

CENTRO PAULA SOUZA
Etec TRAJANO CAMARGO
Técnico em Informática para Internet

Lucas Gabriel Regis de Moraes
Matheus Ambrosio de Mattos

**ANÁLISE ESTRATÉGICA E VIABILIDADE ECONÔMICA DE UMA
REDE DE FRANQUIAS DE UMA PLATAFORMA ONLINE PARA
COMPARAÇÃO DE PREÇOS**

Artur Nogueira
2023

Lucas Gabriel Regis de Moraes

Matheus Ambrosio de Mattos

**ANÁLISE ESTRATÉGICA E VIABILIDADE ECONÔMICA DE UMA
REDE DE FRANQUIAS DE UMA PLATAFORMA ONLINE PARA
COMPARAÇÃO DE PREÇOS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Informática para internet da ETEC Trajano Camargo, orientado pelo Prof. André Geraldo Barbosa, como requisito parcial para obtenção do título de técnico em Informática para internet.

**Artur Nogueira
2023**

FOLHA DE APROVAÇÃO

Aprovado (a) em: ____/____/____.

Nota: _____

Orientador:

Professor:

Professor:

Professor:

AGRADECIMENTOS

Agradecemos ao coordenador Matheus Rodrigues Bosquiero.

Agradecemos aos professores do curso de informática para internet que através dos ensinamentos permitiram que concluíssemos este trabalho.

- André Geraldo Barbosa
- Ederaldo Luiz Ratz
- Elias da Silva Bento
- Esdras Bezerra da Silva
- Fernando César de Campos Celoto
- Kelvin Dellovan Marques
- Paulo José Ortiz de Camargo
- Roberson Augusto Marcomini
- Thiago Gonçalves Mendes

RESUMO

Este Trabalho de conclusão de curso visa desenvolver uma solução que possibilite a comparação de preços entre estabelecimentos locais, beneficiando diretamente os consumidores e estabelecimentos, proporcionando a economia de tempo e dinheiro para os consumidores e maior visibilidade para o comércio, atuando de uma maneira rápida e simples. A ferramenta se expande por um sistema de franquias, focado para cidades de pequeno porte, onde cada cidade possui um gerente, sendo o responsável por conceder suporte para os estabelecimentos.

Palavras-chave: comparação, franquias, franqueador, franqueado, estabelecimentos.

ABSTRACT

The aim of this term paper is to develop a solution that enables price comparison between local establishments, directly benefiting consumers and establishments, providing time and money savings for consumers and greater visibility for commerce, acting in a quick and simple way. The tool expands through a franchise system, focused on small towns, where each town has a manager who is responsible for providing support to the establishments.

Keywords: comparison, franchises, franchisor, franchisee, establishments.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Aumento das redes de franquias.....	18
Figura 2 – Aumento das unidades nos últimos 6 anos	18
Figura 3 - Tela do aplicativo	28

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Projeção de investimento	24
Quadro 2 - Capital por habitantes	24
Quadro 3 - Expectativa de lucro por habitantes	25
Quadro 4 - Custo inicial.....	29
Quadro 5 - Custo anual	30

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABF. - Associação Brasileira de Franchising.

ART. - Artigo.

IFA. - Internacional Franchise Association.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS.....	3
RESUMO	4
ABSTRACT.....	5
LISTA DE ILUSTRAÇÕES	6
LISTA DE QUADROS	7
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS.....	8
SUMÁRIO.....	9
1. INTRODUÇÃO.....	11
1.1. O surgimento	11
1.2. O funcionamento.....	11
1.2.1. Franqueador.....	11
1.2.2. Franqueados.....	12
1.2.3. Lei de franquias.....	12
1.3. A Evolução	14
1.3.1. Coca-Cola.....	14
1.3.2. A expansão	14
1.3.3. No Brasil	15
1.4. Objetivos	15
1.4.1. Objetivo geral	15
1.4.2. Objetivo principal.....	15
1.5. Justificativa	15
1.5.1. Vantagens.....	15
1.5.2. Desvantagens.....	16
1.5.3. Crescimento mundial.....	17
1.5.4. Crescimento no Brasil.....	17
2. FORMATOS DE FRANQUIAS	19
2.1. Loja físicas.....	19
2.2. Loja online	19
2.3. Quiosques.....	19
2.4. Food trucks.....	19
2.5. Nanofranquias.....	20

2.6.	Microfranquias.....	20
3.	REQUISITOS.....	21
4.	PLANO DE NEGÓCIO.....	23
4.1.	O negócio.....	23
4.2.	Os franqueados.....	23
4.2.1.	Royalties.....	23
4.2.2.	Capital inicial.....	24
4.2.3.	Expectativa de lucro	25
5.	FERRAMENTA	26
5.1.	Usuários.....	26
5.2.	Características tecnológicas.....	26
5.2.1.	Site.....	26
5.2.2.	Aplicativo.....	26
5.2.3.	Funcionalidades	26
5.2.4.	Design	27
5.2.5.	Banco de dados.....	29
5.3.	Custos.....	29
6.	CONCLUSÃO	31
	REFERÊNCIAS	32

1. INTRODUÇÃO

1.1. O surgimento

“O franchising, como conhecemos hoje, nasceu nos Estados Unidos, sendo a primeira franquia criada no ano de 1850. A marca era de máquinas de costura Singer. Ela passou a licenciar outros comerciantes para vender os produtos em outras regiões, gerando uma expansão.” (BLOG OMIE, 2022).

