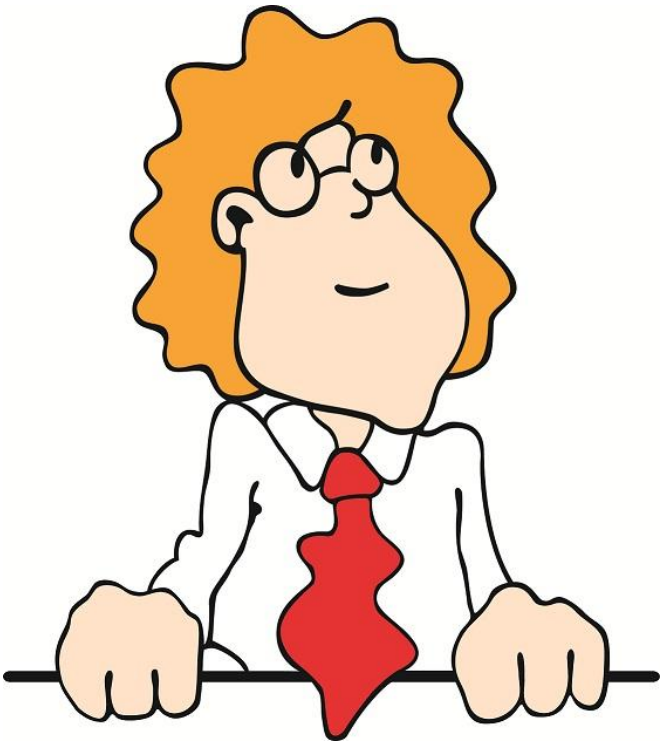
EXPLICOLÂNDIA Centros de Estudo



FRANCHISING DE EDUCAÇÃO

GUIA DE APRESENTAÇÃO

www.explicolandia.com

A MARCA

Introdução



Criada em **setembro de 2005 em Sacavém**, a Explicolândia Centros de Estudo tem sido ao longo dos anos, uma referência no apoio à aprendizagem dos alunos, utilizando procedimentos e estratégias pedagógicas de elevada qualidade e exigência, orientadas para uma ótima **relação Qualidade/Preço**.

A missão dos **Centros de Estudo da Explicolândia** é a seguinte: "*Prestar um apoio personalizado no estudo dos alunos e com elevada qualidade, onde os pais têm um papel interventivo no acompanhamento dos seus filhos.*"

Assumimos a nossa diferença por termos um outro conceito de apoio ao ensino. Incutimos aos nossos alunos um elevado sentido de **exigência** e **responsabilidade** individual, de modo a conseguirem superar não só as dificuldades de aprendizagem, como igualmente preparar os alunos para um ambiente cada vez mais competitivo.

Possuímos uma **Elevada Taxa de Sucesso** e de **Fidelização** no serviço de Apoio Pedagógico existente nos nossos Centros de Estudo localizados em **Sacavém**, **Oeiras**, **Guimarães**, **Évora**, **Aveiro**, **Torres Vedras**, **Lisboa - Alvalade**, **Leiria**, **Lisboa – Laranjeiras**, **Amadora** e **Reguengos de Monsaraz** e no apoio ao domicílio em toda a **Grande Lisboa** através da Explicolândia Home Study.

Além do Apoio Pedagógico, possuímos ainda outros serviços, tais como: Ateliers para Férias, Ocupação de Tempos Livres, Workshops, Cursos de Informática, Cursos de Línguas, Espaço Internet, Psicologia e Orientação Vocacional, Traduções, e Revisão de Textos.

A marca Explicolândia é um conceito de sucesso! Encontra-se perfeitamente **consolidada** e **sustentável**. Mas somos **ambiciosos**! E num mercado de grande concorrência procurarmos transportar para outros locais do país o nosso Conceito Educacional, pois queremos a breve prazo **ter a melhor rede de Centros de Estudo do País**.

A unidade piloto e a sede do Franchising encontra-se em Sacavém.

O teu Sucesso é o nosso Sucesso!

