PUBLICIDAD

Artículos

Dicionário do franchising

Recursos

Pide información

Enviar a un amigo

Imprimir

Más articulos

Últimos articulos

Franquias invadem setor imobiliário

Retorno rápido, o sonho de todo empreendedor

Artigo - 5 motivos fundamentais para investir em uma franquia

Fusões e Aquisições no Franchising

A revolução na alimentação fora do lar

A felicidade nos negócios

O caminho para a criação de uma franquia social – Parte III

Listado completo

Circular de Oferta : Circular de oferta ou COF é o documento usado pelo franqueador para fornecer informações financeiras, comerciais e jurídicas sobre a sua franquia para interessados em adquirir e operar uma unidade da rede. De acordo com o artigo 3º da Lei 8955/94, a entrega deste documento é obrigatória para garantir total transparência no relacionamento entre o franqueador e o franqueado.

Consultoria do Tempo: A Consultoria de Campo ou de Tempo trata-se da visita de um representante do franqueador nas unidades franquiadas. O objetivo é acompanhar o desenvolvimento de cada franquia, checando procedimentos, fornecendo orientações e recolhendo sugestões.

Contrato de Franquia: É o documento que sede ao franqueado o direito de uso de marca, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de um produto ou direito. Além de formalizar os direitos e deveres do franqueado e franqueador.

Expansão de Rede: É o termo usado para expansão de franquias de uma determinada marca. Muitas empresas franqueadoras contam com um departamento para ajudar na ampliação da rede por todo o Brasil e exterior.

Franchising: Uma estratégia adotada pelas empresas para a distribuição e comercialização de produtos e serviços ao consumidor, por meio de uma rede de franquias.

Franquia: Método o qual o franqueador autoriza um terceiro (franqueado) a usar os direitos de uso de uma marca, de distribuição de serviço e/ou produto num mercado definido. Além disso, o procedimento também permite que o franqueado utilize os sistema de operação e gestão de um negócio de sucesso.

Franquia de Conversão: Ocorre quando um empresário de sucesso, normalmente no mesmo segmento que o franqueador, decide reverter o seu negócio para o sistema de franquia. Nesta situação há uma troca de experiências e pelo histórico acumulado do empresário, algum sistema implatado em seu antigo negócio, pode ser reaproveitado pelo franqueador em toda a rede de franquias.

Franqueado: Pessoa física ou jurídica que abre uma franquia de alguma marca. O franqueado investe recursos em seu próprio negócio, o qual será operado com a marca do franqueador e de acordo com todos os padrões estabelecidos e supervisionados por ele.

Franqueador: Empresa que oferece a terceiros (franqueado) o direito de utilizar a marca e seu know-how (experiência, técnica), comercializando seus serviços e/ou produtos por meio de uma franquia.

Fundo Propaganda: É o caminho pelo qual o franqueador pode apresentar, sugerir e, principalmente, ouvir o que pensam seus franqueados sobre as ações que a rede pretende seguir. Formada pela taxa de propaganda pagas pelos franqueados, presente no Contrato de Franquia. Apesar de muitos franqueadores acreditarem que é um despesa, o resultado este fundo é um investimento de curto, médio e longo prazo.

Buscador de notícias

Notícia

Seção Notícias

Enviar

Licenciamento: É a autorização, por meio de pagamentos de taxas, para o uso da marca. Algumas, empresas, por exemplo usam o licenciamento para utilizar os desenhos animados para fazer divulgação de suas lojas. Diferente do franchising, que o franqueado tem direito de usar a marca e o know-how de operações de negócio da empresa.

Lojas próprias: Unidades que pertencem ao franqueador.

Master-franquia: É o direito de exploração do negócio como um todo permitindo a administração descentralizada da franquia.

Master franqueado: Um franqueado, autorizado pelo franqueador, que fica responsável pelas franquias da rede numa determinada região ou país. Ele dá asssitência aos outro franqueados e pode tanto abrir novas unidades da marca como oferecer treinamentos.

Mix de Produtos: Conjunto de produtos distribuido pelo franqueador a serem vendidos pelos franqueados.

Rede de Franquias: Conjunto de todos os franqueados de uma empresa.

Royalties: Pagamento mensal do franqueado para o franqueador pelo uso da marca. Este valor , na maiorira dos casos, é calculado sobre o faturamente da unidade franqueado, por isso este percentual pode variar.

Store in store: Trata-se de uma franquia dentro de um estabelecimento franqueado, ambos de ramos diferentes. Como, por exemplo, uma lanchonete dentro de uma livraria. A expressão também pode ser encontrada como Franquia Combinada ou Franquia Shop in Shop.

Taxa de Franquia: Taxa paga pelo franqueado na assinatura do contrato, permitindo-o que tenha o direito de abrir uma franquia.

Território: Área exclusiva ou de preferência de um único franqueador. O território tem que ser especificado no contrato de franquias. Além disso, muitas vezes, também estabelece o raio de atuação do master-franqueado.

Unidade-piloto: Estabelecimento admisnitrado como uma franquia, mas pertecente ao franqueado. Este local serve como modelo para toda a rede.

Comparte la noticia:

delicious | digg | meneame | technorati | myYahoo

Contate-nos | Newsletter | Registre sua Franquia | RSS

Tormo.com en:

Copyright © 2010 Tormo & Asociados S.A. Reservados todos os direitos.
É proibida a reprodução total ou parcial em qualquer formato, sem autorização prévia