“A história das franquias é bastante antiga, os pesquisadores remontam a sua origem a idade média. Sendo que a Igreja Católica, foi a primeira a utilizar um sistema similar ao franchising, claro que diferentemente dos moldes que conhecemos hoje.” (INOVA, 2019).

“Durante a Idade Média, a Igreja expandiu significativamente sua rede de fiéis e passou a oportunizar aos senhores de terra ou a ‘elite’ da época coletar os impostos em seu nome. Assim surgiram também novas igrejas em vilarejos e lugares diferentes, uma vez que simboliza prosperidade e riqueza.” (INOVA, 2019).

O conceito de franquia remonta aos primórdios do sistema capitalista. Embora certos acordos e métodos que deram origem a esse sistema possam ser identificados muito antes desse período, “alguns pesquisadores afirmam que a história do franchising no mundo começou a partir da Igreja Católica”. (CENTRAL DO FRANQUEADO, 2023).

1.2. O funcionamento

“O funcionamento de franquias refere-se ao modelo de negócio em que uma empresa (franqueador) concede a outra pessoa ou empresa (franqueado) o direito de operar uma unidade de negócio usando sua marca, sistemas, processos e know-how. A franquia é uma forma de expandir um negócio de maneira rápida e eficiente, aproveitando o empreendedorismo e os recursos financeiros da franqueada.” (SEBRAE, 2020).

1.2.1. Franqueador

Franqueador: É o nome dado a empresa que permite que terceiros (franqueados), a ter benefícios de uma marca estabelecida, como reconhecimento de mercado e suporte.

Franqueador pode ser definido como: “Pessoas jurídicas que estão organizadas para distribuir ou que distribuam seus produtos e serviços utilizando, ao menos em parte, o sistema de franquia empresarial, ou detentores de máster franquias, organizadas conforme as leis brasileiras, que tenham no país a sede de sua administração, que observam os dispositivos da lei nº 13.966, de 26 de dezembro de 2019 (Lei de Franquias). Se enquadram nesta categoria as empresas com pelo menos 1 unidade franqueada.” (ABF).

1.2.2. Franqueados

Franqueados: São empreendedores individuais ou empresários que adquirem o direito de operar uma unidade sob uma marca estabelecida, seguindo padrões e diretrizes acordados pelo franqueador.

Responsabilidade de ser um franqueado: (PORTAL DO FRANCHISING, 2023)

- “Investir e reinvestir no negócio;”
- “Assegurar a gestão com pessoal qualificado e com perfil adequado;”
- “Remunerar o franqueador pelo uso do sistema - pagamento dos royalties;”
- “Seguir e preservar as regras do sistema;”
- “Contribuir para o aperfeiçoamento do sistema fornecendo feedback para o franqueador.”

1.2.3. Lei de franquias

Artigos da seguinte Lei: lei nº 13.966, de 26 de dezembro de 2019. (LEI DE FRANQUIAS).

- **Art 1º** Regula o sistema de franquia empresarial, em que um franqueador autoriza um franqueado a usar suas marcas, propriedade intelectual, métodos e sistemas de negócios mediante pagamento, sem criar vínculo de consumo ou empregatício, mesmo durante o treinamento.
- § 1º O franqueador deve ser titular ou requerente de direitos sobre as marcas e outros objetos de propriedade intelectual negociados no

âmbito do contrato de franquia, ou estar expressamente autorizado pelo titular.

- § 2º A franquia pode ser adotada por empresa privada, empresa estatal ou entidade sem fins lucrativos, independentemente do segmento em que desenvolva as atividades.
- **Art 2º** Para a implantação da franquia, o franqueador deverá fornecer ao interessado Circular de Oferta de Franquia, escrita em língua portuguesa, de forma objetiva e acessível, contendo obrigatoriamente:
 - Histórico resumido do negócio franqueado.
 - Qualificação do franqueador e empresas relacionadas.
 - Balanços financeiros recentes do franqueador.
 - Ações judiciais relacionadas à franquia.
 - Descrição detalhada da franquia.
 - Perfil do franqueado ideal.
 - Requisitos de envolvimento do franqueado.
 - Especificações financeiras, incluindo investimento inicial.
 - Taxas periódicas e valores a serem pagos.
 - Lista de franqueados atuais e passados.
 - Política de atuação territorial.
 - Fornecedores aprovados pelo franqueador.
 - Ofertas e suporte do franqueador.
 - Situação dos direitos de propriedade intelectual.
 - Situação pós-contrato de franquia.
 - Modelo de contrato de franquia.
 - Regras de transferência ou sucessão.
 - Penalidades e indenizações.

- Cotas mínimas de compra.
- Existência de conselho ou associação de franqueados.
- Regras de limitação à concorrência.
- Prazo contratual e renovação.
- Procedimentos de documentação para órgãos públicos.

1.3. A Evolução

1.3.1. Coca-Cola

“Em 8 de maio de 1886, o Dr. John Pemberton serviu a primeira Coca-Cola do mundo na Jacobs' Pharmacy, em Atlanta, Geórgia, EUA. A partir dessa bebida icônica, evoluímos para uma empresa integralmente dedicada a bebidas mais de 2,1 bilhões de doses das nossas bebidas são servidas em mais de 200 países e territórios por dia. São os 700.000 colaboradores da The Coca-Cola Company e os mais de 225 engarrafadores parceiros que ajudam a fornecer bebidas refrescantes em todo o mundo.” (COCA-COLA).

