

Quanto Ganha o Dono de Uma Franqueadora?

Neste artigo, exploraremos as diferentes fontes de remuneração que um empresário franqueador pode ter ao administrar uma rede de franquias. Entenda como estruturar a distribuição de lucros e otimizar suas receitas como dono de uma franqueadora.

 by Nova Era Estratégia





O que é uma franqueadora?

Uma franqueadora é uma empresa que possui o direito de usar uma marca, um modelo de negócio e um sistema de operação. O franqueador concede licença aos seus franqueados para operar um negócio sob a sua marca.

Franqueados pagam taxas e royalties ao franqueador.

O franqueador fornece aos seus franqueados treinamento, suporte e materiais de marketing. Eles também ajudam os franqueados a encontrar locais e abrir seus negócios.

Fontes de Remuneração do Franqueador



Taxa de Franquia Inicial

Essa taxa é paga uma única vez pelo franqueado ao adquirir a licença para operar a franquia.



Taxas de Marketing

Contribuições para fundos de marketing compartilhado, promovendo a marca da franquia.



Royalties

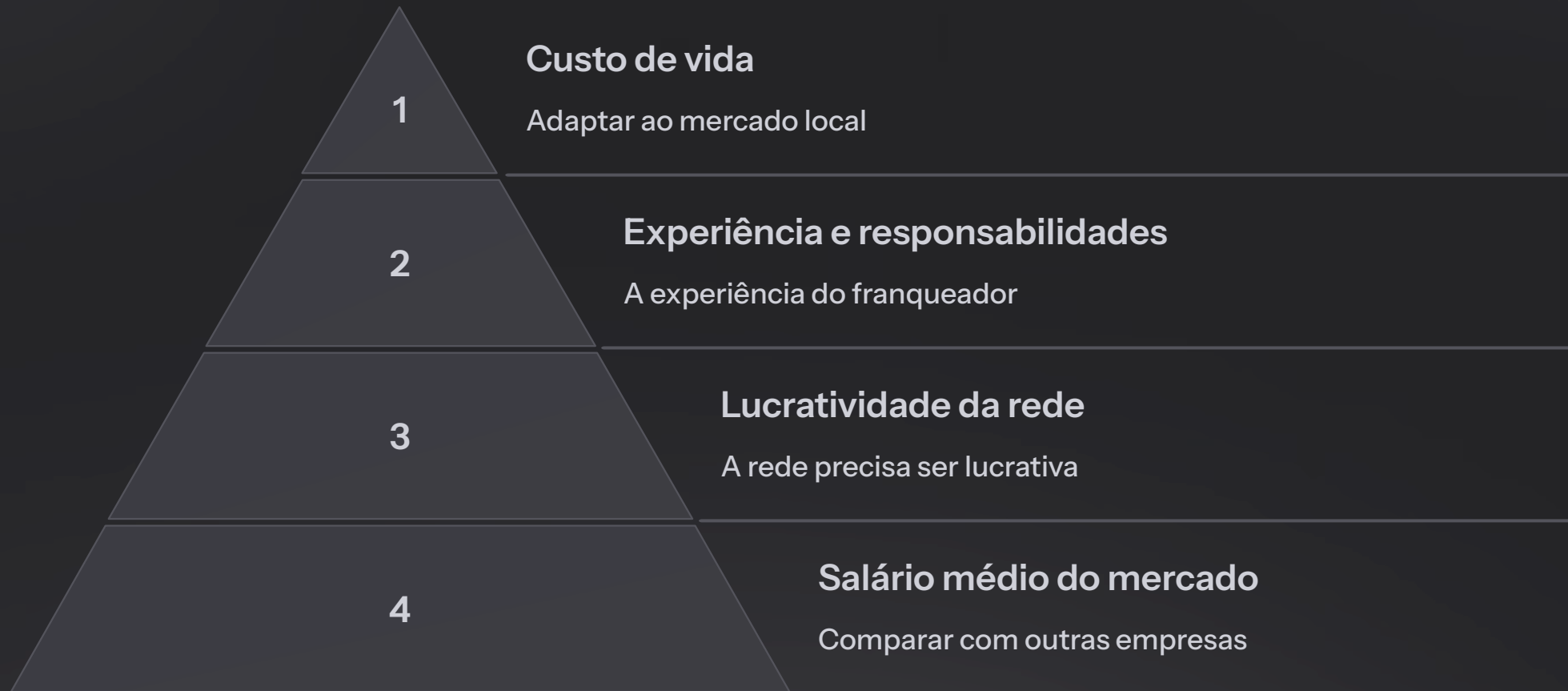
Pagamentos recorrentes, geralmente calculados como uma porcentagem do faturamento do franqueado.



