

GANHE COM EDUCAÇÃO VOLTADA PARA A CLASSE C

www.revistaonline.com.br

MEU PRÓPRIO



ISSN 1677-5163
9 1771677 516002 00137

NEGÓCIO

Ano 11 | nº 137 | R\$ 9,50

BELEZA

Opoi tuidades para faturar mais de R\$ 50 mil por mês

DE OLHO NOS TRIBUTOS
Saiba pagar menos nas diferentes etapas do empreendimento

AUTOESCOLA
Dá para lucrar até R\$ 20 mil mensalmente

VEGANO: APOSTA CERTA!
São mais de 20 milhões de consumidores fiéis e carentes de produtos

AUMENTE SUA RENDA

COM UM NEGÓCIO PARALELO
A ALTERNATIVA É A MAIS SEGURA PARA TER SUCESSO

FRANQUIA DE PUBLICIDADE
No interior do País, as chances de crescimento chegam a 300%

SUSTENTABILIDADE DÁ DINHEIRO
Sem investir um centavo, empresário consegue ganhar mais de R\$ 1 milhão

Cristiane Prata abriu um blog e triplicou seus ganhos

Rubens Ignácio aderiu ao franchising e hoje contabiliza R\$ 40 mil mensais

Robson Inga é gerente comercial de shopping e soma, ao seu salário, mais R\$ 12 mil

INTERIOR NA MIRA DA PROPAGANDA

NO SISTEMA DE FRANCHISING CRESCEM AS OPÇÕES DE BANDEIRAS COM FOCO EM MÍDIAS E FORMAS DIFERENCIADAS DE DIVULGAR UMA EMPRESA. CONFIRA ALGUMAS OPÇÕES E A EXPERIÊNCIA DE QUEM INVESTE NA ÁREA

Márcio Souza

Dentro do sistema de franquias, um nicho que vem se destacando é o dos negócios com foco no marketing e em novas mídias para publicidade. Dados de 2012 da Associação Brasileira de Franchising (ABF) revelam que as franquias de comunicação cresceram 32,5% e responderam por um faturamento perto de R\$ 1 bilhão. Muitas dessas

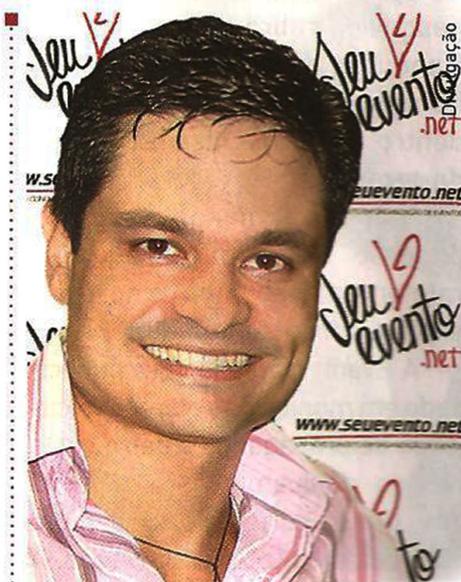
bandeiras têm registrado esse bom desempenho especialmente em cidades do Interior do País, onde a adoção de novas mídias, por exemplo, acenam, particularmente, com bons resultados.

A franquia Seu Evento é uma das que vêm expandindo de olho no interior do Brasil. Das 30 unidades franqueadas, 19 estão localizadas fora das capitais, ou seja, 63% do total. A proposta da rede é oferecer a seu parceiro um site próprio, no qual ele possa comercializar espaço para anúncios de empresas com foco em festa de aniversário, casamento, batizado ou qualquer outro tipo de evento. Para o anunciante, a vantagem é integrar um site que tem a proposta de servir como um consultor para quem pensa em organizar algum evento e procura os mais diversos tipos de fornecedores em sua região.

