



A EXPLICOLÂNDIA EM DESTAQUE NA INFOFRANCHISING

29 DE SETEMBRO DE 2016



4 perguntas a... José Carlos Ramos Diretor de Franchising da Explicolândia

29-09-2016

Fizemos quatro perguntas a José Carlos Ramos, responsável pela Direção de Franchising da marca Explicolândia. Os resultados estão aqui.

1- Qual a estratégia de expansão da marca e a perspetiva de crescimento para 2017?

A estratégia de expansão da Marca EXPLICOLÂNDIA passa por fazer uma análise detalhada do mercado existente e identificar as suas necessidades educativas. A dimensão nacional da EXPLICOLÂNDIA através das suas doze unidades espalhadas pelo país permitiu-nos verificar que o país tem muitas assimetrias e especificidades que têm de ser estudadas com muito rigor.

Para 2017 pretendemos abrir mais unidades na região da Grande Lisboa e zona periférica, e concluir a respetiva cobertura, depois de termos aberto nos últimos quatro anos mais de 50% dos Centros de Estudo na zona da Grande Lisboa. O outro objetivo prioritário é a expansão na região Norte e em particular zona do Grande Porto, pois



pretendemos levar o nosso conceito educacional diferenciador e disponibilizar serviços educativos de elevada qualidade e exigência, tendo como objetivo fazer da EXPLICOLÂNDIA, também uma referência regional a Norte da melhor Marca em Serviços de Educação de Portugal.

Para que tal aconteça, a divulgação da Marca EXPLICOLÂNDIA passará pela presença em Feiras de Franchising, nomeadamente no Porto Franchise, organização de Fóruns de Educação em locais estratégicos, e ao longo do ano de 2016 temos previsto realizar para todos os interessados no Franchising da EXPLICOLÂNDIA, um conjunto de sessões de esclarecimento nas nossas unidades, sendo o apoio logístico e o testemunho dos nossos franchisados, fundamental para conseguirmos enriquecer as nossas apresentações.

A rede de franchising da EXPLICOLÂNDIA começa a atingir a sua maturidade quando inicia o seu 4ª ano. Atingiu nos três primeiros anos, taxas de crescimento bastante elevadas, tendo registado um crescimento médio de 64% na sua faturação total em toda a rede, o que consideramos um registo muito positivo.

No entanto a expansão e a coesão da Marca EXPLICOLÂNDIA apenas será possível se os potenciais franchisados tiverem o perfil correto, se identificarem com o conceito educacional e com os seus valores e com os elevados padrões de exigência que estão definidos para a gestão dos nossos Centros de Estudos.

2- Em que é que a marca se distingue no apoio à rede?

A EXPLICOLÂNDIA é uma Marca que se distingue pela total disponibilidade e elevada qualidade no apoio aos nossos franchisados. Estas são premissas fundamentais para o Sucesso da Marca e o nosso compromisso!

No início do processo efetuamos toda a planificação e apoiamos o processo de escolha do local, a definição do plano de negócio, o apoio na implementação, a organização do espaço, a elaboração das campanhas de marketing, a inauguração do espaço e a formação inicial.

Antes da abertura da unidade, a EXPLICOLÂNDIA realiza com os seus franchisados um intenso trabalho de formação inicial, tendo por base os Manuais de Operações. É ainda



disponibilizada toda a estrutura documental e o Software de Faturação, para além de ser definido e implementado todo o plano de Marketing nos vários suportes de comunicação.

Depois da unidade já estar em atividade, continuamos a realizar ações de formação e reuniões mensais, manifestando sempre total disponibilidade e interesse em apoiar os nossos franchisados no esclarecimento de dúvidas e questões. O contato é realizado uma forma direta por telefone, mail, videoconferência e muitas vezes presencialmente, independentemente da unidade estar no Norte, Centro ou Sul.

