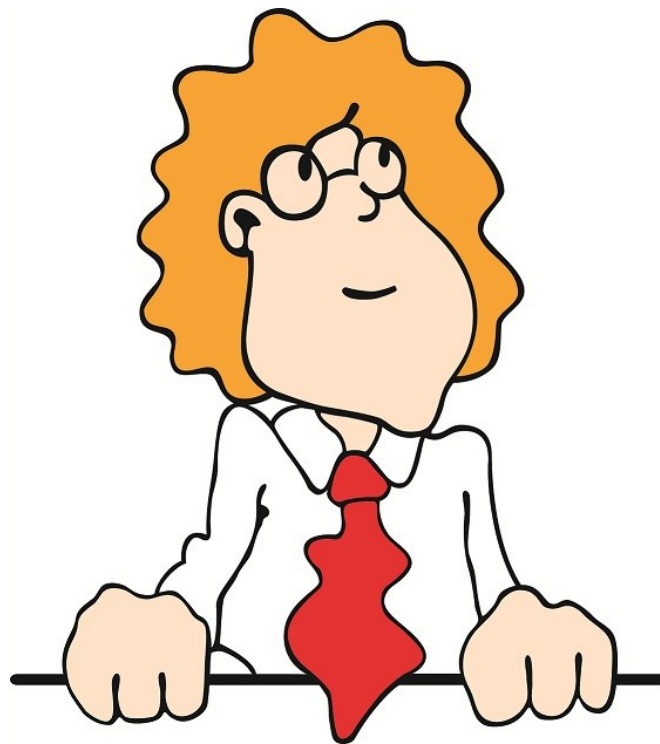


EXPLICOLÂNDIA Centros de Estudo



FRANCHISING DE EDUCAÇÃO

GUIA DE APRESENTAÇÃO

www.explicolandia.com



A MARCA

Introdução



Criada em **setembro de 2004 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. Inculcamos 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, Évora, Torres Vedras, Lisboa - Alvalade, Póvoa de Santa Iria, Loulé**, no apoio ao domicílio em toda a **Grande Lisboa** através da EXPLICOLÂNDIA **Home Study** e no regime **OnLine** em Portugal e Angola.

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

Além do serviço de Apoio Pedagógico com Explicações (Individual ou Grupo), Apoio Escolar, Planos de Revisões, Preparação de Exames e Explicações On-Line, 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 **EXPLICOLÂNDIA** ao longo de **18 anos**, desenvolveu um conceito diferenciado em serviços de educação, baseado numa elevada qualidade, exigência e organização e que atualmente se encontra perfeitamente **consolidado** e **sustentável**.

Mas somos **ambiciosos!** E num mercado de grande concorrência procuramos transportar para outros locais do país, o conceito educativo da melhor **Marca Nacional em Serviços de Educação**.

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: 5

Locais franchisados: 4

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
- 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
- Morada: Rua António José Couvinha Lote 26, loja Direita, 7005-296 Évora
- Telefone: 266 761 186 / Telemóvel: 96 792 44 12
- Email: evora@explicolandia.com

OnLine - Portugal:

- 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: online@explicolandia.com

OnLine - Angola:

- Direção: José Carlos Nunes Ramos
- Morada: Rua José Duarte Morais Nº21 Loja D, 2685-073 Sacavém
- Telefone: (+351) 21 001 04 95 / Telemóvel: (+351) 96 792 44 12
- Email: online-angola@explicolandia.com



FRANCHISADAS:

Centro de Estudos de Torres Vedras:

- Direção de Unidade: Diana Fernandes
- 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 Póvoa de Santa Iria:

- Direção de Unidade: Filipa Gouveia Esteves
- Morada: Rua Ester de Bettencourt Duarte, Nº6 A. Casal da Serra
2625- 095 – Póvoa de Santa Iria
- E-mail: povoasantairia@explicolandia.com
- Telemóvel: 21 959 26 12 / 96 211 66 88

Centro de Estudos de Loulé:

- Direção de Unidade: Elisabete Correia
- Morada: Rua Afonso de Albuquerque, Edifício Gaveto, Bloco I, Loja B, 8100-532 Loulé
- E-mail: loule@explicolandia.com
- Telemóvel: 289 03 87 53 / 928 155 500



BENEFÍCIOS DO FRANCHISING

Tornar-se francheado 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 francheador e dos restantes francheados.
- 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 Francheado.
- Marca com elevada credibilidade e qualidade.
- Presença regular na comunicação social.
- Elevada presença na internet.



