

EXPLICOLÂNDIA Centros de Estudo



FRANCHISING DE EDUCAÇÃO

GUIA DE APRESENTAÇÃO

www.explicolandia.com



A MARCA

Introdução

O Centro de Estudos A EXPLICOLÂNDIA foi criado em Setembro de 2005, com a seguinte missão:

"Prestar um apoio personalizado no estudo dos alunos e com elevada qualidade, onde os pais têm um papel interventivo no acompanhamento dos seus filhos."

Assumimos a nossa diferença por termos um outro conceito de apoio ao ensino. Inculcamos aos nossos alunos um elevado sentido de **exigência** e **responsabilidade** individual, de modo a conseguirem superar não só as dificuldades de aprendizagem, como igualmente preparar os alunos para um ambiente cada vez mais competitivo.

A **qualidade** e **exigência** comprovadas do nosso serviço de apoio pedagógico são premissas que iremos necessariamente continuar a manter. Utilizamos metodologias de aprendizagem **motivadoras**, estando todos os nossos colaboradores devidamente **habilitados** para desempenhar esta missão.

Ao longo dos anos sempre conseguimos manter uma elevada taxa de **fidelização**, bem como uma crescente procura dos nossos serviços por novos alunos e formandos. Pois a Explicolândia conseguiu obter uma excelente **imagem** e numa área de grande sensibilidade.

A marca Explicolândia Centros de Estudo é um conceito de sucesso! Encontra-se perfeitamente **consolidado** e **sustentável**. Mas somos **ambiciosos**. E num mercado de grande concorrência procuramos transportar para outros locais do país todo o nosso know-how, pois queremos ser considerados a curto prazo como os melhores e ter a maior rede de Centros de Estudo do País.

A unidade piloto criada em 2005 e sede do Franchising encontra-se em Sacavém.



IDENTIFICAÇÃO

Marca: Explicolândia Centros de Estudo

INPI: 496337

Empresa: Explicolândia Centro de Estudos Sociedade Unipessoal LDA

NIPC: 509536573

Representante Legal: José Carlos Nunes Ramos

Sede do Franchising: Rua José Duarte Morais Nº21 Loja D, Sacavém, Concelho de Loures

Sector: Formação/Ensino

Locais próprios: 1

Locais franchisados: 2

Data do início: 2005

Países presentes: Portugal

País de Origem: Portugal

Logotipo:



BENEFÍCIOS DO FRANCHISING

Tornar-se franchisado da Explicolândia permite a oportunidade de ter um negócio próprio com menos risco, contando com o suporte de uma marca e de um sistema consagrados na área do Ensino:

- Evita que o empresário tenha que aprender com os seus próprios erros, ao seguir o sistema desenvolvido por uma empresa de sucesso.
- Poupa tempo, dinheiro e energia ao seguir um padrão do que provou ter sucesso, recebendo suporte do franchisador e dos restantes franchisados.
- É proprietário da sua empresa e autónomo sem estar só.
- A percentagem de empreendedores que rentabilizam os capitais investidos é mais elevada.
- Adquire um domínio profissional superior graças à transferência de conhecimentos e à assistência.
- Aprende uma nova profissão



DEZ VANTAGENS COMPETITIVAS

- Serviços com elevada relação qualidade/preço.
- Conceito de serviços de educação diferenciado.
- Mercado com procura contínua.
- Estrutura empresarial simples com elevada organização.
- Elevado profissionalismo na abordagem com o cliente.
- Despesas de investimento reduzidas.
- Formação inicial e suporte contínuo ao Franchisado.
- Marca com elevada credibilidade e qualidade.
- Elevada presença na internet.
- Realização de parcerias com empresas da região.

PERFIL DO FRANCHISADO

- Experiência na área do ensino.
- Espírito empreendedor.
- Capacidade de organização e de gestão.
- Excelente relacionamento humano.
- Capacidade de trabalho.
- Capacidade de liderança.
- Autonomia financeira.

PROCEDIMENTOS

Apresentamos a seguir as funções e procedimentos que competem ao franchisado e ao franchisador. A ajuda eficaz do franchisador que contribui com os modelos, conselhos e com a experiência e que frequentemente se encarrega totalmente de uma ou outra determinada tarefa mas que absolutamente não fará tudo em vez do franchisado, o qual deverá ser um **empreendedor**.



Franchisador

Antes da abertura do negócio

- Assistência na procura e na negociação do local para a actividade.
- Assistência para a realização do estudo de viabilidade.
- Ajuda na elaboração da apresentação e organização do espaço.
- Formação inicial do franchisado na sede.
- Entrega do Package Deal.
- Instalação de toda a estrutura documental em suporte informático.
- Aquisição e instalação do Software de Facturação.
- Assistência ao nível de procedimentos administrativos.