IDENTIFICAÇÃO

Marca: Explicolândia Centros de Estudo

INPI: 496337

Empresa: Explicolândia Centro de Estudos Sociedade Unipessoal LDA

NIPC: 509536573

Representante Legal: José Carlos Nunes Ramos

Sede do Franchising: Rua José Duarte Morais Nº21 Loja D, Sacavém, Concelho de Loures

Setor: Formação/Ensino

Locais próprios: 3

Locais franchisados: 9

Data do início: 2005

Países presentes: Portugal

País de Origem: Portugal

Logotipo:

UNIDADES DE REDE

Próprias:

Home Study Lisboa

- Direção: José Carlos Nunes Ramos
- Morada: Rua José Duarte Morais Nº21 Loja D, 2685-073 Sacavém
- Telefone: 21 001 04 95 / Telemóvel: 96 792 44 12
- Email: homestudy@explicolandia.com

Centro de Estudos de Sacavém

- Direção: José Carlos Nunes Ramos
- Coordenação: Cátia Lopes
- Morada: Rua José Duarte Morais Nº21 Loja D, 2685-073 Sacavém
- Telefone: 21 001 04 95 / Telemóvel: 96 522 67 49
- Email: sacavem@explicolandia.com

Centro de Estudos de Évora:

- Direção: José Carlos Nunes Ramos
- Coordenação: Marta Madeira
- Morada: Rua António José Couvinha Lote 26, loja Direita, 7005-296 Évora
- Telefone: 266 761 186 / Telemóvel: 96 682 86 64
- Email: evora@explicolandia.com

Franchisadas:

Centro de Estudos de Oeiras:

- Direção: Catarina Isabel dos Santos
- Morada: Rua de S.Paulo Nº1 Loja Esq, 2780-038 Oeiras
- Telefone: 21 192 04 19 / Telemóvel: 91 564 42 07
- Email: oeiras@explicolandia.com

Centro de Estudos de Guimarães:

- Direção: Diana Alina Lopes Fernandes
- Morada: Rua Dr. João Afonso de Almeida, Loja 464, 4800-045 Guimarães
- Telefone: 253 295 486 / Telemóvel: 92 742 37 01
- Email: guimaraes@explicolandia.com

Centro de Estudos de Aveiro:

- Direção de Unidade: Susana Tavares
- Morada: Rua de Viseu Nº21 A, 3800-279 Aveiro
- Telefone: 234 422 981 / Telemóvel: 96 155 76 10
- Email: aveiro@explicolandia.com

Centro de Estudos de Leiria:

- Direção de Unidade: Sandra David
- Morada: Rua Cidade de Toukushima Lote 8, 2400-084 Leiria
- Telefone: 244 855 147 / Telemóvel: 92 558 25 86
- Email: leiria@explicolandia.com

Centro de Estudos de Torres Vedras:

- Direção de Unidade: Dulce Simões
- Morada: Rua dos Bombeiros Voluntários Nº23, 2560-295 Torres Vedras
- Telefone: 261 334 575 / Telemóvel: 93 131 57 08
- Email: torresvedras@explicolandia.com

Centro de Estudos de Lisboa - Alvalade:

- Direção de Unidade: Bruno Vaz
- Morada: Rua Reinaldo Ferreira, Nº 23, 1700 – 322 Lisboa
- Email: lisboa.alvalade@explicolandia.com
- Telefone: 211 394 192 / Telemóvel: 93 462 72 85

Centro de Estudos da Amadora:

- Direção de Unidade: Bruno Coelho
- Morada: Rua do Porto Santo Nº8 Loja D 2700-666 Amadora
- Email: amadora@explicolandia.com
- Telemóvel: 96 008 35 50

Centro de Estudos de Lisboa - Laranjeiras:

- Direção de Unidade: Maria Pascoal / Lisete Pascoal
- Morada: Rua das Laranjeiras Nº11 Loja Direita. 1600-140 Lisboa
- Email: lisboa.laranjeiras@explicolandia.com
- Telemóvel: 96 612 57 13

Centro de Estudos de Reguengos de Monsaraz:

