O momento do franchising

                                                           O momento do franchising   Os últimos anos foram muito positivos para as redes de franquias no Brasil. O que era um sistema que carecia de profissionalização e de um posicionamento que passasse confiança ao mercado e investidores, em pouco tempo se transformou numa referência para os negócios no país.   A cada ano seu crescimento bate recordes anteriores e chegamos no final de 2010 a números bem impressionantes, como os 76 bilhões de faturamento /ano, taxa de crescimento perto dos 15% e excelentes perspectivas para 2012.   Podemos analisar sua tendência de mais crescimento por diferentes ângulos, como a previsão de que em 2012 teremos possivelmente cerca de 200 novas redes sendo implantadas.   Sob outro aspecto as redes de franquias representam hoje em torno de 60 % da ocupação dos principais shoppings, que vêem no franchising um grande alavancador de seus negócios, numa parceria implícita que movimenta o varejo de uma forma que afasta crises e que retroalimenta as suas cadeias de negócios. São milhares de pontos de venda que geram empregos e giram a economia.   Ainda mais interessante é ampliarmos nosso olhar e podermos constatar que o franchising, contrariando muitos daqueles mais conservadores, saiu do círculo das empresas de alimentação ou educação e hoje abraça segmentos não imaginados a poucos anos. Quem imaginaria que poderiam se transformar em redes de franquias, negócios de construção civil, logística aérea, consultorias, distribuição de medicamentos, sistemas de energia solar e tantos outros casos que surgem, ora como estudos, ora como implantações de fato.   Isso trouxe ao franchising brasileiro uma característica de flexibilização de conceitos e de aplicações que demonstra o quanto ele pode ainda crescer e alavancar a economia desse pais, sem incorrer ou vender falsos sonhos. Basta que tenhamos a mente aberta e os princípios éticos que nos nortearam até aqui.   Para as novas redes que surgem recomendamos que se lancem após a elaboração de planos de negócios, pesquisas, planejamento de marketing e com isso deem uma orientação segura aos seus negócios.

Sobre o Autor

  http://www.vecchiancona.com.br   Paulo Ancona Lopez

Source: http://www.artigopt.com