Participação nos Lucros

O franqueador pode ter um acordo de participação nos lucros gerados pelos franqueados.

Pró-labore (Salário do Empresário)



O pró-labore é o salário que o franqueador recebe pela gestão da rede. É fundamental determinar um valor justo, levando em consideração diversos fatores, como o custo de vida na região, a experiência do franqueador, a lucratividade da rede, e o salário médio para cargos semelhantes no mercado.



Fatores que Influenciam o Pró-labore

1 Experiência e Responsabilidades

A experiência do franqueador na gestão de negócios e a complexidade da operação influenciam o valor do pró-labore.

2 Lucratividade da Rede

O pró-labore deve estar alinhado com a lucratividade da rede de franquias, garantindo a sustentabilidade do negócio.

3 Salário Médio do Mercado

O pró-labore deve ser competitivo com o mercado para atrair e reter talentos qualificados.

4 Custo de Vida

O custo de vida na região onde a franqueadora está localizada influencia o valor do pró-labore.



Royalties

1

Pagamento Recorrente

Os royalties são pagos mensalmente pelo franqueado ao franqueador, geralmente como uma porcentagem do faturamento bruto.

2

Fórmula de Cálculo

A fórmula para calcular os royalties pode variar de acordo com o contrato de franquia, mas normalmente é uma porcentagem fixa do faturamento.

3

Incentivo ao Desempenho

As royalties podem variar de acordo com o desempenho do franqueado, incentivando o sucesso e a lucratividade do negócio.

4

Fundos de Marketing

Parte dos royalties pode ser destinada a um fundo de marketing compartilhado, promovendo a marca da franquia.

Cálculo dos Royalties

1

Faturamento Bruto

O ponto de partida para o cálculo.

2

Taxa de Royalties

Definida no contrato de franquia.

3

Cálculo

Multiplique a taxa pelo faturamento.

4

Pagamento Mensal

O franqueado paga ao franqueador.

Os royalties são uma das principais fontes de receita para o franqueador. É importante que a taxa de royalties seja justa e competitiva, considerando o valor da marca, o suporte oferecido e o mercado. O cálculo deve ser transparente e fácil de entender para os franqueados.



Taxa de Franquia Inicial

1

Pagamento Único

A taxa de franquia inicial é um pagamento único que o franqueado faz ao adquirir a licença para operar a franquia.

2

Cobertura do Franqueador

A taxa inicial inclui os custos de desenvolvimento da marca, treinamento e suporte inicial ao franqueado.

3

Retorno sobre o Investimento

O franqueador utiliza a taxa para cobrir os custos de desenvolvimento e para gerar um retorno sobre o investimento na rede de franquias.



Receitas Adicionais

Serviços de Consultoria

O franqueador pode oferecer serviços de consultoria para seus franqueados. Isso pode incluir suporte em marketing, operações, gestão de pessoas e outros aspectos do negócio.

Treinamento Avançado

Oferecer cursos e workshops adicionais para franqueados, cobrando taxas por esses programas de aprimoramento.

Licenciamento de Produtos

Vender produtos ou serviços adicionais relacionados à marca da franquia, como uniformes, materiais de marketing ou softwares.

Eventos e Conferências

Organizar eventos e conferências para franqueados, cobrando taxas de inscrição para participação.

Participação nos Lucros

1

Ajuste do Contrato

Definir a porcentagem de participação nos lucros.

2

Cálculo Mensal

Baseado nos lucros do franqueado.

3

Pagamento Regular

Transferência mensal para o franqueador.

A participação nos lucros é um modelo em que o franqueador recebe uma parte dos lucros gerados pelos franqueados. Essa participação pode ser estabelecida como uma porcentagem fixa, variável, ou dependendo do desempenho do franqueado.

Essa estratégia incentiva o sucesso dos franqueados, pois o franqueador tem interesse direto em que os negócios prosperem.

