

Franquia móvel – opção para quem quer investir menos no negócio

Franquia móvel para quem quer investir menos no negócio SÃO PAULO - A vontade de ter uma [franquia](#) muitas vezes esbarra com os altos custos de investimento. Uma das maneiras de ingressar no sistema de franchising sem ter de se preocupar com pagamento de luvas do ponto comercial, aluguel, IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano), contas de água e energia, entre outras despesas, é optar pela franquia móvel. Este tipo de negócio é estruturado dentro de um veículo automotivo, ou seja a franquia está dentro do carro, podendo trafegar por vários pontos da cidade. O que explica o franqueador do Shopping das Franquias, Luis Renato Bischoff. “Com a economia aquecida e novos consumidores, os pontos de ponto comercial subiram. Quem opta por uma franquia, além de investir na adequação do ponto, muitas vezes tem atraso, porque depende de serviços de terceiros. Com a franquia móvel, isso não acontece”. Investimento x faturamento Segundo Bischoff, neste tipo de negócio, o investimento é de cerca de R\$ 35 mil, que inclui o capital para instalação, taxa de franquia e capital de giro. Além destes custos iniciais, o interessado terá de adquirir um veículo que seja adaptado ao negócio. Mas não é somente no investimento que o franqueado deve pensar. Para o sócio e consultor da Vecchi Ancona, Paulo Ancona Lopez, é fundamental pensar no faturamento do negócio. “Não existe margem, o faturamento é proporcional ao investimento. Quem investe pouco terá um faturamento baixo. Investimento e faturamento caminham juntos”. Além do faturamento, Lopez lembra que, neste tipo de negócio, é importante que haja uma comunicação mais efetiva, já que a franquia não está em um lugar fixo. “É diferente quando você passa na rua e vê que a loja está lá. Quando voltar, em outro dia, ela estará lá, já que a franquia móvel não é”. Para que o consumidor saiba em que lugar da cidade a franquia está localizada, Bischoff afirma que as marcas investem fortemente nas redes sociais. Além disso, os franqueados não esperam que seus clientes procurem-nos. Eles vão até os consumidores. “É uma venda mais ativa”. Entre os locais que as franquias frequentam, estão eventos sociais, shows, academias de ginástica, feiras, lançamento de imóveis e mesmo condomínios residenciais e comerciais. Cafeteria sobre rodas Quem optou por uma franquia deste tipo foi a funcionária pública Marcia Cavalcanti. Moradora de João Pessoa, ela tinha interesse em montar uma franquia da Tostare Café na capital da Paraíba, mas a cidade já tinha um outro franqueado, por isso, optou pela franquia móvel. “Além da facilidade de investir e o rápido retorno, a questão da mobilidade chamou atenção. Como eu tinha potencial para investir em mais uma unidade, optei por isso. Assim, meu faturamento será o dobro”. Visite: <http://www.vecchiancona.com.br>

Sobre o Autor

[FRANQUIA VECCHI & ANCONA](#) <http://www.vecchiancona.com.br>

Source: <http://www.artigopt.com>