 60% de poupança. "No universo das empresas portuguesas, por vezes é esquecida a necessidade de optimização da função compras, e esta função a nível internacional assume um papel fundamental no negócio." Segundo o empresário, é um dos principais factores influenciadores na definição do preço final do produto e consequentemente a competitividade das empresas nos mercados nacionais e internacionais.

A outra questão é que ter um departamento interno de compras não compensa às PME e é aí que entra a EZ. Com o acompanhamento de um consultor externo da EZ, a gestão da operação, desde a análise da necessidade em compras, à negociação com fornecedores, os transportes e logística necessários, a questão da fiscalidade e o desembaraço aduaneiro é executada do começo ao fim pela empresa, libertando recursos para a área de negócio em que o cliente está inserido. O mais importante é um

serviço acessível e feito de forma personalizada para a empresa cliente.

A abertura do escritório EZ em Vila do Conde vai de encontro com as necessidades das empresas globais, actuando a nível local: um serviço especializado e inovador, e, segundo complementa Adão Bento, "como se está numa altura sensível para as empresas, temos uma boa oportunidade de proporcionar um serviço relevante na redução de custos e aumento de competitividade das empresas da região".

A EZ Trade Center abre agora o seu novo escritório em Vila do Conde e actua com uma rede de 10 escritórios nacionais, assim como no mercado internacional, em Cabo Verde e Espanha.

### VANTAGENS DA EZ:

Com posicionamento global, a EZ TRADE CENTER estabelece relações comerciais em qualquer parte do mundo, com a diferença de ter um consultor Especialista no assunto ao lado cliente, o que representa uma maior oferta de produtos, ganhos de competitividade e redução dos custos para os empresários locais.

### CUSTOS:

"Se a sua empresa precisa de comprar, precisa do nosso serviço" diz Jorge Vieira, Director Geral da EZ. Neste sector, ninguém mais do que ele sabe a importância de um conselheiro na tomada das decisões estratégicas é fundamental e o retorno é garantido. O director conhece e acompanha todas as operações a nível mundial e testemunha que "a EZ tem clientes que puderam baixar o preço do produto ao cliente final, e ao mesmo tempo aumentou a margem de lucro". É o sonho de qualquer empresa. Segundo o especialista, o investimento neste serviço é sempre inferior ao que se poupa e esta nova unidade da EZ apresenta-se com um serviço inovador para a região industrial e comercial de Vila do Conde.

Relembre que o EZ TRADE CENTER é uma empresa do Grupo Onebiz, líder em Portugal na prestação de serviços que actua no mercado com mais de 400 pontos de venda com Serviços Financeiros, Imobiliários, Consultoria, Educação e Saúde&Estética. O grupo está presente em 26 países e tem uma carteira de mais de 100.000 clientes. ■

## ■ Business & Franchising Expo em Angola



A primeira feira de franchising de Angola vai realizar-se este ano de 14 a 16 de Julho no Hotel de Convenções de Talatona, a primeira unidade de cinco estrelas de Luanda.

A Business & Franchising Expo terá um formato essencialmente profissional (networking), através de uma Bolsa de Contactos onde serão antecipadamente agendadas reuniões entre as marcas e potenciais franchisados. Isto é, mais do que comercializar metros quadrados, a organização garante a todas as marcas expositoras diversas reuniões com um número mínimo de

investidores interessados no seu conceito de negócio. Em paralelo, decorrerá uma conferência sobre o franchising e a importância desta fórmula comercial na modernização do comércio e serviços angolanos.

A feira assume-se assim como o evento ideal para captar novos franchisados ou master-franchisados, quer para redes que já actuam em Angola, quer para marcas que pretendem expandir-se neste promissor mercado.

Segundo estudos divulgados recentemente, Angola foi o país do mundo que mais cresceu economicamente na última década. Entre 2001 e 2010, o crescimento anual médio da economia angolana foi de 11,1 por cento, superior ao da própria China, que registou no mesmo período um crescimento de 10,5 por cento. Outras previsões indicam que a economia angolana deverá crescer a uma taxa média de 7,4% durante os próximos 5 anos. Este crescimento, aliado à abertura de centros comerciais de última geração, proporciona um ambiente favorável ao desenvolvimento de negócios em franchising.