No início da actividade

- Apoio no processo de recrutamento e contratação de colaboradores.
- Disponibilização no acesso a currículos da bolsa de explicadores da Explicolândia.
- Atribuição de um espaço próprio no site *explicolandia.com*.
- Atribuição de uma caixa de email com domínio *explicolandia.com*.
- Orientação da campanha de marketing para a inauguração na zona.
- Negociação com fornecedores.

Após o início da actividade

- Realização de formações periódicas.
- Visitas periódicas para apoio presencial da actividade e controlo de qualidade.
- Apoio permanente por áudio e videoconferência.
- Definição de objectivos anuais.
- Respeito dos compromissos financeiros e contratuais.
- Disponibilização de recursos publicitários para defesa e promoção da marca.
- Actualizações permanentes do Package Deal.
- Gestão do fundo de publicidade e promoção.
- Entrega de novos serviços.
- Defesa da marca.



Franchisado

Antes da abertura do negócio

- Contribuição de fundos próprios e garantias.
- Negociação bancária.
- Participação na formação.
- Recrutamento e formação dos colaboradores.
- Constituição da sociedade e procedimentos administrativos.

No início da actividade

- Instalação dos equipamentos e materiais.
- Abertura da loja.
- Realização da publicidade de lançamento.
- Implementação do conceito.

Após o início da actividade

- Participação nos programas de formação.
- Realização de acções publicitárias.
- Participação nas reuniões.
- Gestão da empresa de modo autónomo.
- Criação de um excelente ambiente de trabalho.
- Enfoque no negócio no **cliente**.
- Respeito do direito de visita do franchisador.
- Responsável pelo envio das informações para o franchisador.
- Respeito dos compromissos financeiros e contratuais.
- Defesa local da insígnia.



COMPROMISSOS

Existe uma aplicação da estratégia comercial do franchisador. O verdadeiro responsável pela decisão, é o **cliente**. O conceito foi concebido pelo franchisador para seduzir o cliente e deve portanto ser respeitado. A partir deste princípio evidente resultam outras exigências:

- Respeito das normas.
- Obrigação de seguir a evolução do conceito e dos conhecimentos.
- Respeito das obrigações financeiras.
- Respeito das obrigações contratuais.

FORMAÇÃO

Local

- Formação inicial com a duração de 100 horas na sede da Explicolândia.

Tópicos abordados

- Gestão Operacional.
- Relacionamento com clientes.
- Conceito Pedagógico.
- Recrutamento de colaboradores.
- Contabilidade e Gestão.
- Marketing e Publicidade.
- Informática

MARKETING

- Colocação de placards exteriores
- Publicidade local.
- Publicidade na internet (Portais de serviços e Google Adwords).
- Criação de protocolos comerciais com empresas da região.
- Distribuição da newsletter via mail.
- Criação de uma página do facebook para cada unidade.
- Dinamismo da página central do facebook.
- Sito da internet em www.explicolandia.com/unidade



MONTAGEM

Franchisador

- Definição de um plano de trabalho até à abertura da loja.
- Apresentação de um estudo de mercado e viabilidade.
- Identificação dos materiais e equipamentos necessários.
- Apresentação do modelo decorativo do espaço e respectivas divisões

Franchisado

- Compra dos equipamentos e montagem da loja.

Equipamentos

- Computadores, Impressora/Fotocopiadora, Router e Telefone.
- Software de Facturação.
- Telemóvel e respectivo número.
- Secretárias.
- Cadeiras estáticas.
- Estantes para livros.

Materiais

- Livros escolares para todos os anos/disciplinas.
- Livros de actividades para todos os anos/disciplinas.
- Fichas de Trabalho e Exames Nacionais.
- Pastas e material de escritório.



INVESTIMENTOS

- O pagamento do equipamento do espaço e aquisição dos materiais é realizado pelo franchisado, sob a orientação do franchisador, com custo máximo estimado de 3500 euros.
- O pagamento dos direitos de entrada poderá ser realizado em 2 fases distintas, a negociar posteriormente, no valor total de 3000 euros + IVA.
- Pagamento mensal dos Royalties de Exploração:
 - 1º e 2º ano: 2,0%
 - 3º e 4º ano: 3,0%
 - 5º ano: 4,5%
- Pagamento mensal da Taxa de Publicidade:
 - 1º ano: 0,0% (Isento)
 - 2º, 3º e 4º anos: 1,0%
 - 5º ano: 1,5%
- Duração do Contrato: 5 anos.
- Renovação Automática: Sim.



MODELO FINANCEIRO

Condições

- Despesas de equipamento do espaço: Máximo de 3500 euros.
- Negócio sustentável com uma renda mensal de 600 a 750 euros.
- Área mínima de loja de 90 m2.
- Pagamento de Segurança Social.
- Pagamento a um TOC.
- Ponto de equilíbrio com aproximadamente 35 alunos em seis meses de actividade.
- Despesas mensais de exploração de 1000 euros/mês.
- Rácio de pagamento a colaboradores/receitas de explicações individuais $\leq 55\%$
- 2 Salas de Estudo ou formação para o serviço de apoio escolar.
- 3 Salas de Estudo ou gabinetes para explicações individuais.
- Lucro médio mensal positivo a partir do 2ºano de actividade.
- Crescimento do negócio de uma forma sólida e permanente.
- Baseada em preços abaixo da média de mercado.