1.3.2. A expansão

“A partir do século XX, a franchising começa a se disseminar entre os mais diferentes ramos, segmentos e formatos. Em 1917, surgem as primeiras franquias de mercearias, como os supermercados Piggly Wiggly, nos Estados Unidos. Em 1921, a Hertz Rent-a-Car, locadora de veículos, adota o modelo de franquias.” (CENTRAL DO FRANQUEADO, 2023).

“1925: primeira franquia de fast-food – a A&W (All American Food) e a mais antiga em funcionamento de acordo com a Internacional Franchise Association – IFA.” (FRANCHISE STORE, 2019).

“1930: foi a vez das companhias de petróleo partirem para a adoção do sistema, convertendo em franquias de postos de revenda de combustível que operavam diretamente e autorizando oficinas de reparos a colorem suas marcas nas respectivas fachadas e a revender a gasolina, os lubrificantes e demais itens que produziam.” (FRANCHISE STORE, 2019).

1.3.3. No Brasil

“Começou a ser usado no Brasil nos anos de 1950, com o surgimento de escolas de idiomas Yazigi e CCAA. Na década de 1970, marcas como: Água de cheiro, Ellus, O Boticário, tiveram dificuldades de expansão por rede própria e agora conseguiram se estruturar melhor.” (CENTRAL DO FRANQUEADO, 2023).

“Em 1980, o movimento ganhou força no País em que inúmeras empresas passaram a adotar o modelo de franchising e assim surgiu a Associação Brasileira de Franchising (ABF, Fundada em 1987, uma entidade sem fins lucrativos).” (CENTRAL DO FRANQUEADO, 2023).

“No início da década de 1990, o Sistema de Franchising no Brasil crescia anualmente, com índices superiores ao da economia nacional, sendo necessária, então, a elaboração de uma legislação específica para essa área, culminando na Lei nº 8.955/1994”. (SEBRAE, 2023).

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo geral

O objetivo desse trabalho é demonstrar o processo de criação de uma franquia, estimular a concorrência entre os estabelecimentos e facilitar o acesso dos produtos e serviços aos consumidores.

1.4.2. Objetivo principal

O objetivo principal é a criação de uma ferramenta que possibilite comparar preços dos produtos e serviços do comércio local.

1.5. Justificativa

1.5.1. Vantagens

Informações consultadas no site: (SANTANDER)

Estrutura completa e constante: Embora a marca já exista, como proprietário de uma franquia você passa a ser o patrão. Entretanto, a estrutura da empresa já está consolidada e basta usufruir disso, já que os seus funcionários recebem preparação específica para se adequarem ao padrão de negócio do estabelecimento.

Marketing personalizado: Elaborar estratégias para prosperar no mercado de trabalho não é uma tarefa simples. Ao assumir uma franquia, você já terá à sua disposição um marketing bem elaborado e especializado.

Risco de fracasso é pequeno: Planos de negócios estruturados e devidamente testados no mercado fazem parte do pacote de uma franquia. Por isso, as chances do investimento fracassar são menores.

Análise de investimentos: Previsão de cenário financeiro da empresa é uma das vantagens para quem abre uma franquia. Análises de investimentos já lhe são oferecidas.

Financiamento fácil e seguro: As franquias possuem baixos índices de falência, o que facilita a aquisição de empréstimos no banco. Com nome consolidado no mercado e níveis bons de lucro, a franquia propicia a vantagem de fechar um financiamento sem muita dificuldade e de forma segura, quando há necessidade de capital para investimentos diversos.

Ponto de venda privilegiado: Boa parte das franquias está localizada em pontos estratégicos. Portanto, o sistema de franchising é sinônimo de clientes fidelizados. Outra vantagem é em relação à identificação da marca.

1.5.2. Desvantagens

Informações consultadas no site: (VISA)

- **Pouca flexibilidade:** Nos sistemas de franquia formatada, os controles sobre as operações do franqueado são constantes e permanentes.
- **Risco de ocorrência de falhas no sistema:** ao selecionar uma rede de franquias com um sistema problemático, o franqueado pode estar sujeito a problemas operacionais no futuro. Os serviços inicialmente garantidos pelo franqueador também podem ser ineficientes ou até mesmo inexistentes.
- **Localização forçada:** apesar da possibilidade de o franqueado dar sugestões de locais apropriados para a instalação do ponto de venda, o fato de o franqueador ter a responsabilidade final pela localização faz com que ele, na maioria dos casos, a determine.

- Dependência da eficiência do franqueador para muitas tarefas: a falta de suporte pode se tornar um grande problema no dia a dia.

1.5.3. Crescimento mundial

“Após as paralisações de 2020, a produção de franquias recuperou mais de 16% em 2021, atingindo quase US \$788 bilhões em produção.” (PIPES, K, TRADUÇÃO NOSSA).

