



ECOSSISTEMA
GOAKIRA



Ecossistema Goakira

Expandindo marcas e multiplicando resultados

Análise estratégica de dados e tendências para direcionar a expansão e impulsionar o desempenho dos negócios, identificando oportunidades, reduzindo riscos e potencializando resultados. Todo o trabalho é fundamentado em três pilares:



Consultoria:
Soluções sob medida para seus desafios.



Educação:
Capacitando equipes para alta performance.



Pesquisa:
Insights que apontam o caminho.

Um
Ecossistema Completo
para um crescimento sustentável

Formatação de Franquias

Planejamento & Modelo de Negócios

Integração de Canais e Omni

Plano Comercial e Expansão

Processos & Manualização

+ 1.200 projetos

Realizados nos últimos 15 anos

2X Premiada

Prêmio destaque fornecedor ABF 2023 & 2025.

9.4

Média do NPS dos clientes nos últimos 3 anos.



10 anos

ISO reconhecida há 10 anos, com método de qualidade comprovado.

+90%

dos projetos de franquias estão ativos e em crescimento acelerado.

+900

no Brasil e no exterior.

Soluções Integradas em um Ecossistema Estratégico



 GOAKIRA

GDesign

Potencializee⁺

central do
VAREJO

G∞biz

Somos um ecossistema especializado em estratégia, operação, experiência e performance para rede de negócios.

Por que franquias?

Mercado & Oportunidades

Mercado de Franquias Big Numbers 2025

O franchising brasileiro segue demonstrando forte resiliência e crescimento consistente. **Em 2025, o setor ultrapassou a marca de R\$300 bilhões em faturamento anual**, consolidando-se como um dos principais motores de expansão empresarial no país. **Com mais de 200 mil unidades** em operação e cerca de **1,7 milhão de empregos diretos**, o modelo de franquias continua atraindo empreendedores e investidores que buscam negócios estruturados, com marcas consolidadas e processos replicáveis.

3.297

Redes de franquias
no Brasil.

202.444

Operações em vigência
no mercado brasileiro

+ 301 bi

Bilhões de faturamento
no ano de 2025

+10,5%

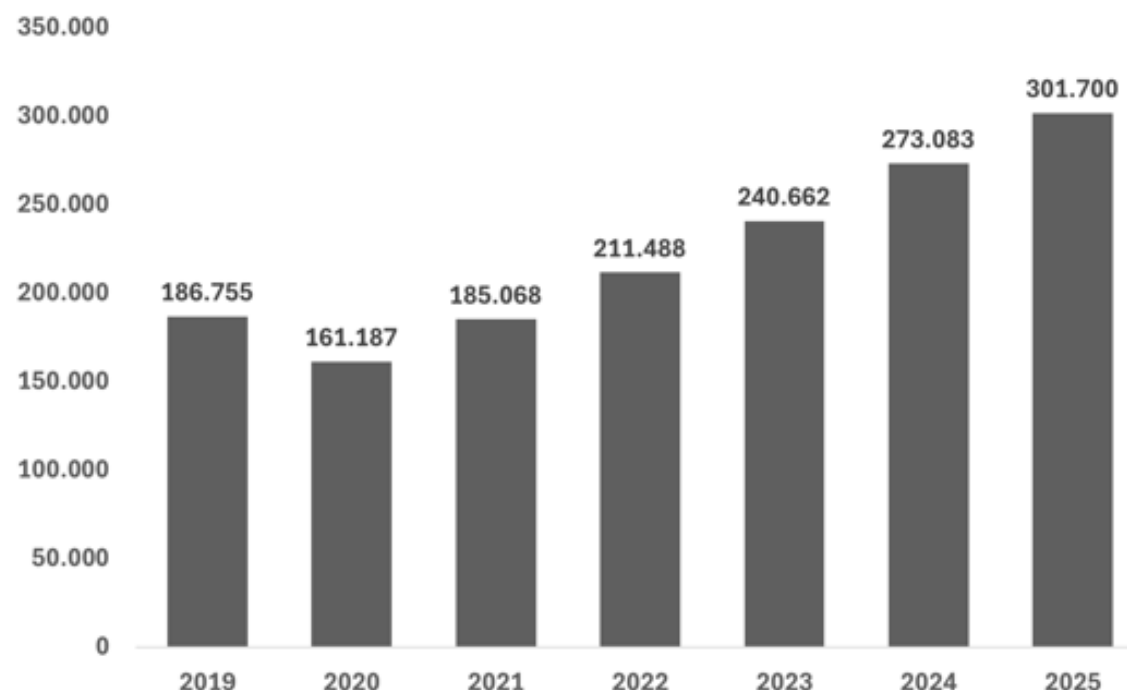
Crescimento de
faturamento YOY

1.76mi

Empregos diretos
gerados pelo setor

Mercado de Franquias Big Numbers 2025

A evolução do faturamento do franchising evidencia a resiliência do setor. Após a retração de 2020, o mercado retomou rapidamente sua trajetória de expansão e passou a crescer de forma consistente. Entre 2019 e 2025, o franchising brasileiro apresentou **crescimento médio anual de aproximadamente 8,3%**, ultrapassando **R\$300 bilhões em faturamento** e consolidando-se como um dos principais modelos de expansão empresarial no país.