Resumo

No modelo de negócio apresentado estima-se que passados seis meses desde o início da actividade seja atingido o seu ponto de equilíbrio. Ao longo dos cinco anos de actividade estima-se um crescimento na facturação média de 15% ao ano, mais acentuado nos 2º e 3º anos de actividade. Estima-se igualmente que a amortização de todo o investimento realizado, seja conseguida entre o 3º e o 4ºano de actividade.

Toda esta análise foi baseada no histórico do modelo financeiro da nossa sede, mas tendo em vista uma perspectiva sólida e ambiciosa de crescimento, assegurada pela grande confiança que os nossos clientes têm tido desde 2005 nos serviços de que lhe são prestados nas várias unidades franchisadas, e numa cada vez maior visibilidade e destaque a nível nacional da marca **Explicolândia Centros de Estudo**.



LOCALIZAÇÃO DE UM FRANCHISING

Critérios preferenciais

- Zonas de elevada densidade residencial.
- Proximidade a estabelecimentos de ensino.
- Facilidade de estacionamento.
- Zona com fácil acesso a transportes públicos.
- Estado de conservação e tipologia do edifício e instalações.
- Espaço com licença de utilização para prestação de serviços.
- Valor da renda.

Zonas de expansão

- Grande Lisboa: Amadora, Povoia de Santa Iria, Odivelas, Montijo.
- Grande Porto: Vila Nova de Gaia, Maia, Matosinhos.
- Região Centro: Leiria – Aveiro – Santarém.
- Região Norte: Braga - Guimarães.
- Região Sul: Faro – Évora – Setúbal.

Se tem interesse em ser nosso francheado noutra local, poderá apresentar-nos a sua proposta.



FASES DE CANDIDATURA

Fase de Pré-Candidatura:

- O interessado preenche o formulário de interesse disponível no site, sendo agendada uma reunião destinada a fornecer informação sobre o franchising, bem como avaliar o perfil do candidato.
- O interessado recebe um conjunto de informação preliminar.
- O interessado, com a informação recolhida, pondera se lhe agrada o projecto, e se reúne as condições e a motivação suficientes para apresentar a candidatura ao Franchising.

Fase de Candidatura

- O interessado comunica o interesse e solicita a documentação necessária à formalização da candidatura.
- O candidato envia a candidatura para avaliação.
- Após a aprovação da candidatura é agendada a assinatura de acordo de reserva e/ou contrato de franquia e é definida a estratégia/programa de arranque.

Fase de Implementação

- Assinatura do contrato. Com todo o apoio do Franchisador dá-se início ao processo de preparação para a implantação e lançamento da unidade.
- Abertura e início das actividades da nova unidade da **Explicolândia Centros de Estudo**.



CONCEITOS E TERMOS UTILIZADOS NO ÂMBITO DE UM CONTRATO DE FRANCHISING

Contrato de Franchising - Licença de uso de marca no estabelecimento, nas vendas, na propaganda, mas também uma licença de Know-How técnico, comercial e de exploração de produtos e/ou serviços concedida pelo franchisador ao francheado

Franchisador – Empresa que concede os direitos de utilização da marca e exploração da mesma através da transferência de toda a sua experiência e conhecimentos para terceiros

Franchisado – Empresa que compra o direito para abertura de uma loja/ unidade individual

Direitos de Entrada (= Inicial Fee) – Prestação inicial que se paga no momento de adesão à rede, normalmente na data da assinatura do contrato. Trata-se de uma espécie de jóia que se paga como contrapartida pelas vantagens de se tornar membro de uma cadeia já estabelecida no mercado e pelo facto de adquirir o direito de uso da marca.

Royalties/Taxa de Publicidade – Contribuição que todas as lojas fazem para um fundo comum a ser aplicado na promoção da marca e dos produtos da cadeia.

Royalties/Taxa Administrativa – Prestação periódica que se traduz numa percentagem sobre a facturação, pelo uso contínuo da marca, pelos serviços de apoio prestados pelo franchisador

Know-How - Experiência técnica acumulada e conhecimento adquiridos que permitem um saber – fazer.

Loja/Unidade Piloto – Constitui a unidade organizacional e central de vendas, de funcionamento da rede, que é dirigida pelo franchisador. Serve para testar o conceito de negócio.

Package Deal – Manuais de operações



EXPLICOLÂNDIA Centros de Estudo

GUIA DE APRESENTAÇÃO

FRANCHISING

INFORMAÇÃO

PÁG: 14 / 15

Master Franchisado – Pessoa ou empresa que compra os direitos para todo um país ou região e, além de abrir unidades próprias pode subfranchisar certos territórios



FAÇA PARTE DO NOSSO SUCESSO!