A Business & Franchising Expo é uma iniciativa da Marketing For You, empresa com vasta experiência na organização de feiras e salões profissionais, em parceria com a consultora portuguesa de franchising Trema ([www.trema.pt](http://www.trema.pt)). ■

## ■ FINACCOUNT NAS REDES SOCIAIS



No âmbito da constante procura pela inovação como factor estratégico de competitividade, a Finaccount aposta nas redes sociais como forma de reforçar a ligação e proximidade com os clientes e parceiros de negócio.

A Finaccount, marca de consultoria e gestão, está a reforçar a sua estratégia de comunicação através da Web 2.0. Assim, com o objectivo de desenvolver uma forte interacção com os respectivos clientes e parceiros de

negócio, a empresa criou páginas no Facebook e no Twitter.

"A aposta da Finaccount na Comunicação Digital justifica-se pelo facto de querermos viver nas vozes dos nossos clientes e potenciais clientes. Tanto o Facebook como o Twitter são ferramentas que quebram distâncias e nos vão auxiliar na transferência e partilha de conhecimento", explica Amândio Antunes, Director Geral da Finaccount.

Esta estratégia de networking social torna a Finaccount claramente mais competitiva, reforçando os seus objectivos e posicionamento no mercado. ■

## ■ ERA TEM O MELHOR VENDEDOR DE FRANQUIAS DA EUROPA



Américo Lima, Director Regional de Expansão da ERA Portugal, venceu, pelo quarto ano consecutivo, o "European Franchise Sales Award" (Prémio Europeu de Franchise Sales), atribuído ao melhor vendedor de franquias da Europa.

O prémio foi entregue por François Gagnon, presidente da ERA Europa, em Bruxelas, numa cerimónia onde estiveram presentes representantes de dezanove países europeus.

Este prémio espelha a aposta forte e inovadora da ERA Portugal na captação e retenção de talentos e, ao mesmo tempo, reflecte a capacidade que a marca teve em desenvolver o modelo de franchising mais rentável do mercado português.

Em 2011, o plano de negócios da ERA Portugal prevê intensificar os esforços de contratação e formação profissional, com vista a reforçar ainda mais a presença da marca em Portugal. ■



## ■ Century 21 lança campanha para aquisição de imóveis



Com o objectivo de prestar um serviço cada vez mais profissional e completo aos seus clientes, a Century 21 estabeleceu uma parceria com a CGD, para possibilitar o acesso a condições especiais de financiamento num leque de imóveis seleccionados com valores reduzidos. Numa altura em que a compra de casa implica desafios acrescidos, esta parceria permite à Century 21 oferecer boas oportunidades de negócio aos seus clientes com benefícios únicos.

Através deste protocolo "Anti-Crise" os clientes Century 21, na compra dos imóveis seleccionados beneficiam, através das soluções de financiamento da CGD, das seguintes condições:

- > Percentagem máxima de financiamento, ou seja, 100% do valor de aquisição;
- > Isenção da comissão de estudo do processo
- > Pré-avaliação de todos os imóveis;
- > Dispensa de registos provisórios na Conservatória do Registo Predial;
- > Oferta do Serviço Documentos Habitação (serviço através do qual a CGD se propõe tratar de toda a documentação para realização da escritura).

Esta iniciativa da Century 21 segue o posicionamento já marcado pela rede imobiliária de estabelecer parcerias e protocolos com entidades de serviços complementares ao sector imobiliário, com o objectivo de criar valor acrescentado para os seus clientes. ■



## ■ Não+Pêlo com novo centro no Infantado



Não+Pêlo, a marca líder mundial em fotodepilação, abriu recentemente o centro Não+Pêlo Infantado, na Rua Fernão Mendes Pinto, 3 – Loja 3E. Este novo espaço da marca que revolucionou os cuidados de beleza dos portugueses soma-se assim a uma rede de mais de 100 centros, espalhados de Norte a Sul do País, Açores e Madeira. Com a abertura deste novo centro, o concelho de Loures totaliza agora quatro unidades Não+Pêlo em operação.