“Em 2021, o emprego em franquias aumentou 8,8% - adicionando mais de 46.000 empregos por mês. Prevê-se que o emprego em franquias cresça a uma taxa ligeiramente menor de 3,1%, para um total de 8,5 milhões de empregos, de volta ao nível pré-pandêmico, um ganho líquido de até 300.000 empregos.” (PIPES, TRADUÇÃO NOSSA).

1.5.4. Crescimento no Brasil

“A pesquisa da ABF registra que houve expansão no número de operações em 2022. O volume total cresceu 7,8% na comparação com o ano anterior, totalizando 184.354 unidades, e de 14,5% frente a 2019. O encerramento de operações ficou em 6,0%. Quanto aos repasses, o estudo indica que houve uma ligeira redução no ano passado, cujo índice foi de 2,5%, ante 2,8% em 2021. A média de unidades por rede se manteve quase estável (59,3 em 2021 e 59,9 em 2022), mas ainda apresenta uma diferença significativa em relação a 2019, que foi de 55,2.” (ABF).

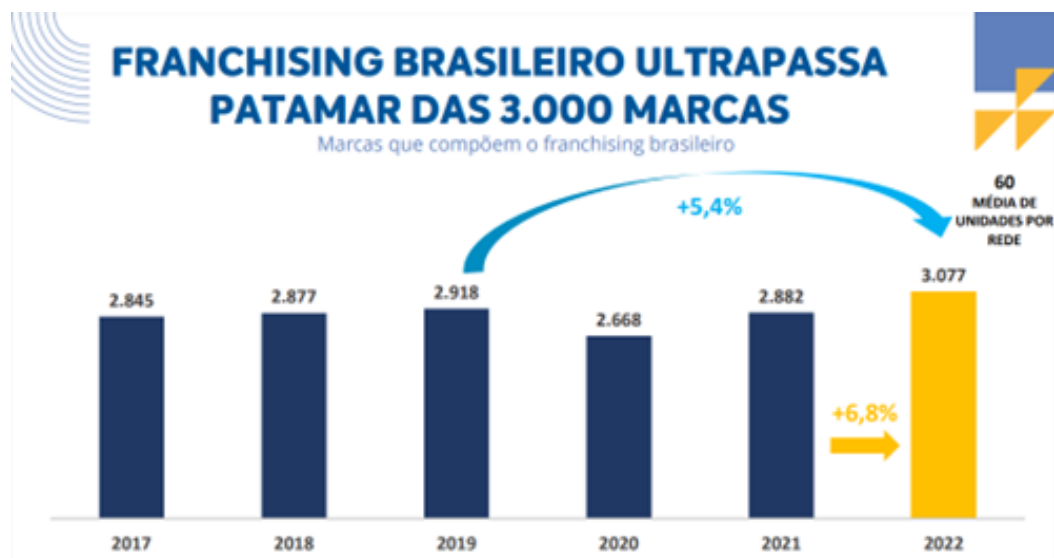
Figura 1 – Aumento das redes de franquias



Fonte: (ABF, 2023)

- “Redes em alta: O número de redes de franquias também registrou crescimento, aponta o levantamento da ABF. O balanço de 2022 indica que houve um avanço de 6,8% em relação ao ano anterior. Com isso, o Brasil totalizou 3.077 marcas no ano passado frente a 2.882 no período anterior.” (ABF).

Figura 2 – Aumento das unidades nos últimos 6 anos



Fonte: (ABF, 2023)

2. FORMATOS DE FRANQUIAS

2.1. Loja físicas

“Esse é o formato mais tradicional de franquia, embora aos poucos esteja perdendo espaço para modelos mais enxutos e que atendem a outras necessidades dos consumidores.

Para comprar e administrar uma franquia de loja é preciso um investimento mais alto, além de um espaço físico que comporte as atividades que serão desempenhadas. Isso envolve espaço para estoque, caixa, exposição dos produtos.” (BLOG OMIE, 2023).

2.2. Loja online

“Com o crescimento das vendas pela internet, também houve a expansão do formato de franquia de loja online, em que produtos e serviços são comercializados e o atendimento é realizado de forma virtual.

Geralmente, o investimento não é muito grande e o franqueado precisa apenas de um computador e uma boa conexão com a internet. A depender dos produtos vendidos, é importante ter um espaço para armazenar o estoque.” (BLOG OMIE, 2023).

2.3. Quiosques

“Ligado ao formato anterior, o quiosque realiza atendimentos ao cliente, mas em um espaço reduzido, como nos corredores de shopping, aeroportos ou centros comerciais. A vantagem é que o investimento necessário é menor, assim como a manutenção do quiosque.

Por outro lado, é ideal para atender espaços com grande circulação, facilitando a visualização da empresa por parte dos clientes, pois conta com localização estratégica, atingindo inúmeras pessoas.” (BLOG OMIE, 2023).

2.4. Food trucks

“Um formato que tem ganhado adeptos é o food truck, em que a empresa é montada sobre um caminhão pequeno, carro grande ou até uma bicicleta. O investimento varia conforme a franquia escolhida e demanda a adaptação de um veículo para comportar a pequena cozinha que atenderá aos clientes.

A principal vantagem é a mobilidade que o empreendedor tem, deslocando o automóvel até locais com mais movimento, como áreas comerciais, entradas e saídas de eventos, jogos, teatros.” (BLOG OMIE, 2023).

