



## RECOMENDAÇÕES IMPORTANTES

**LEMBRE-SE** - Na hora de investir em uma Franquia, você deverá fazer uma **Auto Avaliação**, para descobrir se você preenche as condições básicas para o negócio.

**AFINIDADE COM O RAMO** - Feche negócio apenas se gostar do ramo, ou tiver alguma sinergia com ele. Quem trabalha satisfeito atinge seus objetivos com mais facilidade e tem mais energia para solucionar problemas.

**PONTO** - Faça a escolha de acordo com a orientação do Franqueador, mas na medida de suas possibilidades, prefira sempre a melhor localização.

**CAPACIDADE DE TRABALHAR EM EQUIPE** - Para ser um Franqueado bem sucedido, você deverá seguir a orientação do Franqueador, treinar colaboradores e relacionar-se bem com clientes e fornecedores.

**RESERVA DE CAPITAL** - Além do capital necessário para montar sua unidade, você deverá manter uma reserva financeira de no mínimo 10% do capital investido.

## AUTO AVALIAÇÃO

1. Você está realmente preparado para abrir mão de parte de sua liberdade, e iniciar um trabalho seguindo padrões pré-estabelecidos e normas específicas, definidas pelo Franqueador, objetivando dessa forma aproveitar as vantagens oferecidas pelo Sistema Franchising?
2. Você tem realmente tem habilidade para relacionar-se com um Franqueador, com seus consultores?
3. Dirigir uma loja de scooters é uma atividade que realmente lhe trará felicidade satisfação pessoal?
4. Você esta pronto para dedicar grande parte de seu tempo, recursos e energia para implementar esse negocio?
5. Você tem certeza de que está apto para encarar o desafio de estar no comando de seu próprio negócio?
6. Sua família está envolvida nessa decisão, e disposta a lhe proporcionar o apoio e a compreensão necessária ao inicio de um novo negócio?
7. Sua atitude é positiva e sua auto confiança é forte o suficiente para superar as dificuldades iniciais?
8. Você tem determinação suficiente para lutar por seu negócio e torná-lo um Sucesso?
9. Você está preparado para buscar oportunidades que os nichos de negócio, a globalização e o mercado internacional oferecem e compreende a natureza das Scooters comercializadas?
10. O capital que dispõe para investir no negócio, é suficiente, e não colocará em risco a saúde financeira de sua família?

## OS 5 ERROS MAIS COMUNS COMETIDOS POR FRANQUEADOS

### **ERRO 01 - CAPITAL INSUFICIENTE**

O grande desafio encontrado pela maioria dos candidatos a franqueado é reunir o capital necessário para implantação e operação do negócio. Pode parecer estranho e utópico, mas para que um franqueado inicie seu negócio com segurança, a recomendação é que o candidato a franqueado, possua uma reserva de pelo menos três vezes o valor necessário para instalar o negócio, principalmente, para se proteger de períodos de eventuais crises . Num primeiro momento, o candidato a franqueado analisa apenas o capital necessário para montagem e instalação da unidade, e acaba inaugurando o novo negócio completamente descapitalizado.

Essa atitude, normalmente, provoca sérios problemas no caixa, que muitas vezes exige valores adicionais para pagamento de insumos, fornecedores, colaboradores, etc.

### **ERRO 02 - SUBESTIMAR VENDAS**

Outro erro muito comum cometido por franqueados, é subestimar a importância das vendas. Talvez a palavra "subestimar" não seja a mais adequada, mas o que acontece é que existe uma tendência do franqueado em deixar para pensar as vendas num segundo momento.



Na realidade, as vendas devem ser pensadas e analisadas no primeiro momento. Deve-se lembrar que não basta ter um excelente produto/serviço, preços competitivos e prazos de pagamento atrativos, se não existir o elo de ligação com o consumidor final. É essencial, que anteriormente ao fechamento do negócio franquia, o candidato analise a força de venda que terá esse produto/serviço. Se existe demanda acumulada, quais as condições oferecidas pela concorrência, qual a expectativa do consumidor, e principalmente, como contratar e treinar a equipe de vendas.

### **ERRO 03 - MITO DO SUCESSO GARANTIDA**

É muito comum no mundo do franchising a idéia de que investir numa franquia é garantia de sucesso imediato. A experiência nos mostra que esse é um conceito completamente equivocado. Certamente as chances de sucesso numa franquia são maximizadas, se comparadas ao negócio independente. Isso se deve a todo know how adquirido pela franqueadora e repassado ao franqueado.

“A função do franqueador é tirar as pedras do caminho do franqueado.”

