

SITE - INFORMAÇÕES DE FRANQUIA

PROJETO

As lojas Havaianas foram idealizadas para oferecer aos consumidores uma experiência completa com a marca. O modelo de franquia foi adotado porque acreditamos que empresários locais que se identifiquem com a marca e com nosso negócio podem agregar conhecimento e experiência regional, fundamentais para o sucesso das lojas.

PERFIL

Procuramos empreendedores com as seguintes características:

- 1) Identificação com a marca Havaianas
- 2) Dedicção integral ao negócio
- 3) Experiência no varejo
- 4) Conhecimento regional
- 5) Capacidade de investimento
- 6) Disposição para aproveitar as oportunidades relacionadas ao negócio
- 7) Facilidade de comunicação e relacionamento
- 8) Espírito de equipe.

INVESTIMENTO

Taxa de franquia (inclui software de gestão):

- Loja Rua e Shopping = R\$ 30.000,00 (trinta mil reais)
- Quiosque = R\$ 15.000,00 (quinze mil reais)
- Royalties - Não há
- Taxa de propaganda - Não há
- Investimento - A partir de R\$ 100.000,00 (cem mil reais)
- Capital de giro - A partir de R\$ 30.000,00 (trinta mil reais)
- Pay Back estimado - 24 a 36 meses

* Custo do Ponto comercial não está incluído no investimento (luvas)

Composição do investimento:

- Mobiliário padrão
- Reforma e obra civil
- Equipamentos e infra-estrutura de TI
- Taxa de franquia
- Evento de inauguração
- Estoque inicial
- Acessórios, uniformes e marketing inicial

MODELOS DE NEGÓCIO

Loja de Rua - As lojas de rua devem ter entre 60 e 80m² e estar localizadas em áreas comerciais com alto fluxo de pessoas, facilidade para estacionamento e boa visibilidade. O ponto comercial escolhido passa por uma análise de viabilidade.

Loja de Shopping - As lojas de shopping devem ter entre 40 e 60 m² e devem estar localizadas em áreas de boa visibilidade e fluxo de pessoas. A franqueadora tem negociações com diversas administradoras de Shopping Centers e poderá auxiliar na escolha do melhor ponto e na negociação comercial, para garantir a viabilidade do negócio.

Quiosque - Pode ser instalado em shoppings, galerias, estações de metrô e de trem e outras áreas cobertas com grande fluxo de pessoas. O quiosque padrão tem 12m² (3x4m), mas pode ser adaptado de acordo com as normas do local. A escolha do local e o projeto passam por uma análise de viabilidade.

TAXAS

Royalties - Não há

Taxa de propaganda - Não há

SUPORTE

Consultoria de campo - Visitas periódicas de profissional especializado no nosso modelo de negócio, para orientações relacionadas a Marketing Local, Gestão Operacional, Gestão Financeira, Recursos Humanos, Treinamento e Desenvolvimento, Benchmarking, Concorrência, Planejamento e Controle.

Marketing - Além do marketing institucional da marca, a franquia conta com profissionais dedicados para o desenvolvimento de materiais de divulgação padronizados para os esforços de marketing locais da unidade. O enxoval de peças disponíveis para produção local inclui: panfleto folder, outdoor, mala direta, cartão de visita, anúncio de revista e jornal. Também são desenvolvidos materiais de PDV para divulgação de campanhas, produtos e promoções, com o objetivo de manter uma comunicação frequente e renovada com os consumidores.

Software de gestão - A franquia contará com um software de gestão que permitirá fazer o controle total da unidade, tanto na frente de caixa como na retaguarda. Todo suporte será dado através de um Help Desk especializado, capaz de resolver problemas e executar atualizações do sistema. Os consultores de campo são aptos a aplicar os treinamentos e instruções sobre a operação completa do sistema.

Manuais e Procedimentos - A franquia contará com diversos Manuais de Gestão do Negócio, com informações de Contabilidade, Recursos Humanos, Operações, Marketing, Vendas, entre outros. Haverá atualizações periódicas necessárias para alinhamento com o mercado.

Treinamento & Desenvolvimento - O depto. de T&D será responsável pela atualização dos manuais e desenvolvimento de programas de treinamento voltados às franquias Havaianas. As franquias serão convidadas a enviar colaboradores para os treinamentos periódicos, reciclagens, novas técnicas de venda, entre outros, visando aprimoramento de colaboradores antigos e preparo de novos contratados. O treinamento inicial da franquia é organizado por esse departamento, garantindo uma inauguração padronizada e organizada. Os Consultores de Campo também são frequentemente treinados para replicar todos os módulos de treinamento na própria loja e avaliar a performance da equipe. Assuntos relacionados a Recrutamento & Seleção, políticas de Recursos Humanos, convenção coletiva, programas de Reconhecimento & Recompensa, cargos e salários também podem ser direcionados para este departamento.

Depto. de Produtos - A área de Produtos tem como responsabilidade o desenvolvimento de produtos, fornecedores, lançamento de coleções, visual merchandising, organização do layout de lojas, mix de produtos e política de logística. Responsável também pelo desenvolvimento de novas soluções para manter a rede com novidades e acompanhamento das tendências de mercado.