2.5. Nanofranquias

“Esse formato se caracteriza pelo baixo valor de investimento que, geralmente, é de até R\$ 25 mil; além disso, é possível comprar franquias até R\$ 10 mil. É possível atuar em home office e apenas o empreendedor trabalha na empresa, ideal para quem não tem muito capital para investir ou não deseja correr riscos.” (BLOG OMIE, 2023).

2.6. Microfranquias

“As microfranquias também são voltadas para empreendedores que desejam negócios mais seguros, de baixo risco e com investimento inicial ainda pequeno.”

“O teto estabelecido para comprar uma microfranquia é de R\$ 90 mil e, muitas vezes, envolve a abertura de um espaço físico para atuação.” (BLOG OMIE, 2023).

3. REQUISITOS

Para abrir uma franquia é necessário:

- Verificar possíveis concorrentes: Pesquisar o local para saber se é viável para criação da franquia.
- Conhecimento do capital necessário para se abrir uma franquia: Estar ciente do valor necessário ao se abrir uma franquia para não ter possíveis imprevistos.
- “Habilitações exigidas para se abrir uma franquia: Documentos necessários para se abrir uma franquia: CNPJ, Declaração de imposto de renda, declaração negativa de débitos.” (HCC ENERGIA SOLAR, 2022).

Reputação do franqueador:

- É necessário que o franqueado tenha uma boa reputação em sua região, para ser possível atrair e manter clientes.
- “Análise de lucratividade: A análise de lucratividade é feita a cada R\$ 100,00 em vendas, supondo que uma empresa faturou R\$ 600 mil e as despesas foram de R\$ 250 mil. Nesse caso, o lucro líquido seria de R\$ 350 mil. O cálculo do índice de lucratividade ficaria:
$$350.000,00 \div 600.000,00 \times 100 = 58\%$$
- Isso quer dizer que, durante o período analisado, a cada R\$ 100 em vendas, a empresa obteve R\$ 58,00 de lucro.” (COUTO, 2023).

Definir a taxa de franquia:

Informações consultadas no (SEBRAE, 2023)

- “Cobrada na forma de um pagamento único quando o contrato é assinado e os ativos da franquia são concedidos à empresa parceira. A partir desse pagamento, os franqueados podem usar a licença da marca e ter acesso às melhores práticas e à propriedade intelectual da rede de franquias.

- Definir a taxa de sistema: Algumas redes de franquias também exigem que os franqueados paguem uma taxa de sistema, que contribui para a compra, para a manutenção e para o licenciamento de softwares, hardwares e outros equipamentos necessários para as operações cotidianas.
- Definir os royalties: Regra geral, as franquias de serviços, que não fornecem produtos às unidades, cobram entre 4% e 10% do faturamento bruto de cada franqueado, enquanto as que fabricam os produtos que serão comercializados em cada ponto franqueado cobram royalties, normalmente em torno de 20% a 40% de taxa calculados sobre as compras do mês.”

4. PLANO DE NEGÓCIO

4.1. O negócio

O negócio se trata de uma plataforma para comparação de preços que funcionará via página web e aplicação móvel e se expandirá por meio de uma rede de franquias.

A franqueadora disponibilizará ao franqueado uma página da plataforma para determinada cidade, onde ele poderá inserir seus estabelecimentos parceiros juntamente com seus produtos ou serviços. O franqueado ficará responsável pelo gerenciamento dos dados desta página, prestando suporte aos estabelecimentos.

4.2. Os franqueados

Os franqueados são os responsáveis pelo gerenciamento dos dados fornecidos pelos clientes, captar novos parceiros, realizar a divulgação personalizada na cidade de sua responsabilidade.

Para ser um franqueado é necessário:

- Entrar em contato com a franqueadora fornecendo suas informações.
- Ter capacidade e interesse de gerenciar a plataforma de determinada cidade.
- Não é necessário ter um local físico para se tornar um franqueado.

Requisitos para administrar o sistema:

- Ter capacidade para criação de campanhas publicitárias.
- Captar e cadastrar empresas parceiras de sua cidade.
- Fornecer treinamento e suporte aos estabelecimentos.

4.2.1. Royalties

Conforme a Lei de Franquia Brasileira (Lei 8.955/94), os royalties no contrato de franquia são definidos como sendo a “remuneração periódica pelo uso do sistema, da marca ou em troca dos serviços efetivamente prestados pelo franqueador ao franqueado”. (PORTAL DO FRANCHISING, 2014).

Os Royalties definidos serão de 10% do faturamento bruto do franqueado.

4.2.2. Capital inicial

Com base nos estudos realizados o capital inicial médio para se abrir uma franquia será de **R\$ 17.000,00**, o valor inclui:

Quadro 1 - Projeção de investimento

Projeção de investimento		
	Capital	Descrição
Taxa de franquia	R\$ 5.000,00 a R\$ 20.000,00	Direitos de uso da marca, plataforma e treinamento
Taxa de sistema	R\$ 4.000,00	Equipamentos necessários para administrar e conduzir a ferramenta e licenciamento de software.
Capital de giro	R\$ 5.000,00	Para investir em marketing

Fonte: Do próprio autor, 2023.

Quadro 2 - Capital por habitantes

Habitantes	Taxa de franquia
até 15 mil	R\$ 5.000,00
de 15 até 35 mil	R\$ 8.000,00
de 35 até 80 mil	R\$ 15.000,00
de 80 até 150 mil	R\$ 20.000,00

Fonte: Do próprio autor, 2023.