- Direção de Unidade: Maria de Fátima / Miguel Meneses
- Morada: Rua de Évora Nº50. 7200 - 347 Reguengos de Monsaraz
- Email: reguengos-monsaraz@explicolandia.com
- Telemóvel: 91 234 58 19

BENEFICIOS DO FRANCHISING

Tornar-se franchisado da Explicolândia permite a oportunidade de ter um negócio próprio com menos risco, contando com o suporte de uma marca e de um sistema consagrados na área do Ensino:

- Evita que o empresário tenha que aprender com os seus próprios erros, ao seguir o sistema desenvolvido por uma empresa de sucesso.
- Poupa tempo, dinheiro e energia ao seguir um padrão do que provou ter sucesso, recebendo suporte do franchisador e dos restantes franchisados.
- É proprietário da sua empresa e autónomo sem estar só.
- A percentagem de empreendedores que rentabilizam os capitais investidos é mais elevada.
- Adquire um domínio profissional superior graças à transferência de conhecimentos e à assistência.
- Aprende uma nova profissão

DEZ VANTAGENS COMPETITIVAS

- Serviços com elevada relação qualidade/preço.
- Conceito de serviços de educação diferenciado.
- Mercado com procura contínua.
- Estrutura empresarial simples com elevada organização.
- Elevado profissionalismo na abordagem com o cliente.
- Despesas de investimento reduzidas.
- Formação inicial e suporte contínuo ao Franchisado.
- Marca com elevada credibilidade e qualidade.
- Elevada presença na internet.
- Realização de parcerias com empresas da região.

PERFIL DO FRANCHISADO

- Experiência na área do ensino.
- Espírito empreendedor.
- Capacidade de organização e de gestão.
- Excelente relacionamento humano.
- Capacidade de trabalho.
- Capacidade de liderança.
- Autonomia financeira.

PROCEDIMENTOS

Apresentamos a seguir as funções e procedimentos que competem ao franchisado e ao franchisador. A ajuda eficaz do franchisador que contribui com os modelos, conselhos e com a experiência e que frequentemente se encarrega totalmente de uma ou outra determinada tarefa mas que absolutamente não fará tudo em vez do franchisado, o qual deverá ser um **empreendedor**.

Franchisador

Antes da abertura do negócio

- Assistência na procura e na negociação do local para a atividade.
- Assistência para a realização do estudo de viabilidade.
- Ajuda na elaboração da apresentação e organização do espaço.
- Formação inicial do franchisado na sede.
- Entrega do Package Deal.
- Instalação de toda a estrutura documental em suporte informático.
- Aquisição e instalação do Software de Faturação.
- Assistência ao nível de procedimentos administrativos.

No inicio da atividade

- Apoio no processo de recrutamento e contratação de colaboradores.
- Disponibilização no acesso a currículos da bolsa de explicadores da Explicolândia.
- Atribuição de um espaço próprio no site *explicolandia.com.*
- Atribuição de uma caixa de email com domínio *explicolandia.com.*
- Orientação da campanha de marketing para a inauguração na zona.
- Negociação com fornecedores.

Após o inicio da atividade

- Realização de formações periódicas.
- Visitas periódicas para apoio presencial da atividade e controlo de qualidade.
- Apoio permanente por áudio e videoconferência.
- Definição de objetivos anuais.
- Respeito dos compromissos financeiros e contratuais.
- Disponibilização de recursos publicitários para defesa e promoção da marca.
- Atualizações permanentes do Package Deal.
- Gestão do fundo de publicidade e promoção.
- Entrega de novos serviços.
- Defesa da marca.

Franchisado

Antes da abertura do negócio

- Contribuição de fundos próprios e garantias.
- Negociação bancária.
- Participação na formação.
- Recrutamento e formação dos colaboradores.
- Constituição da sociedade e procedimentos administrativos.

No inicio da atividade

- Instalação dos equipamentos e materiais.
- Abertura da loja.
- Realização da publicidade de lançamento.
- Implementação do conceito.