Implantação - O franqueado terá todo o suporte e acompanhamento necessários para a implantação de sua unidade franqueada. Esse acompanhamento será feito localmente por um profissional habilitado e treinado especificamente para procedimentos de inauguração. O mesmo acompanhará a obra, o treinamento da equipe, os aspectos burocráticos e legais, pedido inicial, fornecedores e todos os procedimentos necessários para garantir a abertura no prazo estipulado.

BENEFÍCIOS DO NEGÓCIO

- Uma das marcas mais fortes e conhecidas do país.
- A marca faz parte de um conglomerado que se consolida como um dos maiores do país (Grupo Camargo Correa - Divisão Alpargatas).
- Solidez e transparência no relacionamento com Investidores, consumidores, fornecedores, parceiros e funcionários.
- Lançamento de novos modelos, desenvolvimento de novos produtos, criatividade e inovação fazem parte do conceito da marca.

- Lojas e quiosques com layout que facilitam a experimentação e contato com o produto.
- Mix completo de produtos Havaianas, modelos exclusivos, linha exportação, extensão e complemento de linhas são diferenciais de mercado para as franquias Havaianas.
- Software de Gestão exclusivo e desenvolvido para o controle total do negócio, tanto na frente de caixa quanto na retaguarda. Integrado com a franqueadora e com Help Desk próprio.
- Programas de treinamento desenvolvidos especialmente para o modelo de negócio, com atualizações e reciclagens constantes.
- Suporte total à operação (Consultoria, Marketing, Treinamento, Sistemas, Gestão, etc.)
- Projeto arquitetônico exclusivo e diferenciado, criando uma experiência única de consumo.
- Política comercial diferenciada.
- Logística de compra e entrega de produtos desenvolvida especialmente para as franquias.
- Projetos de Visual Merchandising exclusivos.
- Customizações exclusivas e desenvolvidas especialmente para a rede de franquias.
- Embalagens diferenciadas e modelos para presente.

SERVIÇOS OFERECIDOS À REDE

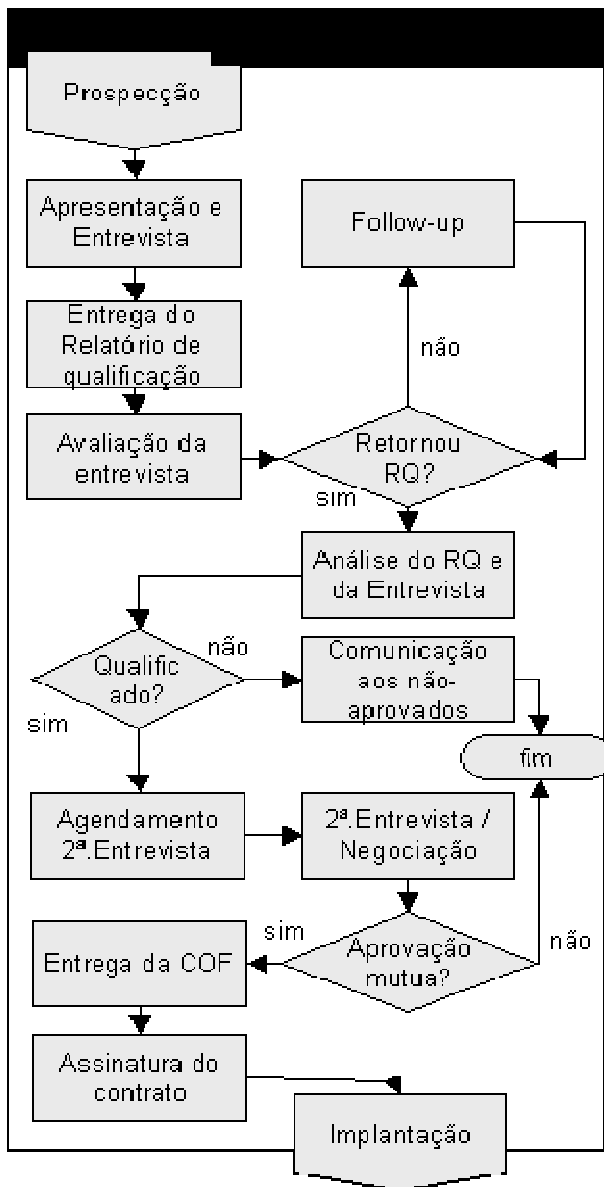
- Auxílio na captação, escolha e negociação do ponto comercial
- Estudo de viabilidade financeira
- Treinamento do franqueado e de toda equipe
- Projeto arquitetônico exclusivo
- Acompanhamento de obra
- Acompanhamento da implantação (coordenador específico)
- Manuais e procedimentos operacionais
- Orientação para seleção e contratação de colaboradores
- Orientação para evento de inauguração
- Programas de Marketing Local
- Suporte operacional por meio da consultoria de campo
- Marketing institucional agressivo em todo território nacional
- Lançamento de novos modelos e novos produtos
- Exclusividade de produtos
- Política comercial diferenciada, com classificação por performance
- Desenvolvimento e atualização do Software de Gestão
- Assessoria de imprensa atuante em todo território nacional
- Materiais padronizados de marketing para todos os tipos de mídia local
- Campanhas em datas comemorativas com materiais específicos
- Site para informações ao consumidor sobre a marca e sobre a franquia
- Portal desenvolvido para a comunicação do franqueado com a franqueadora e com a rede, com novidades, novas lojas, produtos, mercado, entre outros.