Os centros Não+Pêlo são espaços de excelência, dedicados ao bem-estar e aos cuidados de imagem das mulheres e homens portugueses. A Não+Pêlo Infantado, prossegue assim a missão da marca de popularizar o método revolucionário de fotodepilação Não+Pêlo, que propõe tratamentos unissexo, com o preço sempre único de 30 euros por sessão e zona do corpo.

Eunice Reis, responsável pelo centro Não+Pêlo Infantado, já possuía uma empresa na área da saúde e decidiu investir no mercado da estética como forma de diversificar os seus investimentos. A propósito da adesão à rede nacional da marca, a responsável comenta: "O crescimento do mercado da estética em Portugal foi determinante para a nossa decisão de investir na Não+Pêlo, que sendo a marcar líder mundial em fotodepilação nos garante confiança, dinamismo e especialização, aspectos fundamentais ao sucesso em qualquer área de negócio. Ainda é cedo para fazer um balanço da actividade da Não+Pêlo Infantado, mas como já conhecia esta região sinto que os nossos clientes estão satisfeitos com os serviços da marca, recomendam a Não+Pêlo a conhecidos e voltam para fazerem tratamentos em mais zonas do corpo".

Não+Pêlo é a primeira rede de centros de franchising especializados exclusivamente em fotodepilação e a marca líder mundial, com um conceito inovador e

revolucionário na área da estética, que propõe tratamentos unissexo com um preço único, de 30 euros por sessão e zona do corpo. O método Não+Pêlo utiliza os equipamentos de fotodepilação de luz pulsada mais potentes e rápidos do mercado. A fotodepilação com luz pulsada é uma técnica de depilação indolor, segura e cómoda que elimina o pêlo em qualquer parte do corpo proporcionando resultados duradouros e visíveis desde a primeira sessão.

A rede nacional da Não+Pêlo já recebeu mais de 30 mil clientes e, deste universo, 30% são do sexo masculino. Os centros Não+Pêlo registam uma média de tratamentos de duas zonas e meia por pessoa, ou seja, os clientes experimentam o método Não+Pêlo para uma zona do corpo e como ficam satisfeitos com os resultados fazem tratamento numa segunda ou mais zonas do corpo. A satisfação dos clientes Não+Pêlo traduz-se nas cerca de 150.000 sessões de tratamento já realizadas nos centros de todo o País.

Luís Brás, Director Geral da Não+Pêlo comenta: "Graças ao nosso conceito inovador, que disponibiliza serviços de fotodepilação com a máxima segurança, qualidade e higiene, a um preço único e acessível a toda a população, já revolucionámos os cuidados de beleza de centenas de milhares de pessoas em todo o Mundo. É com enorme satisfação que damos as boas vindas ao centro Não+Pêlo Infantado na nossa rede nacional. A abertura deste espaço permitem-nos reforçar a presença da marca e tornar o conceito de fotodepilação Não+Pêlo ainda mais popular e acessível aos portugueses e, agora também, a toda a população de Loures". ■



## ■ Grupo School House - Crescimento contínuo



O Grupo SH, SGPS S.A., constituído em 2011, é o resultado de longos anos de trabalho, dedicação e investimento em pessoas e áreas de negócio.

O Grupo SH conta com mais de duzentos colaboradores, diretos e indiretos, distribuídos pelas suas cinco empresas: PRAXICENTER – Ensino e Formação, SHT – Schoolhouse Training, SPE – Sociedade Portuguesa de Empreendedorismo, MEDIPLENO – Imobiliária e MK – Consultoria e Investimentos.

A PRAXICENTER foi a primeira empresa do grupo a ser criada, em Março de 2003, e o seu capital é detido na totalidade por Pedro Santiago. Neste momento, o seu posicionamento em termos de serviços é dirigido a empresas e ao setor público, destacando-se: consultoria na gestão de projetos de formação e educativos; elaboração de candidaturas de formação, formação para empresas, e formação para o setor público.

