

SOBRE A ALPARGATAS

Quem nunca usou um Bamba? Ou uma sandália Havaianas? A Alpargatas e suas marcas estiveram e estarão sempre presentes em nossa vida, pois seus produtos não são somente práticos e usuais, mas também são desenvolvidos pensando diretamente no compromisso com nossos clientes e consumidores. Os sucessos de suas marcas registradas são o reflexo mais direto da empresa no mercado em que atua.

PORTFÓLIO DAS PRINCIPAIS MARCAS:

MIZUNO, HAVAIANAS, TIMBERLAND, DUPÉ E SETE LÉGUAS.

SOBRE HAVAIANAS

Simple, cool, intensa e democrática, assim é havaianas, a sandália mais famosa do mundo que desde 1962 faz parte da vida dos brasileiros. Atualmente nossas sandálias são exportadas para mais de 80 países.

São cerca de 80 modelos, que somados as cores e estilos, chegam a mais de 600 sandálias diferentes.

Não importa a classe social, o estilo, o sexo ou a idade, você sempre encontrará uma havaianas para fazer a sua cabeça.

INFORMAÇÕES DA FRANQUIA

As lojas Havaianas foram idealizadas para oferecer aos consumidores uma experiência completa com a marca. O modelo de franquia foi adotado porque acreditamos que empresários locais que se identifiquem com a marca e com nosso negócio podem agregar conhecimento e experiência regional, fundamental para o sucesso das lojas.

PERFIL:

Procuramos empreendedores com as seguintes características:

- 1) Identificação com a marca havaianas;
- 2) Dedicção ao negócio;
- 3) Experiência no varejo;
- 4) Conhecimento regional;
- 5) Capacidade de investimento;
- 6) Disposição para aproveitar as oportunidades relacionadas ao negócio;
- 7) Facilidade de comunicação e relacionamento;
- 8) Espírito de equipe.

INVESTIMENTO:

* Taxa de Franquia = R\$ 45.000,00 (quarenta e cinco mil reais);

* Instalação da Loja: A partir de 300.000,00 (trezentos mil reais).

- ✓ Não cobramos royalties;
- ✓ O franqueado destinará 2% de seu faturamento bruto mensal para investimento em
- ✓ MKT local para divulgação de sua loja (A franqueadora não recolherá esse valor);
- ✓ Pay Back estimando: de 24 a 36 meses;

Custo do ponto comercial (luvas) não está incluso no investimento e no cálculo de pay back (retorno).

COMPOSIÇÃO DO INVESTIMENTO TOTAL:

- Mobiliário padrão;
- Reforma e obra civil;
- Equipamento e infra-estrutura de TI;
- Taxa de franquia;
- Estoque inicial;
- Acessórios, uniformes e marketing inicial.

MODELO DE NEGÓCIO:

Loja de Rua – As lojas de rua devem ter entre 60 e 80m e estar localizada em áreas comerciais com alto fluxo de pessoas, facilidade para estacionamento e boa visibilidade. O ponto comercial escolhido passa por análise de viabilidade.

Loja de Shopping – As lojas de shopping devem ter entre 40 e 60m e devem estar localizadas em áreas de boa visibilidade e fluxo de pessoas. A franqueadora tem negociações com diversas administradoras de Shopping Centers e auxiliará na escolha do melhor ponto e na negociação comercial, para garantir a viabilidade do negócio.

SUPORTE:

- Consultoria de campo - visitas periódicas de profissionais especializados no nosso negócio, para orientações relacionadas a marketing local, gestão operacional, gestão financeira, recursos humanos, treinamento e desenvolvimento, benchmarking, concorrência, planejamento e controle.
- Marketing – além do marketing institucional da marca, a franquia conta com profissionais dedicados para o desenvolvimento de materiais de divulgação padronizados para os esforços de marketing local da unidade. O enxoval de peças disponíveis para produção local inclui: panfleto folder, outdoor, mala direta, cartão de visita, anuncio de revista e jornal. Também são desenvolvidos materiais de PDV para divulgação de campanhas, produtos e promoções, com o objetivo de manter uma comunicação frequente e renovada com os consumidores.