4.2.3. Expectativa de lucro

Quadro 3 - Expectativa de lucro por habitantes

	Cenário	Assinaturas	Ticket médio	Faturamento
Até 15 mil habitantes	Pessimista	10	R\$ 200,00	R\$ 2.000,00
	Realista	20	R\$ 200,00	R\$ 4.000,00
	Otimista	30	R\$ 200,00	R\$ 6.000,00
Até 35 mil habitantes	Pessimista	30	R\$ 250,00	R\$ 7.500,00
	Realista	40	R\$ 250,00	R\$ 10.000,00
	Otimista	70	R\$ 250,00	R\$ 17.500,00
Até 80 mil habitantes	Pessimista	70	R\$ 300,00	R\$ 21.000,00
	Realista	80	R\$ 300,00	R\$ 24.000,00
	Otimista	110	R\$ 300,00	R\$ 33.000,00
Até 150 mil habitantes	Pessimista	100	R\$ 350,00	R\$ 35.000,00
	Realista	120	R\$ 350,00	R\$ 42.000,00
	Otimista	150	R\$ 350,00	R\$ 52.000,00

Fonte: Do próprio autor, 2023.

5. FERRAMENTA

“Os comparadores de preços de produtos auxiliam os consumidores a economizar tempo e dinheiro, buscando produtos de forma rápida.” (ORTIZ, 2022).

A ferramenta que está sendo desenvolvida para estabelecimentos locais será um comparador de preços de produtos e serviços, visando economizar dinheiro e permitir aos usuários tomarem melhores decisões de compra, pois irá mostrar-lhes comparações do mesmo produto ou serviço entre diferentes estabelecimentos. Oferecendo-lhe a possibilidade de montagem de uma lista de compras.

“Alguns comparadores atualmente no mercado: Zoom, Buscapé, JáCotei, Compará.” (NUVEMSHOP, 2023).

5.1. Usuários

Os usuários serão todos aqueles interessados em encontrar os melhores preços para a compra de seus produtos, aqueles que buscam economia de tempo e dinheiro, pois a ferramenta fornecerá as informações de maneira eficiente para suas consultas de forma gratuita.

5.2. Características tecnológicas

5.2.1. Site

O site contará com funções que busquem a satisfação do cliente ao usar a plataforma, sendo eficaz ao realizar pesquisas e comparações entre produtos e serviços.

5.2.2. Aplicativo

Para atingir um público maior, a ferramenta contará com um aplicativo próprio, que disponibilizará as mesmas funções do site, de maneira que os usuários de dispositivos móveis se sintam mais confortáveis.

5.2.3. Funcionalidades

Algumas das funcionalidades são:

- Pesquisa por produto, estabelecimento e categoria.
- Comparar produtos e serviços entre estabelecimentos.

- Avisos, onde o usuário pode ser avisado sobre promoções, ofertas e preços de produtos desejados por notificação ou mensagens no WhatsApp.
- Histórico de preços dos produtos e serviços.
- Lista de produtos: o usuário poderá criar uma lista com os produtos desejados.
- Informações sobre o estabelecimento: o usuário poderá ver informações do estabelecimento, como formas de contato e suas redes sociais.
- Ver localização do estabelecimento por meio de um mapa.

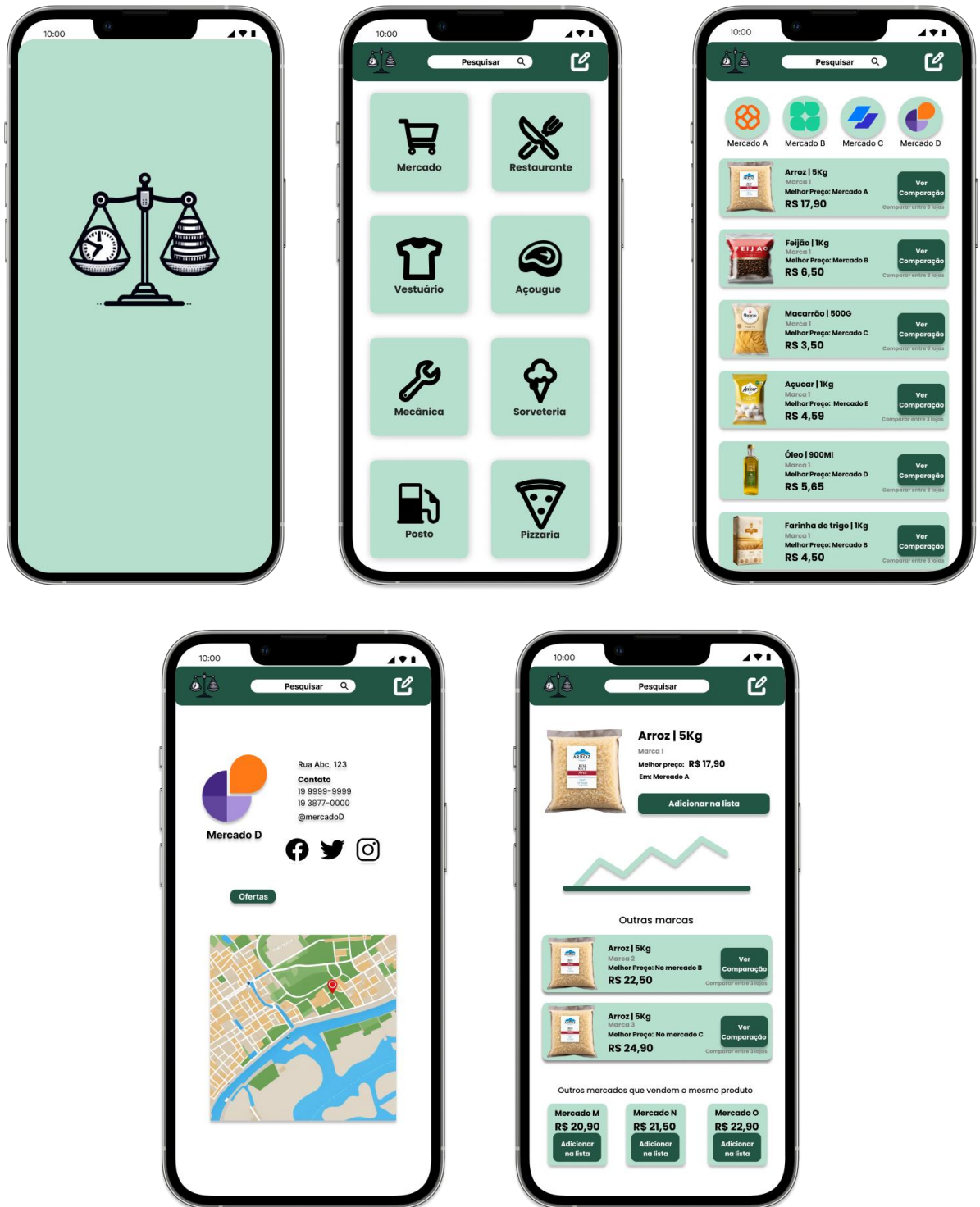
Funcionalidades futuras:

- Chatbot no WhatsApp que utiliza inteligência artificial para conversar com o consumidor, mostrando as informações solicitadas, como comparações e preços de produtos ou serviços.
- Compras e entregas através da ferramenta.
- Avaliação dos estabelecimentos, serviços e produtos.

5.2.4. Design

O design do aplicativo foi planejado e desenvolvido de forma que fique agradável e intuitivo para o usuário.

Figura 3 - Tela do aplicativo



Fonte - Do próprio autor, 2023.

5.2.5. Banco de dados

O banco de dados será o local onde será armazenado os dados usados na ferramenta, os estabelecimentos cadastrados, os produtos e seus preços.

Os dados poderão ser coletados através do banco de dados fornecido pelos estabelecimentos, caso o estabelecimento não possua um banco de dados, esses poderão ser inseridos manualmente, por um sistema próprio da franquia.

5.3. Custos

Os custos para o desenvolvimento da ferramenta são:

Quadro 4 - Custo inicial

Custo inicial	
Desenvolvimento do site	R\$ 5.000,00
Desenvolvimento do aplicativo	R\$ 5.000,00
Hospedagem	R\$ 300,00
Servidor VPS	R\$ 89,70
Conta de desenvolvedor Google Play	R\$ 123,00

Fonte: (LOCAWEB, 2023 / CWM, 2022)

Quadro 5 - Custo anual

Custo anual	
Hospedagem	R\$ 720,00
SSL	R\$ 120,00
Domínio	R\$ 26,90
Servidor VPS Linux (1GB)	R\$ 382,80
Conta de desenvolvedor App Store	R\$ 488,16

Fonte: (LOCAWEB, 2023 / CWM, 2022)

6. CONCLUSÃO

Concluimos que existe a necessidade de uma ferramenta para comparação de preços para estabelecimentos locais, pois não existe uma ferramenta atualmente no mercado para suprir essa necessidade do consumidor. Tendo em vista essa dificuldade de consultar preços de forma rápida, estudamos meios para solucionar esse problema e desenvolvemos um plano de negócio e uma ferramenta, cuja finalidade é oferecer ao consumidor uma experiência facilitadora de comparação de preços de produtos e serviços gratuitamente. Este projeto busca não apenas suprir a demanda existente, mas também criar valor ao oferecer uma solução acessível e eficiente para a tomada de decisões de compra.

A expansão deste modelo de negócio será por meio de um sistema de franquias, onde o franqueador é o responsável pela manutenção da ferramenta e o franqueado é o responsável por prestar suporte aos estabelecimentos parceiros de sua cidade. Portanto, acreditamos firmemente que nossa iniciativa não apenas atende a uma demanda latente no mercado, mas também apresenta um modelo de negócio escalável e inovador, capaz de proporcionar benefícios tanto aos consumidores quanto aos estabelecimentos locais.

REFERÊNCIAS

BLOG OMIE. **Franchising: o que é, sua origem e como é no Brasil.** Disponível em: <<https://blog.omie.com.br/qual-e-a-historia-do-franchising/>>. Acesso em: 5 jun. 2023.