Realizamos igualmente um controlo de qualidade semestral para validar se os itens que contribuem para o sucesso da Marca e que se encontram definidos nos manuais de franchising, estão a ser corretamente aplicados. Na transferência do nosso know-how, esta é uma ferramenta fundamental na avaliação de cada unidade franchisada, tendo em vista melhoria contínua dos processos. Em conjunto com o franchisador, definimos igualmente objetivos anuais para cada unidade criando desta forma etapas de crescimento.

No final de cada ano letivo realizamos o Fórum EXPLICOLÂNDIA onde reunimos com as (os) Responsáveis e as Coordenadoras Pedagógicas de todas as unidades da rede de franchising, fazendo desta forma um balanço de cada ano letivo, definimos novos objetivos e estratégias para o ano letivo seguinte.

Tendo por critério a ordem de abertura de cada unidade, o Fórum EXPLICOLÂNDIA foi realizado em 2014 em Oeiras, em 2015 em Guimarães, em 2016 Évora e em 2017 será Aveiro a unidade escolhida para acolher esta relevante iniciativa da Marca, mostrando que a coesão e o empenho de todos são premissas fundamentais, para que a EXPLICOLÂNDIA seja cada vez mais uma das melhores Marcas Nacionais e a melhor em Serviços de Educação.

Como consequência do todo este trabalho nos anos de 2014 e 2015 a Marca EXPLICOLÂNDIA Centros de Estudos, ganhou por duas vezes, o prémio de **2º classificado (Categoria S) na Melhor Marca no Apoio à Rede**, concorrendo com outras Marcas Nacionais com um maior investimento. Fomos a única Marca em Serviços de Educação presente entre os finalistas, reconhecendo a qualidade tanto dos serviços prestados a pais, alunos e formandos, como no apoio logístico e de suporte que é prestado aos nossos franchisados.



Esta foi uma importante etapa na consolidação da EXPLICOLÂNDIA, como a **melhor marca nacional** em Serviços de Educação.

3- Porque é que um empreendedor deve escolher a vossa marca?

A Marca EXPLICOLÂNDIA procura empreendedores com elevada organização, capacidade de trabalho e resiliência, gestão e liderança, tendo experiência e gosto pela área do ensino. Consideramos que estas são as premissas fundamentais para gerir com sucesso um Centro de Estudos da EXPLICOLÂNDIA.

Queremos enriquecer a EXPLICOLÂNDIA com novas experiências, ideias, e serviços, pois cada franchisado tem uma formação e sensibilidade específica, para além de cada zona ter muitas vezes necessidades educativas próprias.

Nesse sentido pretendemos que os empreendedores acreditem convictamente na EXPLICOLÂNDIA, vistam a camisola, e tornem a Marca um conceito de sucesso no local onde a unidade será instalada. Devidamente apoiados pela Marca, deverão sentir-se realizados profissionalmente e altamente motivados para liderar um Centro de Estudos. Pois só assim é que também será possível que os nossos clientes possuam um elevado grau de satisfação nos serviços que lhe são oferecidos e os alunos elevadas taxas de sucesso.

4- Como é que a marca dá as boas-vindas a um novo franchisado?

Na EXPLICOLÂNDIA temos como compromisso fundamental, o total apoio e suporte aos franchisados, de modo a que estes se sintam sempre acompanhados pela Marca, com particular incidência nos momentos em que mais poderão necessitar. Os prémios de 2ª classificada no apoio à rede de Franchising que a EXPLICOLÂNDIA venceu em 2014 e 2015, dão ao novo franchisado as garantias necessárias e a responsabilidade fundamental conseguir atingir o sucesso desejado.

Nesse sentido informamos a rede da entrada do novo franchisado na EXPLICOLÂNDIA e integramo-lo nas iniciativas e eventos desenvolvidos pela Marca, para além de lhe darmos a conhecer a dinâmica das atividades desenvolvidas na sede e noutras unidades franchisadas.



Depois serem realizadas a formação inicial, o novo francheado já irá participar no Fórum EXPLICOLÂNDIA juntamente com os restantes francheados, de modo a ser informado das atividades realizadas, participar no balanço do ano letivo, conhecer os novos procedimentos, objetivos e estratégias para o ano letivo seguinte.

[Ver entrevista na Inforfranchising](#)