Distribuição de Dividendos



Os dividendos são uma parte dos lucros da franqueadora que é distribuída aos acionistas. A decisão de distribuir dividendos e a porcentagem a ser distribuída são definidas pela administração da franqueadora, e normalmente são aprovadas em uma reunião de acionistas.

Venda de Ativos

1

Decisão Estratégica

A venda de ativos da franqueadora pode ser uma decisão estratégica para aumentar o capital, reestruturar o negócio ou sair do mercado.

2

Avaliação do Ativo

É essencial realizar uma avaliação justa do valor de mercado do ativo, considerando a lucratividade e o potencial de crescimento.

3

Processo de Venda

O franqueador pode optar por uma venda direta, um leilão público ou negociar com empresas interessadas em adquirir o negócio.

4

Transição Suave

É importante garantir uma transição suave para os franqueados, minimizando os impactos na operação da rede.



Valorização do Negócio

1

Construção de Marca Forte

Uma marca forte e reconhecida no mercado aumenta o valor da franqueadora, atraindo novos franqueados e investidores.

2

Lucratividade Consistente

Um histórico de lucratividade demonstra a solidez do negócio, aumentando a confiança e o interesse de compradores.

3

Gestão Eficaz

A eficiência na gestão da rede, com processos otimizados e suporte aos franqueados, valoriza a franqueadora como um investimento atrativo.



Desafios e Considerações

Concorrência

O mercado de franquias é competitivo. É importante analisar a concorrência e diferenciar seu modelo de negócio.

Pesquise os competidores, suas ofertas e o que os destaca.

Gerenciamento de Franqueados

Manter uma boa relação com os franqueados é essencial para o sucesso da rede.

Ofereça suporte e treinamento eficazes, e resolva conflitos com rapidez e justiça.

Conclusão

Ser dono de uma franqueadora oferece várias formas de remuneração.

Pró-labore, royalties, taxas de franquia inicial, receitas adicionais, participação nos lucros e venda de ativos são algumas das fontes de renda.

É importante ter uma estratégia clara para otimizar suas receitas e garantir o sucesso do seu negócio.



Siga a Nova Era Estratégia em todas as Redes Sociais.

- ◆ SITE: <https://www.novaeraestrategia.com>
- ◆ INSTAGRAM: <https://www.instagram.com/novaeraestrategia>
- ◆ PODCAST: <https://www.novaeraestrategia.com/podcast>
- ◆ FACEBOOK: <https://www.facebook.com/novaeraestrategia>
- ◆ TIKTOK: <https://www.tiktok.com/@novaera.estrategia>
- ◆ BLOG: <https://www.novaeraestrategia.com/blog>
- ◆ MEDIUM: <https://medium.com/@novaeraestrategia>
- ◆ LINKEDIN: <https://www.linkedin.com/company/novaeraestrategia>
- ◆ PINTEREST: <https://www.pinterest.com/novaeraestrategia>
- ◆ TWITTER: <https://www.twitter.com/novaeraestrateg>
- ◆ KOOAPP: <https://www.kooapp.com/profile/novaeraestrategia>
- ◆ THREADS: <https://www.threads.net/@novaeraestrategia>
- ◆ RUMBLE: <https://www.rumble.com/c/novaeraestrategia>
- ◆ YOUTUBE: <https://www.youtube.com/@novaeraestrategia>

Quem é João Cânovas?

◆ JOÃO CÂNOVAS é Graduado em Publicidade e Propaganda; Especialista em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas; Especialista em Franquias pela Franchising University; Colunista na Revista Franquia; Colunista na Rádio Saint Lousi FM; Mentor em Universidades Corporativas; tem 17 anos de mercado com experiência acumulada nos bastidores do marketing e da expansão de grandes franquadoras do Brasil, entre elas a maior franquadora do mundo de Ensino Profissionalizante; possui Mais de 35 Redes de Franquias atendidas; Mais de 100 franquias comercializadas; Mais de R\$3 milhões Líquidos em negócios gerados; Prestou Suporte para mais de 1.500 franqueados; Treinou mais de 400 franqueados individualmente; Tem mais de 1.500 alunos on-line e tem 6 Livros publicados.

◆ NOVA ERA ESTRATÉGIA é uma consultoria de negócios que ensina PMEs a se organizarem para crescer.

◆ FALE COM O JOÃO:

◆ EMAIL: contato@neestrategia.com.br

◆ WHATSAPP: <https://wa.me/551732316976>