Mercado de Franquias Big Numbers 2025

O crescimento do franchising ocorre de forma distribuída entre diferentes setores, com destaque para **saúde, beleza e bem-estar (+14,6%)**, alimentação e serviços, que concentram grande parte do faturamento do sistema.

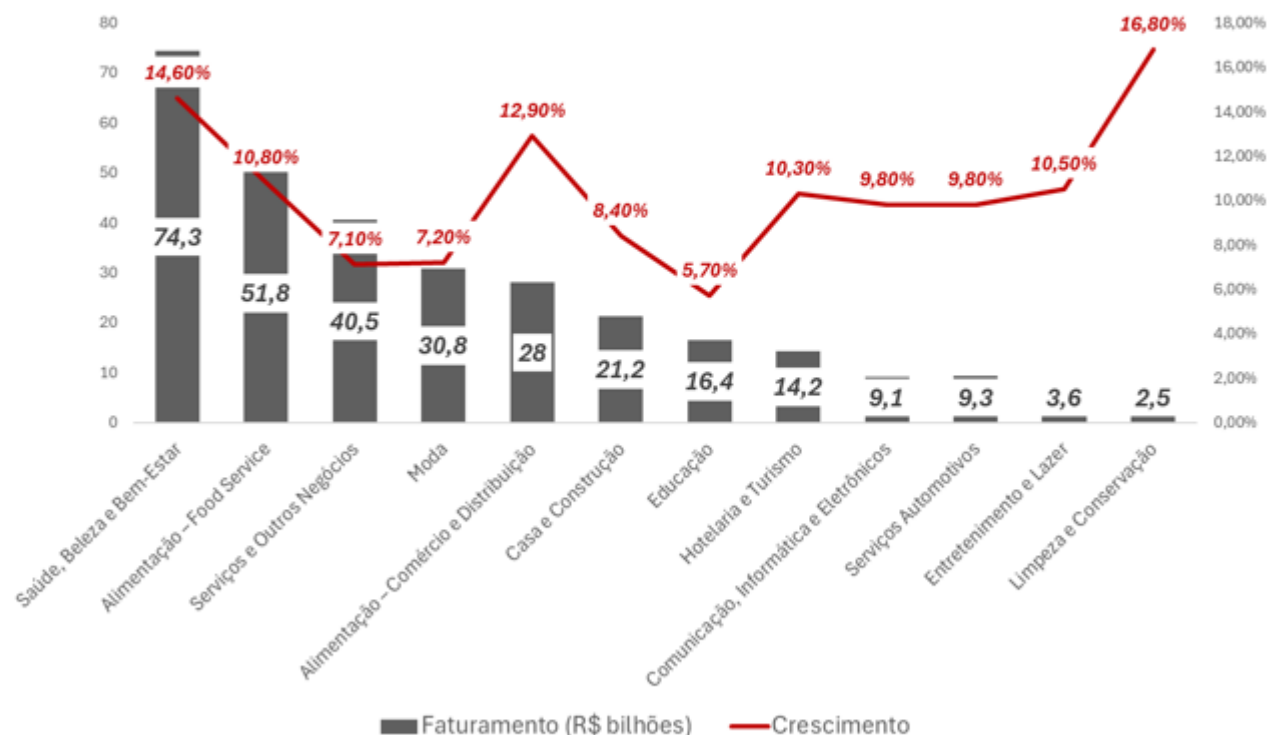
Entre os segmentos que mais cresceram, **Limpeza e Conservação registrou alta de +16,8%**, impulsionada pela maior terceirização de serviços por empresas, condomínios e residências.

Já **Alimentação – Comércio e Distribuição cresceu +12,9%**, refletindo a expansão de lojas de conveniência, redes de distribuição e novos formatos de consumo.