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.

REGIME FISCAL

- Sociedade unipessoal limitada.
- Empresário em nome individual.

PROCEDIMENTOS

Apresentamos a seguir as funções e procedimentos que competem ao francheado e ao francheador. A ajuda eficaz do francheador 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 francheado, 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 francheado na sede.
- Entrega do Package Deal.
- Instalação de toda a estrutura documental na plataforma Dropbox.
- Acesso à app My Explicolândia para gestão de processos.
- Aquisição e instalação do Software de Faturação.
- Assistência ao nível de procedimentos administrativos.



No início da atividade

- Apoio no processo de recrutamento e contratação de colaboradores (presencial e online).
- Apoio na gestão comercial e processos administrativos.
- 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 início da atividade

- Realização de formações periódicas.
- Visitas periódicas para apoio presencial da atividade e controlo de qualidade.
- Apoio permanente.
- 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 início da atividade

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

Após o início 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.

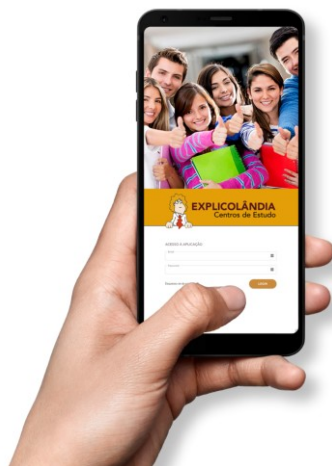
Local

- Formação inicial com a duração de 25 horas.

Tópicos abordados

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

MY EXPLICOLÂNDIA



A **APP MY EXPLICOLÂNDIA** encontra-se disponível na **Google Play Store** e oferece a todos nossos alunos, pais, professores e franchisados, a possibilidade de terem acesso a um conjunto de documentos e informações relevantes das atividades realizadas na EXPLICOLÂNDIA, como visualizar os relatórios de cada Explicação, gerir os seus horários, ter acesso a Explicações On-Line, consultar os pagamentos, entre outras funcionalidades.



MARKETING

- Colocação de placards exteriores
- Publicidade local.
- Publicidade na internet (Portais de serviços, Google Adwords e Facebook).
- 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 e instagram.
- Site 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 5.000 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 4º anos: 1,0%
 - 5º ano: 1,5%
- Duração do Contrato: 5 anos.
- Renovação Automática: Sim.

PRÉMIOS





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 $\leq 55\%$
- 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 2º ano 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: Lisboa – Odivelas - Montijo - Sintra.
- Grande Porto: Porto - Vila Nova de Gaia - Maia - Matosinhos.
- Região Centro: Aveiro - Coimbra - Santarém.
- Região Norte: Viana do Castelo - Braga – Covilhã - Viseu.
- Região Sul: Setúbal – Beja - Faro.
- Regiões Autónomas: Açores e Madeira.

Se tem interesse em ser nosso franchisado noutra 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 início 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 francheado

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 contínuo 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



EXPLICOLÂNDIA Centros de Estudo

GUIA DE APRESENTAÇÃO

FRANCHISING

INFORMAÇÃO

PÁG: 18 / 19

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



EXPLICOLÂNDIA Centros de Estudo

GUIA DE APRESENTAÇÃO

FRANCHISING

INFORMAÇÃO

PÁG: 19 / 19

FAÇA PARTE DO NOSSO SUCESSO!