“A Seu Evento é uma espécie de vitrine para os fornecedores do ramo de festas. Trabalhamos como consultores”, explica Milton Torres, franqueado de Piracicaba (SP), que, em 2010, largou o emprego na área de marketing para ter o seu negócio próprio.

Cada unidade da marca tem um site próprio, onde é possível encontrar tudo o que é necessário para a realização de uma festa, uma reunião ou mesmo uma palestra na sua região de atuação.

De lá para cá, a sua unidade vem crescendo ano após ano. Torres conta que no seu primeiro ano à frente do Seu Evento ele fechou 30 contratos, entre fotógrafos, bufês, ateliês, doceiras, entre outros. Hoje, são 140 clientes ativos, o que representa um crescimento de mais de 300% em pouco mais de três anos. “Havia uma carência muito gran-



Milton Torres, franqueado do **Seu Evento**, em Piracicaba (SP), cresceu 300% nos três anos de atividade de sua unidade.

O sistema de franquia no Brasil cresceu 6,7% em 2013 e respondeu por um faturamento de R\$ 325 bilhões

Fonte: Associação Brasileira de Franchising (ABF)

“Quem precisava organizar uma festa tinha de sair procurando em vários lugares os contatos de fornecedores de serviços e produtos. Reunimos tudo no nosso site e isso facilitou muito. Com a forte divulgação da franquia em todo o Brasil, os resultados para os nossos primeiros clientes apareceram rápido e isso foi trazendo mais interessados”

Milton Torres

de na cidade. Quem precisava organizar uma festa tinha de sair procurando em vários lugares os contatos de fornecedores de serviços e produtos. Reunimos tudo no nosso site e isso facilitou muito. Com a forte divulgação da franquia em todo o Brasil, os resultados para os nossos primeiros clientes apareceram rápido e isso foi trazendo mais interessados”, conta Torres.

Ele diz que outro motivo para os bons números é a gama de serviços com preços acessíveis que oferece aos clientes. O fornecedor que assina um contrato com a Seu Evento ganha um site para expor seus serviços. “Toda vez que alguém entrar no site da franquia em busca de um profissional do ramo na região de Piracicaba, por exemplo, encontra o banner dos fornecedores da localidade em destaque, com redirecionamento para o site próprio de cada um”, explica Torres.

A criação do site dos anunciantes (fornecedores de serviços para festas) é feita pelo franqueado, que treina o proprietário do endereço a continuar operando o endereço e atualizando a ferramenta. Assim, ele tem acesso ao número de visitas que obtém e pode consultar outras informações importantes por meio do Google Analytics. “Isso gera confiança na investida, que não pode ter resultados maquiados, já que o relatório com o fluxo de visitas

no site é independente. Essa facilidade para medir o resultado do investimento no anúncio é um diferencial importante”, comenta o franqueado.

A flexibilidade com relação à negociação dos contratos também somou pontos a favor do Seu Evento quando Torres resolveu abrir seu negócio próprio. Ele diz que pode negociar diretamente com o seu cliente a duração do contrato, os valores, o pacote de serviços contratados, entre outros detalhes. “Isso é bom porque não deixa o negócio engessado. O porte dos fornecedores nesse ramo varia muito e o valor que cada um tem para investir com propaganda também”, comenta o empreendedor. Há opções de pacotes básicos anuais ao custo de R\$ 900 (R\$ 75 mensais), mas também há pacotes mais completos, para clientes que querem um destaque maior no site ou até contratar um serviço de e-mail marketing, por exemplo, que pode chegar a R\$ 450 por mês.

Torres iniciou o negócio trabalhando sozinho e em sua casa. Hoje, tem um escritório próprio e já conta com um funcionário, que o ajuda na prospecção de novos clientes. “A parte mais complicada é a mão de obra mesmo, que está difícil em todos os segmentos. Encontrar uma pessoa competente e disposta a enfrentar desafios nem sempre é fácil, mas a franquia também

ajuda nesse sentido e conta com um psicólogo para apoiar a contratação”, diz Torres.