

BLOG [INVISTA FRANQUIA](#)

Franquias: análise de mercado

O **mercado de franquias** está movimento valores que chegam à casa dos bilhões de reais todos os anos, e as expectativas para seu crescimento é sempre crescente sendo uma oportunidade para o empreendedorismo e gerar negócios lucrativos. O segmento de franquias é promissor na maioria das áreas e pode garantir boa rentabilidade e sucesso para o empreendedor que busca a implantação e realização de um projeto.



FRANCHISING

O principal aspecto para a certeza de um resultado positivo, neste ramo de franquias, é o fato de ser uma proposta que já vem acompanhada por experiência profissional. Um investidor sabe que terá o apoio dos franqueadores, com os cursos e análises oferecidas desde antes de sua implantação, com o fornecimento de um modelo de investimento que deu certo, com o apoio para a comercialização, o atendimento, o layout, mercadorias e serviços já comprovados como de preferência de um público consumidor, além de receber sempre novas ideias empreendedoras para implantar nos negócios.

O empreendedorismo é fundamental para o mercado de franquias

Para entrar no mundo das **franquias** não basta apenas querer investir em qualquer ideia achando que ela necessariamente vai gerar negócios lucrativos, mas será necessário escolher prioritariamente o seu tipo de mercado e se, este, se enquadra em seu perfil. Tal conhecimento do mercado e do produto a ser trabalhado é de fundamental importância para o empreendedor, pois apenas ter dinheiro para investir não é o suficiente: é preciso unir a paixão pelo trabalho, o conhecimento do assunto e a proatividade para o desenvolvimento de um negócio de sucesso.

Uma vez feito isso, seu trabalho deve ser bem criterioso. Ao se escolher uma dentre as milhares de franquias, é preciso ter em mãos a análise do próprio mercado no local em que será implantada a mesma. Sem dúvida que, neste caso, também a franqueadora tem interesses bem delineados, pois o franqueador não pretende que qualquer unidade criada deixe de atender suas expectativas, já que o fracasso de uma unidade é nefasto para a toda a rede.

A visão do conjunto deve ser feita com total isenção de conceitos pré-estabelecidos, tendo a prudência necessária para um estudo detalhado do plano de negócios, do que o franqueador oferece e do que o franqueado pode esperar como suporte.

Um candidato a franqueado deve, ainda, buscar as outras unidades, conhecer outros franqueados, saber os seus resultados em seus próprios locais de trabalho, quanto tempo foi necessário para o retorno do investimento, a lucratividade que está tendo e as dificuldades que enfrentou durante a implantação.

O estudo e acompanhamento dos casos reais podem lhe dar uma visão do futuro de seu próprio empreendimento. Esta é uma grande vantagem quando se investe em **franquias**: o conhecimento não pode vir apenas através da visão do franqueador, deve também ser proveniente dos que já estão inseridos nesse mercado.

Artigo de [Invista Franquia \(www.invistafranquia.com.br\)](http://www.invistafranquia.com.br)