



MARIA BRASILEIRA

limpeza e cuidados



1. Qual o investimento necessário para montar uma Maria Brasileira na minha cidade?

A taxa de franquia varia conforme o tamanho da cidade. Para cidades com até 50.000 habitantes o preço da taxa de franquia é de R\$ 19.900,00. Para cidades de 50.001 a 100.000 habitantes, é de R\$ 24.900,00. E em cidades com população acima dos 100.001 habitantes, a taxa é de R\$ 29.900,00.

Além da taxa de franquia, o investidor necessitará de capital de giro, estimado em R\$ 15.000,00 que será revertido na operação até atingir o ponto de equilíbrio e também capital de instalação, estimado em R\$ 13.000,00 – este valor é referente a aquisição de móveis e insumos para o ponto comercial. O ponto comercial mínimo exigido é um espaço de 30 m².

Ao todo, comprando tudo novo, pagando a taxa de franquia e ainda reservando um capital de giro para suportar os três primeiros meses, o investimento não passa de R\$ 58.000,00.

2. Vai haver um treinamento ou reunião para me orientar na montagem do negócio e no seu dia a dia?

Sim. Após adquirir sua unidade, o franqueado recebe um Manual de Abertura com informações preciosas de como começar a trabalhar. Escolha de um contador, abertura de uma empresa ou aproveitamento de alguma que já possua localização e opção de ponto comercial, contratação de pessoal etc.

Na sequência, enquanto já segue alguns passos será convocado para o Treinamento Inicial de Novos Franqueados na cidade sede (São José do Rio Preto – Interior de São Paulo). (Neste treinamento aprenderá a tocar o negócio, receberá dicas e macetes importantíssimos para o sucesso e conhecerá todo o suporte da franqueadora ao longo de sua carreira como dono de uma franquia Maria Brasileira).

3. Ao comprar uma franquia, ela será minha? Por quanto tempo? Poderei vendê-la?

Ao comprar sua bandeira (unidade franqueada) ela é sua. Você terá que seguir as regras do contrato que preveem padrão, obrigações, detalhes do negócio etc. Este contrato da franquia tem validade inicial de 5 anos. Este intervalo ocorre para que o franqueado manifeste o interesse na continuidade da franquia, evitando deixar uma cidade sem franquia da noite para o dia. Se durante o prazo de vigência você precisar deixar o negócio ou desejar mudar de ramo ou o que o valha, você poderá vender sua unidade. Caberá a franqueadora aprovar o novo comprador e cobrar dele a taxa de transferência que corresponde a metade do valor da bandeira daquele momento

4. Quais os serviços (apoio) que a franqueadora dará ao seu franqueado?

O principal objetivo de uma rede de franquias é garantir o sucesso de seus componentes. Assim, a franqueadora se mune de todas as ferramentas necessárias para que o sucesso se estabeleça. Ela atua como facilitadora do dia a dia das unidades. Alguns dos suportes mais importantes são: Sistema de Gestão e de Controle; Treinamento Inicial para Novos Franqueados e Treinamentos Permanentes de Equipes; Agência de Publicidade e Marketing; Departamento Comercial para auxiliar a captação de clientes; Consultoria de Campo; Parcerias Corporativas e outras.

5. Existem concorrentes para esse negócio?

Sim, sinal que é um bom negócio e atrativo.
Entre concorrentes, temos os concorrentes diretos e os indiretos.

Os diretos são aqueles que oferecem os mesmos serviços.

Por isso, nossa obrigação e esforços são para que possamos melhorar dia após dia a qualidade e modalidades de nossos serviços. Os indiretos são aqueles nos quais as pessoas gastam dinheiro, não tendo, portanto como utilizar nossos préstimos.

Neste caso, fazemos um trabalho de convencimento, indicação e lembrança da importância daquilo que oferecemos.

Não temos medo de concorrentes. Temos respeito por eles e trabalhamos para sermos melhores.

6. As pessoas que vão trabalhar para mim serão registradas, contratadas por minha unidade?

O Franqueado Maria Brasileira, atua com 03 (três) modalidades de contratação.