- Software de gestão – a franquia contará com um software de gestão que permitirá fazer o controle total da unidade, tanto na frente de caixa como na retaguarda. Todo suporte será dado através de um help desk especializado, capaz de resolver problemas e executar atualizações do sistema. Os consultores de campo são aptos a aplicar o treinamentos e instruções sobre a operação completa do sistema.
- Manuais e Procedimentos – A franquia contará com diversos Manuais de Gestão do Negócio, com informações de Contabilidade, Recursos Humanos, Operações, Marketing, Vendas, entre outros. Haverá atualizações periódicas necessárias para alinhamento com o mercado.
- Treinamento & Desenvolvimento - O departamento de T & D será responsável pela atualização dos manuais e desenvolvimento de programas de treinamento voltado às franquias Havaianas. As franquias serão convidadas a enviar colaboradores para os treinamentos periódicos, reciclagens, novas técnicas de vendas, entre outros, visando aprimoramento de colaboradores antigos e preparo de novos contratados. O treinamento inicial da franquia é organizado por esse departamento garantindo uma inauguração padronizada e organizada. Os consultores de campo também são frequentemente treinados para replicar todos os módulos de treinamento na própria loja e avaliar a performance da equipe. Assuntos relacionados a recrutamento e seleção, políticas de recursos humanos, convenção coletiva, programas de reconhecimento e recompensa, cargos e salários também podem ser direcionados para esse departamento.
- Depto. de Produtos – A área de Produtos tem como responsabilidade o desenvolvimento de produtos, fornecedores, lançamento de coleções, visual merchandising, organização do layout de lojas, mix de produtos e política de logística. Responsável também pelo desenvolvimento de novas soluções para manter a rede com novidades e acompanhamento das tendências de mercado.
- Implantação – O Franqueado terá todo o suporte e acompanhamento necessário para implantação de sua unidade franqueada. Esse acompanhamento será feito localmente por um profissional habilitado e treinado especificamente para procedimentos de inauguração. O mesmo acompanhará a obra, o treinamento da equipe, os aspectos burocráticos e legais, pedido inicial, fornecedores e todos os procedimentos necessários para garantir a abertura no prazo estipulado.

BENEFÍCIOS DO NEGÓCIO:

- Uma das marcas mais fortes e conhecidas do país;
- Solidez e transparência no relacionamento com investidores, consumidores, fornecedores, parceiros e funcionários;
- Lançamento de novos modelos, desenvolvimento de novos produtos, criatividade e inovação fazem parte do conceito da marca;
- Lojas e com layout que facilitam a experimentação e contato com o produto;
- Mix completo de produtos Havaianas, modelos exclusivos, linha exportação, extensão e complemento de linhas são diferenciais de mercado para as franquias Havaianas;

- Software de Gestão exclusivo e desenvolvido para o controle total do negócio, tanto na frente de caixa quanto na retaguarda. Integrado com a franqueadora e com o Help Desk próprio;
- Programas de treinamento desenvolvidos especialmente para o modelo de negócio, com atualizações e reciclagens constantes;
- Suporte total a operação (Consultoria, Marketing, Treinamento, Sistemas, Gestão, etc.);
- Projeto arquitetônico exclusivo e diferenciado, criando uma experiência única de consumo;
- Política comercial diferenciada;
- Logística de compra e entrega de produtos desenvolvida especialmente para as franquias;
- Projeto de Visual Merchandising exclusivo;
- Customizações exclusivas e desenvolvidas especialmente para a rede de franquias;
- Embalagens diferenciadas e modelos para presentes.

SERVIÇOS OFERECIDOS A REDE:

- Auxílio na captação, escolha e negociação do ponto comercial;
- Estudo de viabilidade financeira;
- Treinamento do franqueado e de toda a equipe;
- Projeto arquitetônico exclusivo;
- Acompanhamento da implantação;
- Manuais e procedimentos operacionais;
- Orientação para seleção e contratação de colaboradores;
- Orientação para evento de inauguração;
- Programas de Marketing Local;
- Suporte operacional por meio da consultoria de campo;
- Marketing Institucional agressivo em todo território nacional;
- Lançamento de novos modelos e produtos;

- Exclusividade de produtos;
- Política comercial diferenciada;
- Materiais padronizados de marketing para todos os tipos de mídia local;
- Campanhas em datas comemorativas com materiais específicos;
- Site para informações ao consumidor sobre a marca e sobre a franquia;
- Portal do Franqueado, desenvolvido para a comunicação do franqueado com a franqueadora e com a rede, com novidades, novas lojas, produtos, mercado;
- Portal do Conhecimento, plataforma de e-learning que oferece cursos para o desenvolvimento do franqueado e de sua equipe.

