

# COMO PLANEJAR A EXPANSÃO

& SELECIONAR OS FRANQUEADOS IDEAIS PARA SUA REDE

cherto

*Planejamento e ações para sua empresa crescer e ocupar mercado*

Data: 25 e 26 de maio de 2011  
Horário: das 8h30 às 18h  
Local: Mercure São Paulo Jardins  
Alameda Itu, 1151 – Cerqueira César

## CONTEÚDO

- Definição de Características do Negócio
  - Planejamento Estratégico
  - Definição das Regiões Potenciais
  - Definição das Estratégias de Expansão
  - Cobertura de mercados
- Plano de Captação de Parceiros
- Projeção de Estrutura de Apoio
- Capacidade de Implantação
- Localização de pontos comerciais: conceito e principais passos
  - Área de influência
  - Processo de busca de pontos comerciais
- Pontos Comerciais em Shopping Centers: como negociar e principais desafios
- Estratégias ativas para captação de franqueados
- Como estruturar o processo de seleção de franqueados
- Oportunidades de vendas
- Ferramentas de seleção
- Materiais de divulgação/mídias
- Definição do perfil do franqueado ideal
- Como planejar a implementação de uma franquia
- Ferramentas de implementação

## APRESENTAÇÃO

Saiba como planejar a expansão de uma rede de negócios, por meio das avaliações necessárias para a definição do modelo de expansão, localização de pontos comerciais, principais passos, como negociar e os principais desafios. Mostra também como elevar suas chances de atrair e selecionar franqueados com perfil adequado para a sua rede e o processo de implantação de novas unidades franqueadas.

## METODOLOGIA

Seminário expositivo, com interação dos participantes, exercícios, troca de experiências e material de apoio para acompanhamento do programa.

## INVESTIMENTO

**R\$ 1.400,00**

\* Para pagamentos à vista será concedido desconto de 5%.

## O QUE INCLUI

- Material didático impresso
- Apresentações
- Certificado de participação
- Almoço e coffee-breaks

Planejamento e ações para sua empresa crescer e ocupar mercado

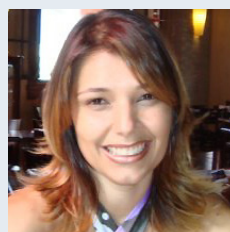
INSTRUTORES



**MARCOS HIRAI**

Diretor de Real Estate do Grupo Cherto e Franchise Store, graduado em Publicidade e Propaganda e pós-graduado em Marketing – ESPM/SP, MBA

Gestão de Shopping Centers - FGV/RJ. Instrutor da ABF – Associação Brasileira de Franchising. Já atuou como franqueado e como franqueador, 19 anos de experiência em gestão e operação de redes de varejo e na formatação, expansão, implantação e gestão de redes de franquias.



**NARA SILVÉRIO**

Consultora da Franchise Store, Graduada em Comunicação Social e pela Franchising University, MBA Gestão Empresarial – UFRJ/RJ e pós-

graduada em Administração de Recursos Humanos – FAAP / SP. Tem mais de 9 anos de experiência em gestão e comercialização de Shoppings Centers e participou da expansão de diversas redes, como MMartan, Mahogany Cosméticos, Mr.Cat, Grilletto, ERA Brasil, Hope Lingerie, Lavasecco, Uniorto, Triumph, Roasted Potato, dentre outras.

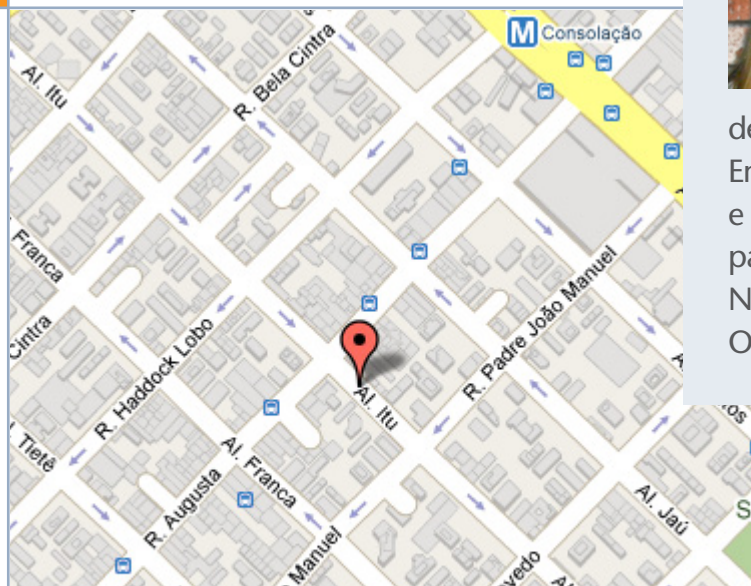


**ANDREA BELAVENUTO**

Gerente de Real Estate da Franchise Store, graduada pela Franchising University e em Direito – Faculdades Toledo/SP, MBA em Gestão

de Projetos – FGV/RJ e pós-graduada em Direito Empresarial – PUC/SP. Atua há 8 anos em expansão e implantação de redes de franquia, tendo participado de projetos como Lacoste, MMartan, Nokia, Yoggi, Andarella, Santa Lolla, La Martina, Onodera, Perdigão, Café Jardim, entre outros.

COMO CHEGAR



Mercure São Paulo – Jardins  
Alameda Itu, 1151 – Cerqueira César

INFORMAÇÕES  
E INSCRIÇÕES

Entre em contato pelo  
tel. (11) 3549-9910 ou e-mail:  
atendimento@cherto.com.br