Agenciamento: Nesta modalidade, não existe vínculo empregatício – Para tal atuação, o Franqueado fará apenas a intermediação, claro que o franqueado deverá realizar a captação de mão de obra e neste sentido a Franqueadora auxilia em onde e como buscar o profissional, neste momento acontece um processo bem rigoroso de seleção (ex. certidão negativa de antecedentes criminais e no mínimo três referencias). Isto tudo, tendo base legal, contratos, etc.

Recrutamento: Nesta modalidade, o franqueado fará apenas o processo de seleção/recrutamento, ou seja, neste caso o cliente quer contratar alguém fixo e não sabe onde buscar, não tem indicação, então usará os serviços Maria Brasileira para encontrar alguém com referencias e qualificação.

Terceirização: Nesta modalidade, o franqueado deverá contratar os profissionais em regime CLT, pois haverá SUBORDINAÇÃO E PERIODICIDADE, sendo que o cliente usará este serviço para não ter a “dor de cabeça” sobre alguns serviços – Maria Brasileira alocará profissionais na empresa de terceiros.

7. Quais serão as despesas mensais de minha unidade?

Em nosso Plano de Negócios você terá acesso à relação entre Despesas X Receitas. Contudo, se o local onde você estabelecer sua unidade for alugado, você terá aluguel.

Outras contas são as despesas com telefone, luz, impostos, material de escritório etc.

Com a franqueadora a despesa será somente com Royalties que corresponde a uma taxa mensal de manutenção do contrato e da relação que se verifica.

- Para cidades até 50.000 habitantes, o Franqueado pagará Royalties mensais de 1 salário mínimo nacional vigente durante todo o contrato.
- Para cidades de 50.001 até 100.000 habitantes, o Franqueado pagará Royalties mensais de 2 salários mínimos nacional vigente durante todo o contrato.
- Para cidades acima de 100.001, o Franqueado pagará Royalties mensais de 2 salários mínimos nacional vigente durante o 1º, 2º e 3º ano de operação, passando para 3 salários mínimos nacional vigente a partir do 4º ano de operação até o final do contrato.

Pagando os Royalties o Franqueado terá acesso ao suporte constante em todos os aspectos da operação, até mesmo um sistema de gestão criado sob medida para o Franqueado.

8. As pessoas que vão trabalhar para mim receberão treinamento? Por que uma pessoa contrataria a minha franquia e não uma profissional autônoma?

Sim. Este é um dos grandes diferenciais entre elas e profissionais autônomos.

Imagine arrumadeira que dobram uma cama, arrumam a mesa de um jantar, organizam armários, tudo com um toque a mais?

O cliente final fica sempre satisfeito ao chegar num banheiro e vê-lo adesivado com uma faixa em torno da tampa do vaso escrita "higienizado por Maria Brasileira".

Sobre a pia, sachês perfumados indicando que uma profissional esteve por ali.

Além disso, os profissionais são uniformizados, ganham um treinamento de comportamento etc.

Condomínios horizontais e verticais, empresas em geral, poderão abrir suas portas com confiança e credibilidade.

9. Quais os próximos passos para a negociação?

Você deve preencher a "Quali".

É um questionário para que o comitê faça uma primeira análise.

Esta avaliação de perfil está muito mais voltada para seu potencial de "tocar" o negócio que com qualquer outra questão que possa impedir uma compra da franquia.

Passando pela Quali, nós enviaremos então a Circular de Ofertas que alguns já receberam por conta de terem entrado em contato.

A Circular de Ofertas apresenta detalhes do negócio. Tendo lido a Circular e manifestado o interesse, enviamos um contrato com seus dados, forma de pagamento e área escolhida para você ler, imprimir e enviar para nós de volta.

No demais, uma conversa com nosso consultor de expansão pode esclarecer todas as dúvidas em relação ao negócio.

**INVISTA NO SUCESSO
SEJA FRANQUEADO
MARIA BRASILEIRA!**