A SHT é o primeiro Franchising de Educação e Formação em Portugal. O seu capital está dividido entre Pedro Santiago e Luís Ferreira, em partes iguais, e neste momento conta com 14 unidades abertas em Portugal. Esta marca foi criada em 2006 com a abertura da primeira unidade em Viseu, e em 2007 criou um projeto piloto em Tondela, avançando para o negócio em franchising a partir de 2008, sendo inaugurada a unidade de Aveiro em Abril do mesmo ano. Em Janeiro de 2009, abriu a quarta unidade, a sh| Lourinhã, e em Dezembro de 2009 abriu a sh|Régua. No ano de 2010, a marca apostou na expansão e abriram-se novas unidades, nomeadamente: Guarda, Castro Daire, Moimenta da Beira, Reguengos de Monsaraz, Peniche, Gaia, Coimbra, e uma segunda unidade em Viseu.

Actualmente, a marca está consolidada no mercado nacional e começou a trabalhar mercados internacionais.

A SPE, dedicada ao empreendedorismo em Portugal, foi criada em 2009 e é detida por Pedro Santiago e Jorge Costa da Silva.

O grande desafio desta empresa é a implementação de um Empreendedorismo de qualidade no País, através de mecanismos de ajuda na criação de empresas de índole tecnológico, importando metodologias de outras realidades, nomeadamente de Havard Business School, bem como através da criação de empresas mais competitivas, empresas mais bem preparadas para enfrentarem o mercado global, ao mesmo tempo que se fazem reflexões e se partilham casos de sucesso.

A MEDIPLENO é uma empresa de Mediação Imobiliária, participada por Pedro Santiago, para o mercado de Viseu, com vista à expansão em franchising. Dispõe de uma forte colaboração no setor imobiliário, sendo possível orientá-lo e aconselhá-lo em todos os detalhes e na resolução, em tempo útil, de todos os problemas associados à comercialização dos imóveis, entre outros serviços imobiliários, destacando-se na personalização do serviço ao cliente e inovação nas abordagens, através de consultores especializados no imobiliário.

A MK é uma empresa com sede em Moçambique participada pela SHT e que tem como principais actividades o fornecimento de serviços para o estado Moçambicano nas áreas da Consultoria, a gestão de projetos, o fornecimento de equipamento informático, o fornecimento de equipamento de videovigilância, etc.

Neste momento, está a finalizar uma parceria público privada com o Governo de Moçambique para fazer a gestão da Escola Técnica de Inhamitanga e da Escola de Turismo de Iambene.

Nos finais de 2010, e enquadrando-se na política de expansão a novas áreas e mercados, o Grupo SH decidiu apostar na área da Comunicação, mais concretamente na Comunicação Social, na Assessoria de Imprensa e no Apoio a eventos.

Deste modo, e apoiado numa vasta equipa de trabalho composta por jornalistas, colunistas e especialistas em multimédia, design, grafismo, Marketing e Relações Públicas, o Grupo SH avançou com a criação de um Órgão de Comunicação Social, o Jornal IMPRESSO, editado em papel e complementado com a versão digital IMPRESSOonline, e, ainda, com a criação de dois Portais: Moçambique Hoje e Angola Hoje.

Ao mesmo tempo que se avançou na área da Comunicação Social, foi criado um gabinete dedicado à Assessoria de Imprensa e Apoio a Eventos, no qual, de forma exclusiva e personalizada, se atenta às necessidades mais profundas dos clientes, nomeadamente ao nível da imagem e comunicação com o exterior, por forma a que as suas ações se transformem em casos de sucesso, publicamente reconhecidos. ■

## ■ “Europoupança” da McDonald’s® com João Manzarra



João Manzarra é o novo rosto da plataforma “Europoupança” da McDonald’s®. Sob o lema “Na McDonald’s um euro vale mais”, o apresentador dá a cara pela campanha que estreia esta semana em televisão. João Manzarra é o protagonista dos filmes publicitários, cujo estilo é semelhante aos “apanhados” com câmara oculta, vestindo a pele de um rapaz que valoriza o que consegue obter com o seu dinheiro e tenta passar a ideia de que, como na McDonald’s tem acesso a ofertas tão interessantes por apenas um euro, também o poderia ter noutras situações do quotidiano.

