



A PARTIR DE 2020, ANO EM QUE A REDE 1000 LANCHES COMPLETA 21 ANOS DESDE SUA FUNDAÇÃO, PARA FAZER PARTE DA REDE COMO FRANQUEADO O CANDIDATO DEVERÁ SEGUIR OS SEGUINTE PROTOCOLOS E PROCEDIMENTOS DESCRITOS ABAIXO, ASSIM TAMBÉM COMO OS GESTORES E AUXILIARES DE GESTORES EM CASO DE CONTRATAÇÃO DE GENTE NOVA PARA SOMAR NO TIME 1000 LANCHES.

1.0 cadastro/ENVIO DE CURRÍCULO para manual1000lanches@gmail.com

1.1 Candidatos à franquia 1000 lanches.

Para começar, é preciso preencher uma ficha de cadastro, geralmente pela internet, para a rede 1000 lanches avaliar o perfil do candidato.,

1.2 Candidatos trabalhar na rede 1000 lanches.

Para começar, é preciso enviar um currículo e inserir no campo assunto O NOME DO CARGO PRETENDITO + A CIDADE EM QUE RESIDE para o e-mail especificado no anúncio, para a rede 1000 lanches avaliar o perfil do candidato será levado em consideração uma triagem com no mínimo 07 perguntas específicas da função pretendida, o candidato deverá responder em áudios específicos que serão enviados pelo candidato através do aplicativo whatsapp;

Uma análise rigorosa reduz a chance de quem for entrar na rede não se adaptar à franquia posteriormente.

2. O primeiro encontro com candidato a franquia.

Se a marca aprovar o perfil do interessado, vai chamá-lo para uma reunião. O candidato recebe, então, a COF (Circular de Oferta de Franquia), que tem todas as informações relevantes sobre a empresa, e uma minuta do contrato.

O que constará na circular de oferta de franquia:

- Balanços do franqueador dos últimos dois exercícios.
- Valores a serem pagos (como taxas de franquia, royalties e publicidade).
- Como é o treinamento e que suporte é oferecido.
- Se há obrigação de comprar só de fornecedores aprovados pela rede.
- Se existem pendências judiciais.
- Nome e telefone de franqueados e dos ex-franqueados que se desligaram há até 24 meses.

Além de um desenho bem claro e personalizado sobre:

- Qual é a estrutura para fornecer os produtos e o suporte necessários para meu negócio?
- A marca tem um manual de operação para tirar dúvidas?
- Quanto tempo dura o treinamento e o que é abordado?
- Esse negócio é afetado pela sazonalidade? Se for, o que fazer nos meses de pouco movimento?
- Quantas franquias a empresa pretende vender no ano e como vai crescer de modo sustentável?

2.1 O primeiro encontro com candidato á colaborador.

Se a marca aprovar o perfil do interessado, vai chamá-lo para uma entrevista que terá o objetivo de aprofundar no que foi verificado anteriormente na triagem online.

O que perguntar para o candidato e como conduzir o contato:

Seguir a risca esses conceitos deste vídeo;

- **Financeiro**
- **Família**
- **Foco**
- **Em colocar para fazer três dias de teste. (Sempre ter no mínimo 03 opções para cada vaga aberta) e se possível deixar sempre um de reserva como segunda opção mesmo após a escolha da primeira opção.**

3. Adaptação por um dia (Antes do treinamento)

Convide o candidato para visitar uma unidade. Deixe que ele vá como se fosse cliente e observe como é o atendimento e o que dizem os consumidores. (Se for funcionário deixe que ele fique na função que pretende exercer, se for candidato a franqueado deixe que ele fique um dia inteiro com o gerente).

Dez dias é o prazo mínimo definido por lei para o candidato avaliar as informações da circular de oferta de franquias. Antes disso, ele não deve pagar nenhuma taxa ao franqueador.

Agora se for para contratar funcionário novo, o prazo mínimo é de pelo menos 07 dias após todas as etapas cumpridas para que dê tempo de fazer uma pesquisa nos últimos empregos que esse candidato passou e também analisar as redes sociais do candidato além de dar tempo para o candidato assistir os vídeos comportamentais online + o material específico de sua área que será fornecido pela rede 1000 lanches e o candidato deverá enviar áudios de avaliação e tirar nota mínima de 08 para fazer parte da rede.

4. Bate-papo com os franqueados

Convide o candidato a franquia conversar com ao menos três funcionários de gestão ou auxiliar de gestão para saber como é o dia a dia da operação e como o franqueador se relaciona com eles.

O que indicar para o candidato perguntar aos gestores:

– Quanto capital de giro é realmente necessário?

* Somente Raimundo terá essa informação detalhada *

– O suporte/treinamento dado pela franqueadora é satisfatório?

– Os fornecedores são bons? Entregam no prazo? *ou como é a organização para ter que conciliar estoque, capital de giro, prevenção e rupturas.

