

03.03.2011 | 08:00

Compartilhe:

- o [twitter](#)
- o [orkut](#)
- o [facebook](#)

+

[Delicious](#)[Windows live](#)[MySpace](#)[Blogger](#)[Digg](#)[Buzz](#)

Investimento menor

Empresárias ressaltam as vantagens das microfranquias

Franqueados e franqueadores encontram apoio em soluções oferecidas pelo Sebrae

Mariana Flores

Like

2

- o [download](#)
- o

Bernardo Rebello



Sônia Maria empreende em área com a qual se identifica

Brasília - Franquias de baixo investimento, que custam até R\$ 50 mil, se tornam opção para empreendedores que querem abrir o próprio negócio, mas também para os que querem expandir suas empresas sem tirar um grande investimento do próprio caixa. Projetos do [Sebrae](#) ajudam empresários que querem abrir uma franquia e os que querem franquear suas marcas.

Para quem quer se tornar um franqueado, a instituição oferece um [conjunto de soluções](#) que engloba uma palestra de duas horas, um workshop de quatro horas e um curso de 16 horas. O produto será relançado nos próximos meses. Também neste semestre o Sebrae lança novo produto: o [Projeto Franqueador](#), para ajudar microempresas a dar suporte a seus franqueados.

Manicure

As franquias foram a forma encontrada pela cearense Renata Ingold Boudon para multiplicar sua ideia. Dona do Disk Manicure, ela abriu o negócio em Fortaleza há três anos e faz cinco meses começou a vender as franquias. A empresa, que oferece o serviço de manicure e pedicure no domicílio da cliente, abriu quatro unidades em cidades diferentes: Rio de Janeiro, Manaus, Teresina e Salvador. Mesmo com faturamento inferior a R\$ 240 mil por ano, ela encontrou no sistema de franchising uma forma de expandir sem precisar de investimentos volumosos.

“Tive a ideia porque não gostava de ir ao salão e um dia percebi que faltava esse serviço no Brasil. Com o passar do tempo, notei que agradava muito e que havia mercado para crescer. Então, achei que o melhor era franquear. Formatei o modelo e estamos expandindo”, conta Renata. O início não é fácil, ressalva. “Precisamos ter uma estrutura, fazer o acompanhamento, fornecer material e divulgar o serviço, entre outras funções. O franqueado se apóia na gente”, conta.

Ensino

Na outra ponta do negócio, foi justamente a possibilidade de contar com o suporte da estrutura oferecida pela franqueadora que levou a empresária brasiliense Sônia Maria Rosa Grande a abrir uma franquia ao invés de iniciar um negócio do zero. Há 17 anos, Sônia abriu uma franquia da rede de ensino Kumon, que utiliza um método de ensino individualizado e busca formar autodidatas.

Ela aconselha que mesmo optando por uma franquia, o empreendedor deve escolher uma área de atuação que goste. “Meus filhos estudavam na escola e eu gostava muito do método. Quando pensei em abrir uma empresa, não tive dúvidas. É bom porque tenho um empreendimento de grande porte por trás me assessorando e dando suporte, fornecendo um material de primeira linha. Acho que por isso tive o retorno tão rapidamente”, conta. Com 1,7 mil unidades em todo o país, o grupo Kumon cobra em torno de R\$ 11 mil de investimento inicial do franqueado.

Dicas sobre franquias.

Serviço

Agência Sebrae de Notícias: (61) 3243-7851/ 3243-7852/ 8118-9821/ 9977-9529

Central de Relacionamento Sebrae: 0800 570 0800

www.agenciasebrae.com.br

twitter.com/sebrae

facebook.com/sebrae

Leia Mais:

Franquia, "Franquias de baixo investimento", "Projeto Franqueador"

Os textos veiculados pela Agência Sebrae de Notícias podem ser reproduzidos gratuitamente, apenas para fins jornalísticos, mediante a citação da agência. Para mais informações, os jornalistas devem telefonar para (61) 3243-7851 ou 3243-7852, no horário das 10h às 19h.

© 2002 - 2011 - Agência Sebrae de Notícias - ASN

Redação ASN

SGAS, Quadras 604/605, Módulos 30 e 31 - Asa Sul - Brasília – DF | CEP: 70.200-645 | Telefone: (61) 8118.9821, 3243.7851 ou 3243.7852

Para visualizar melhor este site,
utilize o Internet Explorer 8.0 ou Firefox 3.5.