Através da associação ao humor e com uma abordagem irreverente, pretende-se reforçar a percepção de valor que a plataforma “Europoupança” proporciona, num registo adaptado, sobretudo, aos jovens adultos. A comparação não é mais do que uma situação fictícia, dado que os produtos e serviços em causa custam, na realidade, mais do que um euro. Todavia, João Manzarra procura reduzir o produto ou serviço a ser prestado, de modo a conseguir adquiri-lo por esse montante.

A percepção de valor resulta, igualmente, reforçada através do cuidado colocado na apresentação visual dos produtos tanto no restaurante, como outdoors e televisão - com uma reformulação gráfica que visa demonstrar que as dez ofertas presentes possuem a mesma qualidade que o resto do portfólio da McDonald’s, a um preço mais apelativo.

Com arranque a 24 de Janeiro, a campanha marca presença na televisão, rádio, outdoor, on-line, cinema e materiais de ponto de venda, bem como acções de comunicação interna, exclusivas para os colaboradores dos restaurantes. Posteriormente, passará ainda pelas redes sociais, com uma página no Facebook e vídeos interactivos exclusivos do João Manzarra, com criatividade da Fullsix Portugal.

Os spots televisivos (30 segundos), desenvolvidos em Portugal, têm a criatividade da TBWA\|LISBOA e produção da ShowOff, estando o plano de meios a cargo da OMD. A

campanha tem ainda uma versão específica para cinema, um filme de 45 segundos, que será exibido nos cinemas da rede ZON Lusomundo.

Depois de Rui Unas e Simão Sabrosa, com a associação a João Manzarra, a McDonald’s Portugal pretende promover a ligação emocional com a marca, bem como reforçar a oferta de valor da plataforma “Europoupança” que conta, este ano, com três novos produtos - a Tosta Mista, a Sopa e o Fruit & Yogurt Grego - passando a totalizar dez opções a um euro cada.

> *Declarações de António Filipe, Director de Comunicação e Marketing da McDonald’s Portugal:*

“Através da campanha ‘Europoupança’, pretendemos criar o máximo de envolvimento com os jovens adultos, e cremos que o João Manzarra irá, certamente, contribuir para este objectivo. Recriámos situações urbanas, inerentes ao quotidiano dos jovens portugueses - utilizando o humor e uma abordagem irreverente - fazendo o contraponto entre o valor de uma oferta na campanha ‘Europoupança’ (um euro) e o custo de outros bens e serviços. Para além dos filmes para televisão, que irão ter um factor extra de interesse pela presença de finais alternativos, investimos ainda em comunicação em diversos meios, incluindo nas redes sociais, estas com conteúdos exclusivos e interactivos”.

### **Sobre a Plataforma Europoupança da McDonald’s:**

A plataforma “Europoupança”, criada em 2003, acompanha as tendências e preferências dos consumidores, em particular dos jovens adultos, com o objectivo de proporcionar uma oferta relevante, a um preço apelativo com a qualidade de sempre McDonald’s. ■





## ■ 5ÀSEC COMPRA MASTERFRANCHISE NO BRASIL



O Grupo 5àSec acaba de adquirir o Master Franchisado 5àSec Brasil no âmbito da estratégia de desenvolvimento internacional da marca definida para os próximos anos.

A operação beneficia do elevado ritmo de crescimento do

Brasil, cuja economia é considerada a mais forte da América do Sul, tendo o seu Produto Interno Bruto (PIB) crescido 6,7% no terceiro trimestre deste ano face ao período homólogo de 2009.

A aquisição segue a linha de outras operações recentes, como a compra das 10 lojas da rede Drynette e das 13 lojas da marca Shop and Clean, na Suíça, e a assinatura de contratos de Master Franchise na Índia e Egito.

Na sequência da operação, Nelcindo Nascimento, responsável pela introdução da 5èSec no Brasil, entrou para a estrutura accionista do Grupo e passou a ocupar um lugar no seu Comité Directivo. ■

## ■ FIDUCIAL consolida liderança nacional com crescimento de 13% em 2010



A FIDUCIAL, líder em Portugal nos serviços de Consultoria, Contabilidade e Apoio à Gestão, aumentou o seu volume de negócios em 13 por cento no ano de 2010, tendo fechado o ano com 5,7 milhões de euros em termos consolidados. Estes números vêm confirmar o crescimento e consolidação da rede ao longo dos últimos anos, e mostram que apesar da crise nacional as suas unidades continuam a crescer a nível local e a aumentar a sua facturação.

