Título: Três dicas para ser produtivo
Veículo: O Globo
Página: 3

Tiragem: 246271
Seção: Boa Chance
Data: 26/06/2016

Empreender

MERCADO DAS LÍNGUAS

A Estação das Letras está com inscrições abertas para os cursos de férias de julho com aulas como "Marketing para o Mercado Editorial" e "Escrevendo biografias", voltadas para escritores, editores e empreendedores interessados no mercado. Informações no estacaodasletras.com.br. Já o Liceu Literário Português recebe inscrições até quinta para o curso gratuito de Especialização em Língua Portuguesa, que terá início em agosto de 2016. Dirigido pelo professor Evanildo Bechara, o curso é promovido pelo Colegiado do Curso de especialização em Língua Portuguesa (CELLP) da instituição, em parceria com a Uerj. Os candidatos serão submetidos à prova eliminatória e precisam ser bacharéis ou licenciados em Língua Portuguesa. Mais informações pelos telefones 2225-0423 ou 2225-1746

Oportunidades para startups

O Programa Startup NAVE, iniciativa de pré-aceleração desenvolvida pela Estácio, está com inscrições abertas até 10 de julho. São quatro meses de capacitação, que incluem validações reais, networking e mentorias com empreendedores e especialistas do mercado. Serão selecionadas 25 startups, que participarão da turma 5 do Programa, de agosto a dezembro de 2016, no Espaço NAVE, no Porto Maravilha. Para concorrer, a startup deve ser formada por uma equipe de 2 a 5 integrantes, Inscrições no inovacao.estacio.br/startupnave.

Cartão fidelidade digital

A Megamatte fechou parceria com o aplicativo Bonuz, que funciona da mesma forma que os tão conhecidos cartões fidelidade. Com o app, o usuário acumula pontos para resgatar brindes. O consumidor precisa fazer o download em uma plataforma móvel com os sistemas Android ou iOS. Ao receber o cupom fiscal de atendimento da Megamatte, basta fotografar a nota, acessar o aplicativo e carregar a compra, que será confirmada no prazo de 12 horas. Ao completar seis cupons, o cliente pode resgatar sua oferta.

Curso para coaching

A Potencial PSI abriu inscrições para sua 8ª turma de formação prática na área de coaching. O curso, com supervisão individual, pretende capacitar pessoas interessadas em aprender este processo, que tem foco em ferramentas de planejamento de gestão pessoal. As atividades serão coordenadas pelo psicólogo, coach e consultor de RH Sergio Behnken. Inscrições no telefone (21) 96778-3588 e no potencialpsi.com.br. O curso é realizado no Centro do Rio.

Boa Chance
Editor: Jason Vogel **Editor assistente:** Roberto Dutra **Textos:** Eduardo Vanini (eduardo.vanini@oglobo.com.br) e Ana Carolina Diniz (carolcdiniz@extra.inf.br) **Diagramação:** Ana Scott e Tomás Breves **Redação:** 2534-5751. **Publicidade:** 2534-4310 (publicidade@oglobo.com.br).
Endereço: Rua Irineu Marinho 35 - 1º andar - CEP: 20.233-901 - Rio de Janeiro (boa@oglobo.com.br)

Franquias em conta ajudam a expansão

Formatos mais baratos são a estratégia de grandes redes para não perder investidores nos momentos de crise

Priscila Zuini
Da revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios

Investir em franquias tem sido o caminho encontrado por muitos brasileiros que perderam o emprego nos últimos meses. Com a crise, muitos buscam estas redes como uma forma de recuperar a renda perdida.

— O franchising também repensou sua estratégia de expansão e tem modelos em que o custo de material usado para montagem, a metragem e o estoque foram revistos para este momento — diz Cristina Franco, presidente da Associação Brasileira de Franchising (ABF).

O fato é que esses novos empreendedores costumam ter um capital menor do que a média. O que está forçando grandes marcas a criarem formatos mais baratos para manter a expansão da rede.

Para André Friedheim, consultor e sócio da Francap, o movimento é válido, desde que não descaracterize a marca.

— Não pode só entrar em microfranquia por entrar e perder o conceito. Vale a pena desde que não perca o DNA da empresa — diz Friedheim.

É o caso da Cacau Show. Com um investimento médio de R$ 220 mil na franquia convencional, a marca conseguiu ter mais de duas mil unidades. Agora, lança três formatos de microfranquia, em que o capital exigido vai de R$ 19 mil a R$ 42 mil.

— A gente percebeu que existia uma lacuna nos negócios que ofertávamos em relação ao número de pessoas que nos procuravam para investir. Muitas vezes, os modelos exigiam um capital que esses investidores não tinham — diz Arlan Roque, gerente de expansão.

Entre os novos modelos apresentados na feira está a microfranquia de distribuição, com investimento mínimo de R$ 19 mil. A unidade não exige ponto comercial e pode ser montada em casa. O franqueado atua como um representante comercial da marca.

— Ele tem três frentes de atuação: montar uma equipe de revendedores, ter venda corporativa de brindes para grandes empresas e montar espaço em outras empresas em datas comemorativas — diz Roque, lembrando que as outras microfranquias são de gelateria e loja de chocolates.

Além de fazer a rede crescer (até o final do ano deve ter 2.233 unidades), os novos formatos servem para aumentar a capilaridade.

Reduzir os custos operacionais foi o foco da Pello Menos, franquia de depilação. Desde o ano passado, a rede começou a estudar como baratear para o franqueado, do custo de ocupação até a obra e a mão de obra, explica Regina Jordão, diretora presidente da marca. Com isso, a rede conseguiu diminuir de R$ 400 mil para cerca de R$ 200 mil o investimento inicial.

— A gente chegou à conclusão de que é melhor ter um franqueado com duas lojas pequenas do que um com uma unidade gigante. Como o preço caiu 50%, ele pode começar com loja pequena e, quando começar a crescer, abrir outras — diz Regina. ●



Franquia na mão. Novos formatos da Cacau Show permitem até que o franqueado trabalhe em casa



Hora de mudar. Cristina, da ABF, diz que redes estão repensando seus modelos

FOTOS DE DIVULGAÇÃO

Empresas & Negócios

NAS BANCAS
revistapegn.globo.com
Mais sobre os novos formatos de franquia



A lista da semana

Do site da Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios

Três dicas para ser produtivo



1 Desligue as notificação de e-mails

Uma das maiores distrações que o profissional enfrenta durante o seu trabalho são as notificações de mensagens e e-mails. Desligue todos os avisos de mensagens que você pode receber durante uma tarefa. Uma pessoa que se planeja para ser monotarefa consegue ser de 20% a 30% mais produtiva.



2 Faça o planejamento do dia

Colocar no papel as tarefas que devem ser realizadas durante a semana facilita o planejamento do profissional. É a partir dessa lista que ele consegue determinar quais são suas prioridades. A sua lista de amanhã deve ser sua última tarefa de hoje. A dica é de Christian Barbosa, CEO da Triad PS.



3 Tenha uma rotina determinada

O começo do dia é determinante para a produtividade no trabalho. O bom é separar a primeira hora do dia para si mesmo. "Eu, por exemplo, costumo fazer alguma meditação ou atividade física. Às vezes, também leio um livro", afirma. Os momentos em família ou com amigos também deve ser respeitados.