

Tudo Sobre a Circular de Oferta de Franquias, a COF

A Circular de Oferta de Franquias (COF) é um documento fundamental para o sucesso de qualquer negócio de franquia. É um guia completo e transparente para franqueados potenciais, fornecendo informações detalhadas sobre a marca, modelo de negócio, direitos e responsabilidades de ambos os lados.

 **by Nova Era Estratégia**



Apresentação do especialista em franquias João Cânovas

Olá, eu sou João Cânovas, especialista em franquias e fundador da Nova Era Estratégia. Tenho quase 20 anos de experiência de mercado, trabalhando com mais de 35 redes e quase 4500 franqueados. Sou especialista em estratégias de franquias e auxiliei várias empresas a grandes resultados.



Contexto sobre o mercado de franquias



Crescimento

O mercado de franquias tem apresentado um crescimento consistente nos últimos anos. A expansão ocorre em diversos setores, como serviços, alimentação, varejo e educação.



Parcerias

As franquias oferecem a oportunidade de criar parcerias estratégicas entre franqueados e franqueador, compartilhando marcas, modelos de negócios e experiências.



Modelo de Negócio

A estrutura da franquia oferece um modelo de negócio já testado e validado, reduzindo riscos e proporcionando maior segurança para os franqueados.



Retorno Financeiro

O investimento em franquias pode proporcionar um retorno financeiro interessante, especialmente para aqueles que buscam um negócio próprio com menor risco.



O que é a Circular de Oferta de Franquias (COF)?

1

Documento Obrigatório

A Circular de Oferta de Franquias (COF) é um documento obrigatório para qualquer negócio de franquia.

2

Informações Detalhadas

Ela fornece informações detalhadas sobre a marca, modelo de negócio, direitos e responsabilidades de ambos os lados.

3

Transparência e Segurança

A COF garante transparência para os franqueados potenciais, diminuindo riscos e proporcionando maior segurança.

Importância da COF para os franqueados

Compreensão do Negócio

A COF oferece uma visão completa do negócio, permitindo que os franqueados compreendam os riscos e oportunidades envolvidos.

Essa informação permite que os franqueados avaliem se o modelo de negócio se alinha aos seus objetivos e recursos.

Proteção e Segurança

A COF garante a proteção dos franqueados, estabelecendo os direitos e responsabilidades de ambas as partes.

Ela previne conflitos e garante um relacionamento justo e transparente entre franqueador e franqueado.



Legislação relacionada à COF

Lei nº 13.966

A Lei nº 13.966, conhecida como Lei de Franquias, regulamenta as relações entre franqueador e franqueado, definindo os direitos e obrigações de ambas as partes.

Decreto nº 9.212/2017

O Decreto nº 9.212/2017, regulamentou a Lei de Franquias, estabelecendo normas sobre a elaboração e conteúdo da COF.

Código de Defesa do Consumidor

O Código de Defesa do Consumidor é outro importante instrumento legal que protege os franqueados como consumidores.

Normas do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE)

O CADE, órgão de defesa da concorrência, também possui normas que regulam as franquias, especialmente em relação à prevenção de práticas anticompetitivas.

Informações obrigatórias na COF



Informações sobre a Franquia

Nome da marca, data de fundação, modelo de negócio, principais produtos ou serviços.



Histórico do Franqueador

Experiência no mercado, histórico de sucesso, número de unidades em operação.



Informações Financeiras

Investimento inicial, taxas de franquia, royalties, custos de operação, projeções de lucratividade.



Direitos e Deveres

Obrigações do franqueador, direitos do franqueado, treinamento, suporte, duração do contrato.

Prazo de entrega da COF

1 Prazo Legal

A legislação exige que a COF seja entregue ao franqueado potencial no mínimo 10 dias úteis antes da assinatura do contrato de franquia.

2 Tempo para Análise

Esse prazo permite que o franqueado potencial analise cuidadosamente a COF e busque aconselhamento jurídico, se necessário.

3 Negociação Justa

O cumprimento desse prazo garante que o franqueado tenha tempo suficiente para negociar os termos do contrato e fazer uma escolha informada.