Segundo Ilídio Faria, director nacional da FIDUCIAL, o ano de «2010 foi um dos mais difíceis que a marca enfrentou nos seus 12 anos em Portugal, devido às profundas alterações legais e fiscais que entraram em vigor, como a introdução do Sistema de Normalização Contabilística (SNC) e do Relatório Único, bem como da mudança nas taxas de IVA e IRS».

Ilídio Faria acrescenta que «2011 não vai ser fácil», pois começou novamente com a alteração do IVA e com a introdução do Novo Código Contributivo. Mas, segundo o Director da FIDUCIAL, «são estas ameaças que nos fazem

mais fortes, pois encaramos as mesmas como oportunidades, que depois se traduzem em resultados».

Em 2011 a marca prevê novamente um forte crescimento a nível do aumento do volume de negócios, pois toda a rede nacional está dotada de conhecimentos e ferramentas de gestão que possibilitam fornecer a todos os clientes informação financeira de forma oportuna e em tempo real, para que lhes seja possível tomar decisões de gestão de forma fundamentada e rápida.

Ainda em 2011 a FIDUCIAL vai apostar no segmento das empresas recém-constituídas, preparando-se para lançar um novo serviço, o FIDUCIAL Start-Up, em parceria com a empresa líder de mercado em software de gestão. Para Lurdes Laranjeira, Marketing Manager da marca, «este serviço destina-se a empresas em início de vida e tem como principal finalidade prevenir e reduzir a “mortalidade empresarial” durante os primeiros anos de vida, a qual é muito elevada». Segundo dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), cerca de 30% das empresas recém-constituídas, com um ou mais trabalhadores, morrem durante o primeiro ano de actividade, aumentando esse número para 50% no decorrer do segundo ano de actividade.

Relembre-se que a missão da FIDUCIAL é transformar o mundo dos negócios através de consultoria de gestão e desenvolvimento de líderes, contribuindo para a evolução da sociedade através do desenvolvimento das empresas. ■



## IDEAL Electricista

Tel. 220 128 045  
FAX. 220 149 740  
geral@idealelectricista.pt  
www.idealelectricista.pt

### UM FRANCHISING COM ELEVADA RENTABILIDADE E CRESCIMENTO

O Franchising da IDEAL Electricista, é uma oportunidade de negócio única, oferecendo um serviço revolucionário em Portugal. Trata-se da única rede forte nacional, que oferece um serviço usualmente difícil de encontrar com qualidade e sistema profissional.

A IDEAL disponibiliza um conjunto de serviços largos dirigidos a empresas e residenciais, desde novas instalações eléctricas, alterações de instalações, reparação de componentes eléctricos, quadros de electricidade, iluminação, instalação de componentes eléctricos, até a manutenção eléctrica a lojas e condomínios.

Num mercado residencial e empresarial cada vez mais exigente, a IDEAL apresenta soluções de assistência 24h e ao domicílio, com técnicos profissionais e especializados.



## PULSAZIONE

Tel. 211 957 124  
FAX. 211 957 123  
info@pulsazione.pt  
www.pulsazione.pt

### A BELEZA É DE TODOS! UM NOVO CONCEITO. UMA VISÃO PRÓXIMA, SIMPLES E ACESSÍVEL DA BELEZA ÀS PESSOAS.

Inspirado no modelo de beleza dos anos 50, o estilo Pulsazione liberta cor e sensualidade. O seu simbolismo é perceptível de igual forma nos diferentes meios socio-económicos e geracionais, assumindo um modelo característico que fortalece a personalidade e a consistência da marca. Com uma comunicação distinta face à concorrência, caracterizada por uma imagem marcadamente mais alegre e colorida, que desperta atenção e interesse, acentuada por uma atractiva paleta cromática e marcada por uma sensualidade estilo vintage (retro) a Pulsazione assume um posicionamento singular no mercado que tem como base uma abordagem universal sustentada na mensagem: "A beleza é de todos".

