

VANTAGENS E DESVANTAGENS DE SE ABRIR UMA FRANQUIA AO INVÉS DE CRIAR UMA MARCA PRÓPRIA (APOIO SANTANDER)

Aluna: Caroline Mussi Passolongo

Orientador: Prof. Fernando Martins Silva

Curso: Administração

Campus: São José do Rio Preto

A maioria das empresas tem como seu maior objetivo a conquista de um lugar de destaque no mercado, constituindo uma grande marca e investimento de propaganda e *marketing*. O setor vive uma expansão acelerada e oferece uma grande oportunidade para quem quer uma empresa pronta, padronizada e principalmente a obtenção de retorno em menor tempo. O sucesso adquirido é proporcionado pela expansão dos negócios, reconhecimento da marca, retorno garantido, de tal forma que o franqueador pode apresentar a possibilidade de espalhar a sua marca por todo território por meio das franquias, facilitando o conhecimento de execução de tarefas conhecido como *know-how* (designa uma técnica, um conhecimento ou uma capacidade desenvolvida pela empresa ou algum indivíduo, são considerados propriedade intelectual de uma companhia e podem ser transferidos quando essa for comprada) e a instalação padronizada da franquia. Esse mercado vem crescendo cada vez mais, graças aos benefícios que o sistema de franquias oferece, o qual é um investimento seguro para o empreendedor, apresentando maior credibilidade e facilidade do retorno de capital financeiro. É um modelo de empreendedorismo voltado para aqueles que já têm conhecimento de mercado, como também para aqueles que sonham em abrir um negócio e não têm tanta experiência. Diante deste contexto, o trabalho visa identificar quais as vantagens e desvantagens propiciadas pela aquisição de uma franquia de uma empresa franqueadora no município de São José do Rio Preto. Os aspectos, tanto positivos como negativos, podem ser avaliados por meio de pesquisa exploratória, qualitativa, delineamento de estudo de caso.