Após o inicio da atividade

- Participação nos programas de formação.
- Realização de ações publicitárias.
- Participação nas reuniões.
- Gestão da empresa de modo autónomo.
- Criação de um excelente ambiente de trabalho.
- Enfoque no negócio no **cliente**.
- Respeito do direito de visita do franchisador.
- Responsável pelo envio das informações para o franchisador.
- Respeito dos compromissos financeiros e contratuais.
- Defesa local da insígnia.

COMPROMISSOS

Existe uma aplicação da estratégia comercial do franchisador. O verdadeiro responsável pela decisão, é o **cliente**. O conceito foi concebido pelo franchisador para seduzir o **cliente** e deve portanto ser respeitado. A partir deste princípio evidente resultam outras exigências:

- Respeito das normas.
- Obrigação de seguir a evolução do conceito e dos conhecimentos.
- Respeito das obrigações financeiras.
- Respeito das obrigações contratuais.

FORMAÇÃO

Local

- Formação inicial com a duração de 50 horas na sede da Explicolândia.

Tópicos abordados

- Gestão Operacional.
- Relacionamento com clientes.
- Conceito Pedagógico.
- Recrutamento de colaboradores.
- Contabilidade e Gestão.
- Marketing e Publicidade.
- Informática

MARKETING

- Colocação de placards exteriores
- Publicidade local.
- Publicidade na internet (Portais de serviços e Google Adwords).
- Criação de protocolos comerciais com empresas da região.
- Distribuição da newsletter via mail.
- Criação de uma página do facebook para cada unidade.
- Dinamismo da página central do facebook.
- Sito da internet em www.explicolandia.com/unidade

MONTAGEM

Franchisador

- Definição de um plano de trabalho até à abertura da loja.
- Apresentação de um estudo de mercado e viabilidade.
- Identificação dos materiais e equipamentos necessários.
- Apresentação do modelo decorativo do espaço e respetivas divisões

Franchisado

- Compra dos equipamentos e montagem da loja.

Equipamentos

- Computadores, Impressora/Fotocopiadora, Router e Telefone.
- Software de Faturação.
- Telemóvel e respetivo número.
- Secretárias.
- Cadeiras estáticas.
- Estantes para livros.

Materiais

- Livros escolares para todos os anos/disciplinas.
- Livros de atividades para todos os anos/disciplinas.
- Fichas de Trabalho e Exames Nacionais.
- Pastas e material de escritório.

INVESTIMENTOS

- O pagamento do equipamento do espaço e aquisição dos materiais é realizado pelo franchisado, sob a orientação do franchisador, com custo estimado entre 6500 a 8000 euros.

- O pagamento dos direitos de entrada poderá ser realizado em 3 fases distintas, a negociar posteriormente, no valor total de 4500 euros + IVA.

- Pagamento mensal dos Royalties de Exploração:

- 1º ano: 3,0%
- 2º e 3º ano: 4,0%
- 4º e 5º ano: 5,0%

- Pagamento mensal da Taxa de Publicidade:

- 1º ano: 0,0% (Isento)
- 2º, 3º e 4 º anos: 1,0%
- 5º ano: 1,5%

- Duração do Contrato: 5 anos.

- Renovação Automática: Sim.

MODELO FINANCEIRO

Condições

- Área mínima de loja de 90 m2.
- Renda mensal até 700 euros.
- Ponto de equilíbrio com aproximadamente 35 alunos.
- Despesas mensais de exploração até 1000 euros/mês.
- Rácio de pagamento a colaboradores/receitas de explicações individuais <= 55%
- 2 Salas de Estudo ou formação para o serviço de apoio escolar.
- 3 Salas de Estudo ou gabinetes para explicações individuais.
- Lucro médio mensal positivo a partir do 2ºano de atividade.
- Crescimento do negócio de uma forma sólida e permanente.
- Baseada em preços abaixo da média de mercado.

Resumo

No modelo de negócio apresentado, estima-se que passados oito meses desde o início da atividade seja atingido o seu ponto de equilíbrio. Ao longo dos cinco anos de atividade estima-se uma faturação média de 20% ao ano, com um crescimento mais acentuado no 2º e 3º ano de atividade, e em que a partir do 3º ano de atividade o saldo médio mensal seja positivo**.**

Toda esta análise foi baseada no histórico do modelo financeiro da nossa sede, mas tendo em vista uma perspetiva sólida e ambiciosa de crescimento, assegurada pela grande confiança que os nossos clientes têm tido desde 2005 nos serviços de que lhe são prestados nas várias unidades franchisadas, e numa cada vez maior visibilidade e destaque a nível nacional da marca **Explicolândia Centros de Estudo**.