#### MODALIDADES DE FRANQUIA EM REGIME "CHAVE NA MÃO"

**Mod. I - Fotodepilação: 25.000€ / Royalties 280€ / Tx. Pub. 100€**  
**Mod. II - Fotodepilação + Cavitação + Pressoterapia: 35.000€ / Royalties 450€ / Tx. Pub. 100€**  
**Mod. III - Fotodepilação + Cavitação + Pressoterapia + Radiofrequência: 45.000€ / Royalties 500€ / Tx. Pub. 100€**



## IDEAL Canalizador

Tel. 220 128 045  
FAX. 220 149 740  
geral@idealcanalizador.pt  
www.idealcanalizador.pt

### A IDEAL TROUXE INOVAÇÃO AO MERCADO, COM ALTA RENTABILIDADE

O Franchising da IDEAL Canalizador, é uma oportunidade de negócio única, oferecendo um serviço revolucionário em Portugal. Trata-se da única rede a nível nacional, que oferece um serviço usualmente difícil de encontrar com qualidade e sistema profissional.

#### MUITO MAIS QUE APENAS CANALIZAÇÃO:

As áreas que prestamos serviços são:

- Serviços de Canalização - Instalação, Reparação e Manutenção.
- Sistemas de Rega Automática - Instalação, Reparação e Manutenção
- Remediações de Casas de Banho (asseguradas pelo master com elevadas rentabilidades para o franchisado)
- Mini obras ultra-rápidas (asseguradas pelo master com elevadas rentabilidades para o franchisado)



## TWINTOP

Tel. 0034 957 325 456  
FAX. 0034 957 325 730  
twintop@twintop.es  
www.twintop.es

### Conciliamos ecologia e soluções profissionais

Twintop é a empresa líder em limpeza ecológica sem água e cuidado estético de veículos. Desde 1996 está presente no mercado alemão, o mais exigente e especializado no sector motor, afins e derivados. Todos os produtos Twintop são dotados de um altíssimo nível de qualidade, obtendo óptimos resultados e o nosso sistema de trabalho alcançou um alto grau de profissionalização.

- Mínimo investimento inicial
- Qualidade profissional em todos os produtos
- Formação continua em novas especializações
- Ampla experiência no sector
- Sistema de trabalho e organizativo comprovado
- Investimento fácil de amortizar e rentabilizar
- Sistema ecológico com projecção de futuro a curto prazo
- Serviço a domicílio, o tempo dos nossos clientes vale ouro



## 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.



## 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



## 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.





## OPTICAL LOW COST

Tel. 244 560 089 / 919 344 735  
FAX. 244 838 041  
info@optical-lowcost.eu  
optical-lowcost.eu

### "Optical Low Cost" revoluciona o mundo da Óptica!

O franchising "Optical Low Cost" é considerado como uma 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 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.



## CLIMA 3

Tel. 244 829 260  
FAX 244 829 261  
E-MAIL bruno@clima3.pt  
WEB www.clima3.pt

A CLIMA3 é especialista em climatização e energias renováveis, exercendo a sua actividade a nível nacional desde 2006.

A marca especializou-se principalmente no sector do ar condicionado, possuindo uma larga centenas de clientes, particulares e empresariais, onde realiza actividades de instalação e manutenção preventiva de ar condicionado.

Cada vez mais se nota um crescimento de empresas certificadas em Qualidade ou com departamentos de produção e todos esses requisitos obrigam a que, todo o seu equipamento tenha um acompanhamento de manutenção e/ou assistência por um técnico devidamente credenciado. Nesse campo a CLIMA3 tem a resposta para o cliente.

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

Os franchisados CLIMA3 terão conhecimentos técnicos e comerciais para a correcta orçamentação de sistemas de climatização e renováveis, bem como para a instalação dos mesmos.