PROCESSO SELETIVO

O processo seletivo para os candidatos a franqueados seguem as seguintes etapas:

- Apresentação do negócio
- Entrevista
- Qualificação
- Após assinatura do contrato = 30 a 90 dias até a inauguração
- Treinamento de gestão = 5 dias em São Paulo
- Treinamento da equipe = 10 dias (local)
- Abertura de empresa estimada = 45 a 60 dias

O fluxo pode ser observado abaixo:



PERGUNTAS FREQUENTES

1. Qual é o valor da Taxa de Franquia? Em que momento terei de pagá-la?

Valores:

A taxa de franquia para lojas é de R\$ 30.000,00. O pagamento será após a assinatura do Pré-contrato Pessoa Física ou do Contrato Pessoa Jurídica.

2. Qual é o valor da Taxa do Royalties?

Não é cobrada Taxa de Royalties nesse modelo de negócio.

3. Qual é o perfil considerado ideal para ser um franqueado de sua empresa?

Estamos em busca de parceiros que se identifiquem com a marca e seu conceito. Dedicção em tempo integral, dinamismo, habilidade de negociação e conhecimento na área comercial e varejo são fatores importantes para nosso projeto. Preferencialmente com curso superior e experiência em administração.

4. A Alpargatas tem solidez e projetos de longo prazo para garantir sua sustentabilidade?

Trata-se de uma das maiores empresas do país e uma das líderes de seu segmento, com Governança Corporativa e plena transparência no tratamento com o mercado

5. Quais os principais desafios que o negócio apresenta para um franqueado?

A grande dedicação ao negócio, as burocracias nas tratativas com os governos, necessidade de renovação e criatividade,

além de uma gestão equilibrada e a necessidade de tomar decisões em conjunto com a rede e com a franqueadora são os principais desafios do negócio.

6. Quem escolhe o ponto comercial? Existe algum tipo de apoio?

Se o franqueado apresentar um ou mais pontos, a franqueadora fará uma análise prévia e aprovará ou não a implantação no local. Caso ainda não exista nenhum ponto comercial proposto, a franqueadora irá indicar e/ou auxiliar na localização do melhor ponto para o negócio, ajudando inclusive na negociação do mesmo.

7. Qual é o programa de treinamento dedicado aos franqueados e sua equipe?

Nosso treinamento inicial para franqueados é de 5 dias e envolve Vendas, Visual Merchandising, Gestão Financeira, Produtos, Gestão de Pessoas e Gestão de Operações.

Além disso, a equipe do franqueado passará por 10 dias de treinamento, nos diversos módulos de operação de uma loja, de acordo com o cargo de cada colaborador.

O treinamento é efetuado na sede, em São Paulo - SP. É possível a aplicação de treinamentos regionais, de acordo com a necessidade e considerando ajustes de custos.

8. Qual a importância do treinamento para HAVAIANAS e qual sua periodicidade?

Entendemos que o treinamento tem grande importância no sucesso do negócio, e temos diversos módulos desenvolvidos para atender às necessidades dinâmicas do varejo. Os Consultores também são aptos a aplicar treinamentos na própria loja, ou em local negociado com o franqueado, reduzindo a necessidade de deslocamentos frequentes à sede da franqueadora.

9. Existem manuais de operação que orientem o dia-a-dia do negócio? Quais são eles?

Manual de Operações, Recursos Humanos, Produtos, Visual Merchandising, Marketing e Contabilidade.

10. Qual é o valor da Taxa de Propaganda?

Não cobramos Taxa de Propaganda.

11. Qual critério usado para análise de uma cidade?

Mínimo de 100 mil habitantes, sujeito a análise de viabilidade.

12. Qual a rentabilidade do negócio?

Estimativa de 10% a 20%.

A rentabilidade do negócio está muito ligada à gestão eficaz, sendo que a rentabilidade irá ter variação para baixo ou para cima, de acordo com os métodos utilizados.

13. Qual o tempo de retorno do investimento?

Entre 24 e 36 meses.

14. Caso eu já possua uma loja que venda Havaianas, posso me candidatar à franquia?

Sim. Será feita a mesma análise e processo seletivo pelo qual passam os demais candidatos, para avaliar a possibilidade de migração dessa loja para o projeto de franquia. É importante destacar que a loja terá que ser integralmente adaptada ao modelo de negócio de HAVAIANAS, bem como seu mix de produtos.

CONTATO

Para dúvidas e esclarecimentos, entre em contato pelo e-mail:

lojashavaianas@alpargatas.com.br