LOCALIZAÇÃO DE UM FRANCHISING

Critérios preferenciais

- Zonas de elevada densidade residencial.
- Proximidade a estabelecimentos de ensino.
- Facilidade de estacionamento.
- Zona com fácil acesso a transportes públicos.
- Estado de conservação e tipologia do edifício e instalações.
- Espaço com licença de utilização para prestação de serviços.
- Valor da renda.

Zonas de expansão

- Grande Lisboa: Póvoa de Santa Iria, Odivelas, Montijo, Sintra.
- Grande Porto: Vila Nova de Gaia, Maia, Matosinhos, Povoa de Varzim.
- Região Centro: Santarém.
- Região Norte: Braga – Covilhã - Viseu.
- Região Sul: Setúbal – Beja - Faro.
- Regiões Autónomas: Açores e Madeira.

Se tem interesse em ser nosso franchisado noutro local, poderá apresentar-nos a sua proposta.

FASES DE CANDIDATURA

Fase de Pré-Candidatura:

- O interessado preenche o formulário de interesse disponível no site, sendo agendada uma reunião destinada a fornecer informação sobre o franchising, bem como avaliar o perfil do candidato.
- O interessado recebe um conjunto de informação preliminar.
- O interessado, com a informação recolhida, pondera se lhe agrada o projeto, e se reúne as condições e a motivação suficientes para apresentar a candidatura ao Franchising.

Fase de Candidatura

- O interessado comunica o interesse e solicita a documentação necessária à formalização da candidatura.
- O candidato envia a candidatura para avaliação.
- Após a aprovação da candidatura é agendada a assinatura de acordo de reserva e/ou contrato de franquia e é definida a estratégia/programa de arranque.

Fase de Implementação

- Assinatura do contrato. Com todo o apoio do Franchisador dá-se início ao processo de preparação para a implantação e lançamento da unidade.
- Abertura e inicio das atividades da nova unidade da **Explicolândia Centros de Estudo**.

CONCEITOS E TERMOS UTILIZADOS NO ÂMBITO DE UM CONTRATO DE FRANCHISING

Contrato de Franchising - Licença de uso de marca no estabelecimento, nas vendas, na propaganda, mas também uma licença de Know-How técnico, comercial e de exploração de produtos e/ou serviços concedida pelo franchisador ao franchisado

Franchisador – Empresa que concede os direitos de utilização da marca e exploração da mesma através da transferência de toda a sua experiência e conhecimentos para terceiros

Franchisado – Empresa que compra o direito para abertura de uma loja/ unidade individual

Direitos de Entrada (= Inicial Fee) – Prestação inicial que se paga no momento de adesão à rede, normalmente na data da assinatura do contrato. Trata-se de uma espécie de joia que se paga como contrapartida pelas vantagens de se tornar membro de uma cadeia já estabelecida no mercado e pelo facto de adquirir o direito de uso da marca.

Royalties/Taxa de Publicidade – Contribuição que todas as lojas fazem para um fundo comum a ser aplicado na promoção da marca e dos produtos da cadeia.

Royalties/Taxa Administrativa – Prestação periódica que se traduz numa percentagem sobre a faturação, pelo uso continuo da marca, pelos serviços de apoio prestados pelo franchisador

Know-How - Experiência técnica acumulada e conhecimento adquiridos que permitem um saber – fazer.

Loja/Unidade Piloto – Constitui a unidade organizacional e central de vendas, de funcionamento da rede, que é dirigida pelo franchisador. Serve para testar o conceito de negócio.

Package Deal – Manuais de operações

Master Franchisado – Pessoa ou empresa que compra os direitos para todo um país ou região e, além de abrir unidades próprias pode subfranchisar certos territórios

FAÇA PARTE DO NOSSO SUCESSO!