Qualquer que seja o negócio, independente ou franquia, não anda sozinho. Infelizmente, alguns candidatos a empreendedor só percebem essa realidade muito tarde, depois de fechar as portas do negócio. A equivocada certeza de que o sucesso do empreendimento estava garantido, leva franqueados a não atribuir o grau de importância que o novo negócio necessita. É comum adquirir uma franquia e delegar a condução do negócio a outras pessoas.

Por isso as franquias de sucesso são aquelas em que o franqueado se envolve e se compromete com o negócio. Algumas franqueadoras obrigam, por força contratual, que o próprio franqueado execute a gestão de sua unidade, ou então, a unidade será gerida por um funcionário aprovado pela franqueadora.

### **ERRO 04 - ALTERAR AS CARACTERÍSTICAS DO NEGÓCIO**

É muito natural que o candidato a franqueado, ao tomar sua decisão, opte por um negócio no qual já possua alguma experiência. Na maioria dos casos, isso costuma gerar conflitos com a franqueadora. O novo franqueado “experiente” é resistente a seguir métodos e padrões impostos pela franqueadora. O primeiro conflito normalmente ocorre durante o treinamento inicial, momento em que o franqueado “experiente” oferece resistência, uma vez que ele “sabe tudo”.

À partir disso, ele passará a questionar outros aspectos, como padrões de identidade visual, métodos e procedimentos. Alguns franqueadores, preocupados com o relacionamento com o franqueado, acabam por aceitar esses questionamentos. Nesse momento, o erro é duplo, cometido por ambos os lados. O franqueador responsável, não permite que se altere as características de seu produto/serviço, e exige que o novo franqueado participe do treinamento inicial. Independente da experiência anterior do franqueado, o negócio ao qual ele está investindo, é sucesso por trazer características exclusivas e métodos próprios.

Portanto, é uma ignorância o empreendedor investir seu capital em uma franquia, se pretende trabalhar à sua maneira, seria melhor optar por um negócio próprio. Da mesma forma, a franqueadora deve tratar a questão do treinamento inicial, como imprescindível, pois é dessa forma que o novo franqueado e seus colaboradores terão oportunidade de além de aprender e conhecer os métodos da franqueadora, entrar no “clima” da empresa, sentir o “tesão” do negócio.

### **ERRO 05 - LOCALIZAÇÃO INADEQUADA**

A localização inadequada continua sendo o mortal para qualquer novo negócio. Normalmente, o franqueado investe grande parte de seu capital, em reformas para adequação do imóvel e nas suas instalações. A necessidade de mudança de endereço, devido a uma escolha errônea, gera prejuízos muitas vezes fatais.

Preocupados em não errar na localização, alguns candidatos a franqueado optam por instalar seu negócio em shoppings de grande movimento. Dessa forma, ele estaria, teoricamente, garantindo fluxo ao novo negócio. Realmente, os shoppings costumam oferecer esse movimento de pessoas, porém, é muito importante pesquisar se existe demanda para esse novo negócio, nesse local. Outro ponto a ser analisado com muito cuidado é o custo dessa unidade. Nessa nova equação, entra como um fator de destaque: Os Hipermercados!



# FRANQUIAS SCOOTERS PREMIUM

---

Que se apresentam como uma grande opção de custos, localização, visualização, e evitando-se gastos com segurança contratada etc...em relação a uma loja de rua e Shoppings ( quem tem altos custos). Sem falar que nos Hipermercados ( Extra, Pão de Açúcar, Carrefour, Sams Club, Makro, Wall Mart etc..) já existem contratos de locação para pouco tempo de permanência, uma vez que a atividade de locação de lojas é considerada uma atividade extra para a atividade principal de comércio de produtos alimentícios, eletro-eletrônico e vestuário.

É certo que uma unidade em Hipermercado tem uma localização inovadora e vem sendo bem aceito por centros automotivos de serviços e loja de automóveis, devido a visibilidade ao negócio. Um ponto com pouca visibilidade, por outro lado irá requerer um investimento maior em mídia. A conclusão é que tanto um como outro, acarretam custos portanto, faça suas contas antes de iniciar qualquer projeto e apresente para a franqueadora analisar.

Parabéns futuro Empreendedor! Se você chegou até aqui, e porque está realmente empenhado em se dedicar numa atividade Empresarial com a Scooters Premium.

O próximo passo agora é imprimir essa carta, assinar ao final, e escanear para que possa ser enviado por email para a Scooters Premium. A assinatura aqui não configura nenhuma documento oficial de aceite de nosso negócio, mas trata-se apenas de uma etapa para a nossa análise de propostas, considerando que os itens acima já foram considerados por sua parte.

Atenciosamente,

**Diretoria Scooters Premium**

---

**Assinatura acima**

**Nome Completo:**

**RG:**

**CPF:**