INOVA. **A História das Franquias: Conheça a História das Franquias no Brasil e no Mundo.** Disponível em: <<https://www.inovafranquias.com.br/historia-das-franquias/>> Acesso em: 6 nov. 23

CENTRAL DO FRANQUEADO. **A história do franchising no Brasil e no mundo.** Disponível em: <https://centraldofranqueado.com.br/franchising/historia-franchising/> Acesso em: 6 nov. 2023

SEBRAE. **Como funciona uma franquia.** Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/como-funciona-uma-franquia,a4c840e1b20c0710VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 12 jun. 2023

ABF. **Franqueador.** Disponível em: <<https://www.abf.com.br/seja-um-associado/franqueador/>>. Acesso em: 12 out. 2023.

PORTAL DO FRANCHISING. **O que é franquia e como funciona? Entenda ao pé da letra.** Disponível em: <<https://www.portaldofranchising.com.br/franquias/o-que-e-franquia/>>. Acesso em: 12 out. 2023

LEI Nº 13.966, DE 26 DE DEZEMBRO DE 2019. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/113966.htm/> Acesso em: 12 out. 2023

COCA-COLA. **Nossa História - Conheça A História Da Marca | Coca-Cola BR.** Disponível em: <<https://www.coca-cola.com/br/pt/about-us/history>>. Acesso em: 6 nov. 2023

FRANCHISE STORE. **Franquias – Qual é o seu significado?.** Disponível em: <<https://franquia.com.br/blog/franquias-qual-significado>>. Acesso em: 6 nov. 2023.

SEBRAE. **Franquias_portal_sebrae.** Disponível em: <https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/franquias_portal_sebrae.pdf/>. Acesso em: 9 out. 2023

SANTANDER. **6 vantagens de abrir uma franquia.** Disponível em: <<https://santandernegocioseempresas.com.br/conhecimento/empreendedorismo/vantagens-abrir-franquia/>>. Acesso em: 31 jul. 2023

VISA. **Vantagens e desvantagens de abrir franquia.** Disponível em: <<https://www.visa.com.br/empresas/pequenas-e-medias-empresas/dicas-para-seu-negocio/vantagens-e-desvantagens-de-abrir-franquia.html/>>. Acesso em: 31 jul. 2023

PIPES, K. **Report Says Franchise Growth Expected To Expand By 2.2% In 2022.** Disponível em: <https://www.franchising.com/articles/report_says_franchise_growth_expected_to_expand_by_22_in_2022.html>. Acesso em: 13 nov. 2023

ABF. **Mercado de franquias brasileiro supera os R\$211 bi e cresce 14,3% em 2022.** Disponível em: <<https://www.abf.com.br/mercado-de-franquias-brasileiro-supera-os-211-bi-e-cresce-143-em-2022/>>. Acesso em: 31 jul. 2023

BLOG OMIE. **Conheça 9 formatos de franquias - Blog Omie.** Disponível em: <<https://blog.omie.com.br/conheca-9-formatos-de-franquias/>>. Acesso em: 1 ago. 2023.

HCC. **Documentos para abrir empresa: veja os principais para iniciar a sua - HCC Energia Solar.** Disponível em: <<https://hccenergiasolar.com.br/documentos-para-abrir-empresa/>>. Acesso em: 11 set. 2023.

COUTO, M. **Passo a passo para calcular a lucratividade do seu negócio.** Disponível em: <<https://www.nuvemshop.com.br/blog/lucratividade>>. Acesso em: 4 set. 2023.

SEBRAE. **O que é taxa de franquia e qual sua importância.** Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-taxa-de-franquia-e-qual-sua-importancia,84d5ec414ab49810VgnVCM1000001b00320aRCRD>>. Acesso em: 4 set. 2023.

SEBRAE. **Taxa de franquia: entenda como funciona antes de abrir a sua.** Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pe/artigos/taxa-de-franquia-entenda-como-funciona-antes-de-abrir-a-sua,850b290599406810VgnVCM1000001b00320aRCRD>>. Acesso em: 4 set. 2023.

PORTAL DO FRANCHISING. **Royalties no contrato de franquia, como funcionam?**. Disponível em: <<https://www.portaldofranchising.com.br/artigos-sobre-franchising/os-royalties-no-contrato-de-franquia/>>. Acesso em: 23 nov. 2023

Do próprio autor. **Quadro 1 - Projeção de investimento**, 2023.

Do próprio autor. **Quadro 2 - Capital por habitantes**, 2023.

Do próprio autor. **Quadro 3 - Expectativa de lucro por habitantes**, 2023.

ORTIZ, E. **Saiba como um comparador de preços pode ajudar a economizar | eCred**. Disponível em: <<https://www.serasa.com.br/credito/blog/saiba-como-um-comparador-de-precos-pode-ajudar-voce-a-economizar/>>. Acesso em: 13 nov. 2023

NUVEMSHOP. **11 comparadores de preços para escolher as melhores ofertas online**. Disponível em: <<https://www.nuvemshop.com.br/blog/como-vender-pela-internet-comparadores-de-preco/>>. Acesso em: 30 out. 2023.

Do próprio autor. **Figura 3 - Tela do aplicativo**, 2023.

LOCAWEB. **Hospedagem de Site com Domínio Grátis – Locaweb**. Disponível em: <<https://www.locaweb.com.br>>. Acesso em: 11 set. 2023.

CWM. **Quanto custa publicar um aplicativo na App Store e no Google Play em 2022?**. Disponível em: <<https://www.connectwebmarketing.com.br/quanto-custa-publicar-um-aplicativo-na-app-store-e-no-google-play-em-2022/>>. Acesso em: 11 set. 2023.