

VOCÊ ESTÁ PREPARADO PARA SER UM FRANQUEADO?

Como em muitos negócios, o primeiro passo é determinar as razões pelas quais você está motivado para entrar ou não no empreendimento. Se você sente que necessita mudar de vida e está cansado de ouvir outras pessoas dizerem o que você deveria fazer, está na hora de avaliar sua decisão.

Comprar uma franquia exige como qualquer outro negócio total comprometimento de seu tempo, da sua energia e de recursos financeiros. Este teste lhe ajudará a identificar se você está pronto e preparado para uma franquia:

AVALIANDO SEU PERFIL E EXPERIÊNCIA

Identificando Suas Razões

Como primeiro passo, pergunte a você mesmo porque quer comprar uma franquia. Esta questão, embora básica, é uma excelente maneira para avaliar suas razões para entrar no negócio. Liste todas as razões que você identificou, não importa quanto estranha pode parecer cada uma delas.

Divida sua lista em duas partes sendo uma composta por razões viáveis e outra com razões triviais e categorize da mais importante para a menos importante. Tente ser bem objetivo, afinal é seu futuro que está em jogo.

Para lhe ajudar esta lista pode incluir algumas razões, e outras mais que você irá definir, como:

- liberdade durante a rotina diária de trabalho
- ser seu próprio patrão
- fazer o que você quer quando desejar fazer
- melhorar o seu padrão de vida
- aborrecido com seu trabalho atual
- ter produtos e serviços que possuam demanda

Sua lista

Algumas razões são mais importantes que outras, mas nenhuma delas pode ser considerada errada, portanto esteja atento para as dificuldades. Por exemplo: você poderá dar uma escapada da sua rotina de trabalho entre às 9 da manhã e 5 da tarde, mas certamente terá que compensar entre as 6 e 10 da noite.

| SUA LISTA | | | |
|-----------|----------------|-------|-----------------|
| ORDEM | RAZÕES VIÁVEIS | ORDEM | RAZÕES TRIVIAIS |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

INICIANDO SEU TESTE

Após definir suas razões para estar no negócio faça esta auto-avaliação que lhe ajudará a determinar se você possui as características necessárias para ter sucesso como proprietário de uma franquia.

1. Características Pessoais

Pense em situações que você vivenciou, imagine-se em um negócio que é seu mas que tem regras a serem seguidas. Seja o mais sincero possível consigo mesmo pois estas características vão demonstrar sua tendência e disposição para ter uma franquia.

| AUTO-AVALIAÇÃO – CARACTERÍSTICAS PESSOAIS | | | |
|---|-----|-----|---|
| Marque apenas com um “x” escolhendo uma das alternativas: | | | |
| SIM | +/- | NÃO | CARACTERÍSTICAS |
| | | | 1. Você é um líder? |
| | | | 2. Você deseja tomar suas próprias decisões? |
| | | | 3. Você está disposto a receber assistência gerencial do franqueador? |
| | | | 4. Você está disposto a aceitar as disposições colocadas no contrato de franquia? |
| | | | 5. Você gosta de competir? |
| | | | 6. Você possui energia e autodisciplina? |
| | | | 7. Você gosta de planejar? |
| | | | 8. Você gosta de pessoas? |
| | | | 9. Você costuma se relacionar bem com outras pessoas? |

2. Condições Pessoais

Estas questões cobrem a parte física, emocional e financeira que você encontrará quando estiver operando a franquia.

| AUTO-AVALIAÇÃO – CONDIÇÕES PESSOAIS | | | |
|---|-----|-----|--|
| Marque apenas com um “x” escolhendo uma das alternativas: | | | |
| SIM | +/- | NÃO | CARACTERÍSTICAS |
| | | | 1. Você está preparado para ter uma carga de trabalho de 12 a 16 horas por dia, seis dias por semana, e talvez todos os domingos e feriados? |
| | | | 2. Você tem fibra para lidar com elevadas cargas de trabalho? |
| | | | 3. Você possui resistência emocional para resistir a tensão? |
| | | | 4. Você está preparado, se precisar, para temporariamente baixar o seu padrão de vida até que a franquia atinja a estabilidade econômica? |
| | | | 5. Sua família está disposta a aceitar tensões? Terão que agüentar muitas. |
| | | | 6. Você está preparado para investir, e possivelmente perder, suas economias? |

3. Experiência

Algumas características e a experiência são críticas para o sucesso do negócio. É improvável que você possua todas as características e a experiência desejada, você precisará contratar funcionários para suprir suas deficiências. Existem algumas características que são básicas e especiais que você necessitará para a franquia que você deseja comprar. Ao responder as questões que seguem você poderá identificar as habilidades exigidas e aquelas que faltam.

| AUTO-AVALIAÇÃO – EXPERIÊNCIA | | | |
|---|-----|-----|---|
| Marque apenas com um “x” escolhendo uma das alternativas: | | | |
| SIM | +/- | NÃO | CARACTERÍSTICAS |
| | | | 1. Você conhece o perfil básico que será exigido para operar a franquia? |
| | | | 2. Você possui este perfil? |
| | | | 3. Quando for contratar funcionários estará apto para determinar se os candidatos possuem o perfil de acordo com as exigências para a posição que será ocupada? |
| | | | 4. Você já trabalhou anteriormente gerenciando e supervisionando pessoas? |
| | | | 5. Você já trabalhou anteriormente em um negócio similar ao da franquia que está adquirindo? |
| | | | 6. Você possui alguma formação escolar em negócios? |
| | | | 7. Se você descobrir que não possui o perfil básico necessário para a sua franquia será capaz de desistir do plano até que adquira o perfil necessário? |

O RESULTADO DO SEU PERFIL E EXPERIÊNCIA

Para cada resposta “sim” some três pontos.

Para “+ ou –” dois pontos.

Para “não” zero pontos.

| RESULTADO | |
|-------------------------|--|
| 23 até 46 pontos | Siga em frente, vá buscar sua franquia, avalie cuidadosamente as oportunidades e escolha aquela com que você mais se identifica. |
| 13 até 22 pontos | Melhor aprimorar e desenvolver seu perfil para ser franqueado, ou terá que contratar pessoas que possam suprir sua deficiência. |
| 0 até 12 pontos | Monte seu próprio negócio, nem pense numa franquia. |

Quando completar sua auto-avaliação discuta os resultados com sua família. Certamente farão comentários que lhe ajudarão na decisão mais correta e adequada com suas características.

Caso todos concordem que você preenche todas as exigências necessárias para operar com sucesso uma franquia, prossiga com seu plano.

Se, por acaso, todos perceberem que você não possui todas as características será importante reconsiderar seu plano até que esteja melhor preparado.

Mas, antes de tudo seja honesto consigo mesmo e, muito objetivo. Afinal, é o seu futuro!

MARCUS RIZZO
Especialista em Franquias
Rizzo Franchise
www.rizzofranchise.com.br