Consequências da não entrega da COF



Penalidades

A falta da COF pode resultar em multas e outras penalidades por parte do órgão regulador, como o CADE.



Perda de Confiança

A ausência da COF demonstra falta de transparência e compromete a credibilidade da marca perante os franqueados.



Processos Judiciais

Franqueados podem entrar com ações judiciais contra o franqueador, alegando falta de informação e transparência.



Dificuldade de Atrair Franqueados

A falta da COF impede que os franqueados potenciais avaliem adequadamente a proposta, prejudicando a expansão da rede.

Responsabilidades do franqueador na COF

Transparência e Clareza

O franqueador tem o dever de fornecer informações completas e transparentes na COF.

O objetivo é garantir que os franqueados potenciais compreendam a fundo o negócio e tomem decisões informadas.

Informações Relevantes

A COF deve incluir dados importantes sobre a marca, o modelo de negócio, as taxas e os custos envolvidos.

O franqueador deve apresentar os riscos e as oportunidades, além de explicar o processo de treinamento e suporte.



Direitos do franqueado em relação à COF



Acesso à Informação

O franqueado tem o direito de acessar a COF para conhecer os termos do contrato e tomar uma decisão informada.



Negociação Justa

O franqueado tem o direito de negociar os termos do contrato com o franqueador, buscando um acordo justo e equilibrado.



Proteção Legal

O franqueado possui proteção legal em relação à COF, garantindo que seus direitos sejam respeitados e protegidos.



Cuidados na análise da COF

1

Informações Detalhadas

Examine a COF com atenção aos detalhes.

Verifique se as informações são claras, completas e coerentes.

2

Termos do Contrato

Analise os termos do contrato de franquia.

Entenda os direitos e obrigações de cada parte.

3

Custos e Taxas

Estudar as taxas de franquia, royalties e outros custos.

Faça um planejamento financeiro para avaliar a viabilidade do investimento.

4

Suporte e Treinamento

Avalie o suporte e treinamento oferecidos pelo franqueador.

Verifique se o apoio e as ferramentas atendem às suas necessidades.



Dicas para uma COF efetiva

Linguagem Clara

Utilize uma linguagem clara e concisa para que o franqueado compreenda facilmente o conteúdo.

Evite termos técnicos ou jargões que podem gerar confusão.

Organização Detalhada

Organize as informações de forma lógica e estruturada, facilitando a navegação e leitura.

Utilize títulos, subtítulos e tópicos para destacar os pontos principais.

Informações Completas

Inclua todas as informações relevantes sobre o modelo de negócio e a franquia.

Apresente dados sobre o histórico da marca, taxas, custos, treinamento e suporte.

Transparência e Honestidade

Seja transparente sobre os riscos e desafios do negócio.

Abordar os pontos negativos com honestidade, demonstrando confiança e credibilidade.

Benefícios de uma COF bem elaborada



Confiança e Transparência

A COF bem elaborada demonstra a seriedade do franqueador.

Ela aumenta a confiança dos franqueados potenciais, incentivando o investimento.



Redução de Riscos

A COF detalhada informa o franqueado sobre os riscos e desafios do negócio.

Ele pode analisar os riscos e tomar decisões mais seguras.



Melhor Gestão do Negócio

A COF contém informações importantes para o planejamento estratégico do franqueado.

Ela ajuda a construir um plano de negócios sólido e a alcançar o sucesso.



Fortalecimento da Relação

A COF bem elaborada demonstra o compromisso do franqueador com o sucesso do franqueado.

Ela contribui para uma relação de confiança e colaboração entre as partes.

Conclusão: a COF como ferramenta essencial

A Circular de Oferta de Franquias é uma ferramenta fundamental para o sucesso do modelo de franquias.

Ao garantir transparência, segurança e informação, a COF fortalece a relação entre franqueador e franqueado, proporcionando um ambiente de negócios mais equilibrado e lucrativo.



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 franqueadoras do Brasil, entre elas a maior franqueadora 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>