PERGUNTAS FREQUENTES:

1 – Qual o valor da taxa de franquia? Em que momento terei de pagá-la?

A taxa de franquia para lojas é de R\$ 45.000,00. O pagamento será após a assinatura do Pré-Contrato Pessoa Física.

2 – Qual é o valor da taxa de Royalties?

Não é cobrada taxa de royalties nesse modelo de negócio.

3 – Qual é o perfil considerado ideal para ser um franqueado Havaianas?

Estamos em busca de parceiros que se identifiquem com a marca e seu conceito. Dedicção, dinamismo, habilidade de negociação e conhecimento na área comercial e varejo são fatores importantes para o nosso projeto. Preferencialmente com curso superior e experiência em administração.

4 – A Alpargatas tem solidez e projetos de longo prazo para garantir sua sustentabilidade?

Trata-se de uma das maiores empresas do país e uma das líderes de seu segmento, com governanças corporativas e plena transparência no tratamento com o mercado.

5 – Quais os principais desafios que o negócio apresenta para um franqueado?

A grande dedicação ao negócio, a burocracia nas tratativas com os governos, planejamento de compras e estoque, necessidade de renovação e criatividade, além de uma gestão equilibrada e a necessidade de tomar decisões em conjunto com a rede e com a franqueadora são os principais desafios do negócio.

6 – Quem escolhe o ponto comercial? Existe algum tipo de apoio?

Se o franqueado apresentar um ou mais pontos, a franqueadora fará uma análise prévia e aprovará ou não a implantação no local. Caso ainda não exista nenhum ponto proposto, a franqueadora irá indicar e/ou auxiliar na localização do melhor ponto para o negócio, ajudando inclusive na negociação do mesmo.

7 - Qual é o programa de treinamento dedicado aos franqueados e sua equipe?

Nosso treinamento inicial para franqueados é de sete dias e envolve vendas, visual merchandising, gestão financeira, produtos, gestão de pessoas e gestão de operações. Além disso, a equipe do franqueado passará alguns dias em treinamento, nos diversos módulos de operação de uma loja, de acordo com o cargo de cada colaborador. O treinamento é efetuado na sede, em São Paulo – SP.

8 – Qual a importância do treinamento para HAVAIANAS e qual sua periodicidade?

Entendemos que o treinamento tem grande importância no sucesso do negócio, e temos diversos módulos desenvolvidos para atender as necessidades dinâmicas do varejo. Os consultores também são aptos a aplicar treinamentos na própria loja ou em local negociado com o franqueado, reduzindo a necessidade de deslocamentos frequentes à sede da franqueadora.

9 – Existem manuais de operação que orientam o dia-a-dia do negócio? Quais são eles?

Manual de Operações, Recursos Humanos, Produtos, Visual Merchandising, Marketing e Contabilidade, além do E-learning para treinamento à distância.

10 – Qual é o valor da taxa de propaganda?

Não cobramos taxa de propaganda, mas o franqueado deverá investir 2% do faturamento bruto em ações locais.

11 – Qual critério usado para análise de uma cidade?

Análises demográficas e histórico da operação atual. Preferencialmente cidades acima de 150.000 mil habitantes.

12 – Qual a rentabilidade do negócio?

Estimativa de 12% a 15%. A rentabilidade do negócio está muito ligada à gestão eficaz, sendo que a rentabilidade irá ter variação para baixo ou para cima, de acordo com os métodos utilizados.

13 – Qual o tempo de retorno do investimento?

Entre 24 e 36 meses

14 – Caso eu já possua uma loja que venda Havaianas, posso me candidatar à franquia?

Sim. Será feita a mesma análise e processo seletivo pelo qual passam os demais candidatos, para avaliar a possibilidade de adequação dessa loja para o projeto de franquia. É importante destacar que a loja terá que ser integralmente adaptada ao modelo de negócio de HAVAIANAS, bem como seu mix de produtos. Franqueado Havaianas não poderá operar outra loja com produtos Havaianas paralelamente a franquia.

Para mais informações: franquiahavaianas@alpargatas.com.br