– Qual é o faturamento da unidade? * anual *

5. O contrato

Não dá para fechar negócio sem avaliar minuciosamente a minuta do contrato para saber como será a relação com o franqueador. Em geral, suas cláusulas são padronizadas e há pouca margem para mudar. Mas dá para negociar pontos, como a multa por invasão de território ou então um desconto no investimento inicial ou na taxa de royalties por ser o primeiro franqueado a aderir à rede.

A taxa de franquia que deve ser paga a rede 1000 lanches no momento em que o contrato for assinado. Após fechar o acordo, o franqueado recebe um **cronograma** com os próximos passos, se não for fornecido, peça ao franqueador. Nele estarão os prazos para abrir a empresa, reformar o ponto, contratar a equipe e implantar sistemas. O processo leva de 90 a 120 dias.

O candidato a franquia deverá ter atenção com:

– Suas responsabilidades com a marca

– Como é o fornecimento de produtos

– Ao sair da rede, por quanto tempo é proibido atuar no mesmo ramo?

– Como é feita a rescisão se o negócio não der certo

– A possibilidade de vender a franquia

O candidato a colaborador da rede 1000 lanches deverá atender as seguintes regras:

- a) Ter atenção
- b) Força de Vontade
- c) Comprometimento
- d) Iniciativa
- e) Inteligência emocional
- f) Agilidade
- g) Habilidade prática que será desenvolvida com a junção dos itens anteriores.

Nota: Mensalmente o Gestor ou auxiliares de gestão deverão se reunir com os colaboradores (de cada setor) para comentar resultados atingidos e quais precisam melhorar além de se reunir uma vez por trimestre '04 vezes por ano' com todos setores e uma vez por dia passar relatório geral e uma vez por semana com o diretor geral da operação para debater melhorias, ações e metas.

6. A escolha do ponto

A rede 1000 lanches ajudará o franqueado a encontrar o ponto; Porém poderá apenas analisar e aprovar o local caso o franqueado já tenha algum imóvel em vista que. Depois de achar um imóvel, em uma área de bom fluxo de pessoas, será avaliado se ele está em uma zona que permite que a empresa exerça suas atividades. Caso contrário, a empresa não conseguirá obter seu alvará de funcionamento.

7. A locação do imóvel

Para evitar problemas, o ideal é fazer um acordo com prazo determinado, de preferência de ao menos cinco anos, duração da maioria dos contratos de franquia. Lojas de rua geralmente precisam

de reforma, então negocie com o proprietário alguns descontos no aluguel pelas melhorias permanentes que serão feitas. Antes de alugar um ponto em shopping center, cheque o valor das luvas, pagas no início da locação. Ele não costuma constar no investimento inicial estimado pela franqueadora. Atenção! A renovação do contrato é prevista em lei para quem está em dia com as obrigações. Renove o acordo antes do prazo terminar, para ter direito a essa continuidade. Insira uma cláusula de vigência; se o proprietário vender o imóvel, o novo dono será obrigado a respeitar o prazo definido no acordo de locação. Sem essa cláusula, ele poderá notificar o inquilino para sair em 90 dias.

8. A nova empresa

Assinado o contrato, chega a hora de abrir uma empresa. Isso deve ser feito antes da inauguração da unidade, para cumprir obrigações fiscais e trabalhistas.

9. A volta às aulas

O franqueado e a equipe passam pelo treinamento para aprender a conduzir os processos segundo os padrões da rede e, claro, tirar as últimas dúvidas antes da estreia. É importante assistir o manual de operações que será disponibilizado em vídeo antes para saber se seus pontos principais foram abordados na prática.

10. O dia da inauguração das novas franquias 1000 lanches:

Com tudo pronto, chega, enfim, o dia de abrir a loja. Entregue-se ao negócio – e, sempre que precisar, conte com o suporte do franqueador. Quando a unidade começa a operar, o franqueado passa a pagar taxas mensais de royalties 10% do faturamento bruto (pelo direito de uso da marca) e 2% do faturamento bruto para publicidade. Quando a unidade começa a operar, o franqueado passa a pagar taxas mensais de royalties (pelo direito de uso da marca) e de publicidade.



QUANTO CUSTA UMA FRANQUIA DA REDE 1000 LANCHES?

Taxa de franquia: R\$48.000 (Primeiras 5 franquias da rede).

Taxa de franquia: R\$96.000 (após as 5 primeiras franquias da rede).

Capital de Giro para os três modelos: R\$100.000 cem mil reais. (valor a parte do valor de implantação).

- MODELO 01: Implantação LOJA Shopping: R\$700.000 SETECENTOS mil reais.
- MODELO 02: Implantação Restaurante fora de Shopping: R\$350.000 quinhentos mil reais.
- MODELO 03 Implantação Delivery: R\$250.000 cento e cinquenta mil reais.

- Faturamento médio anual: de R\$1 milhão até R\$ R\$2 milhões.
- Margem de lucro: 20% até 25 %.

Retorno do investimento: de 18 á 36 meses.

INTERESSADOS EM PARTICIPAR DA SELEÇÃO PARA FRANQUIA 1000 LANCHES devem solicitar um questionário de seleção.