## illiCO Obras

Tel. 218 514 270  
franchising@illico.pt  
www.illico.pt

A mediação de obras 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 fazerem obras de construção ou remodelação com empresas credíveis, a preços justos e com o mínimo de inconvenientes. Este conceito foi trazido de França por Camilo Costa, depois de ter sentido por diversas vezes dificuldade em encontrar empresas de construção credíveis. Com o apoio de Nuno Venceslau, seu sócio e amigo, trouxe o conceito illiCO Obras para o nosso país, com o objectivo de ajudar os portugueses a remodelarem ou construírem o seu espaço de habitação ou de trabalho.

### A actividade de mediação de obras processa-se da seguinte forma:

Procurar e seleccionar empresas de construção;  
Em função do pedido do cliente, apresentar as empresas adequadas;  
Apresentar os orçamentos aos clientes;  
Realizar um inquérito de satisfação após terminadas as obras.



## BETTER LIFE

Tel. 210 999 321 / 961 010 751  
franchising@better-life.pt  
www.better-life.pt

A Better Life proporciona cuidados personalizados e apoio nas actividades da vida diária a todos aqueles que, embora com dificuldades ou dependências, pretendem permanecer no domicílio, permitindo que continuem a conviver com a família e amigos no seu meio habitual. Temos por objectivo contribuir para o equilíbrio físico e psicológico dos nossos clientes, promovendo a sua auto-estima e qualidade de vida.

O conceito Better Life nasceu da constatação do crescimento das necessidades de cuidados no domicílio a pessoas idosas e dependentes, resultantes quer do envelhecimento da população, quer da disponibilidade limitada daqueles que pretendem manter um acompanhamento próximo dos seus familiares.

A Better Life é uma empresa portuguesa que junta os conhecimentos e experiência de mais de 20 anos de tratamento e acompanhamento de pessoas dependentes com processos rigorosos de gestão do negócio.

Os serviços Better Life incluem desde a higiene pessoal, acompanhamento, fisioterapia, enfermagem, apoio à alimentação, tratamento de roupa, venda ou aluguer de material geriátrico, entre outros, podendo ser prestados quer de uma forma pontual até um acompanhamento permanente de 24 horas por dia e 365 dias por ano.



## HOUSE SHINE

Tel. 220 189 522  
FAX 220 149 740  
antonio.candido@housesshine.pt  
www.housesshine.pt

Limpeza é um serviço imprescindível e trata-se de um mercado em constante crescimento, onde a crise não chega, muito pelo contrário, cria sim novas oportunidades de negócio.

O Sucesso do conceito único House Shine assenta numa forte estratégia de marketing e gestão, crescendo de forma contínua, sólida e exponencial.

Na House Shine actuamos com máximo rigor e possuímos a gama de serviços mais alargada do mercado, proporcionando máxima satisfação aos nossos clientes e maior retorno financeiro aos nossos franchisados.

Assumimos com os nossos franchisados um compromisso de parceria total e apostamos forte na formação e no planeamento, de forma a assegurar o Sucesso dos nossos Franchisados, que também é o nosso.

Em resumo somos um conceito nacional de sucesso, com forte imagem, reduzido investimento, baixo risco, actuando num mercado em grande crescimento.

Procuramos pessoas com vontade de vencer, elevada maturidade e que compreendam o valor do serviço ao cliente.



## InforEco

Tel. 808 20 27 60  
FAX 252 916 512  
geral@inforeco.pt  
www.inforeco.pt

Com o aumento da procura dos consumíveis reciclados, o negócio da venda de tinteiros e toners para impressoras tem tido uma rápida expansão. Se está à procura de um negócio simples, com altas possibilidades de sucesso, esta poderá ser a sua melhor aposta. Tendo por mercado alvo o consumidor final e empresas, a InforEco propõe um franchising inovador e simplificado.

Um novo conceito que o ajudará a implantar a sua empresa. Por quê gastar tempo e muito dinheiro a comprar máquinas, a receber formação, a pedir licenciamentos para a actividade (DL n.º 178/2006), quando poderá apenas dedicar tempo àquilo que realmente interessa: fazer novos clientes?

Por estas e outras razões, veja como poderá de forma rápida, fácil e com custos mais reduzidos abrir o seu franchising com a InforEco.



## 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.



## 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.