Esses movimentos reforçam o franchising como um modelo especialmente eficiente em **setores com demanda recorrente, escala operacional e padronização de processos.**

Fonte: Relatório ABF
2026

Faturamento por segmento
Pesquisa de desempenho do Franchising 2025



Situação Atual do Mercado de Franquias - Overview

Mercado está extremamente competitivo!

Número de players no mercado
aumenta exponencialmente
ano após ano.

3.261 redes

(dados da ABF)

A maior parte das redes
estão utilizando as mesmas
estratégias digitais.



9h13m

(tempo que o brasileiro fica
on-line > 2º do mundo –
Relatório Digital 2024)

**Empresas
& Negócios**

200-500 leads eram
gerados há 10 anos
atrás

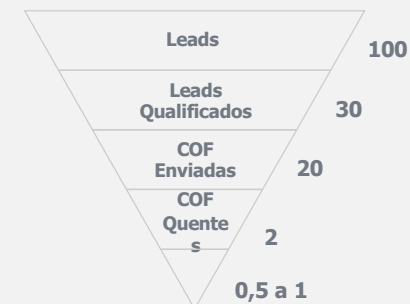


- 200-300 leads em 4 dias de evento em SP (maior feira de franquias do mundo = + de 60K visitantes).
- Baixíssima conversão (0 a 1%)

Estratégias digitais
focadas nas mesmas KW
(palavras chave)

Palavra-chave	Volume	KD %
franja >>	18,1K	52
franquias baratas >>	18,1K	36
franquias >>	14,8K	54
franquia cacau show >>	9,9K	37
franquias de sucesso >>	5,4K	46
cacau show franquia >>	4,4K	37
franchiseado >>	3,6K	30
franquia boticario >>	3,6K	21
franquia de lavanderia >>	3,6K	23
franquias baratas e lucrativas >>	3,6K	36

Benchmarking do
funil de vendas



- CPL > R\$ 50 a R\$ 100
- CAC > R\$ 5 a 20 mil
- Conversão > 0,5 a 1%



Nesta briga, todo mundo compete praticamente pelo mesmo lead!

Franqueado

Oportunidades & desafios

O crescimento do mercado traz para o projeto a visão de potencial de expansão estabelecido, indicando tendência de aceleração em razão dos cenários econômicos e aceitação do público de consumo...

Ao mesmo tempo, a dinâmica de crescimento também apresenta seus desafios, em razão do elevado número de franquias disponíveis aos investidores que desejam apostar no formato como franqueado.

A concorrência é grande

E a escalabilidade da operação deve ser vista em razão dessa maturação!



Os impactos do modelo
Reforma tributária

Reforma tributária

Linha do tempo

A reforma não é mais uma discussão teórica ou uma promessa distante, é algo que já começa a impactar o dia a dia dos negócios, apesar das indefinições.

A adequação das operações e o entendimento financeiro das alterações é chave para a rentabilização futura do negócio, haja vista as mudanças significativas com relação ao aumento das alíquotas em serviços.

O tempo de esperar para ver já passou!



¹Exceto produtos da Zona Franca de Manaus

O coração da Reforma

Simplificação e Imposto sobre Valor Agregado (IVA)

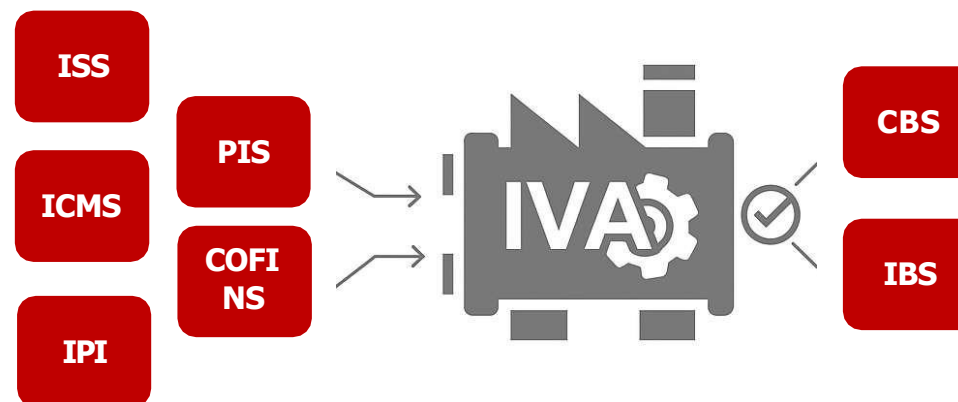
Os objetivos da reforma são, em teoria, nobres, mas acabam por gerar para o franchising (sistema que conta com fluxos financeiros específicos) um enorme ponto de atenção.

Objetivos da reforma

- Acabar com a "guerra fiscal" entre estados.
- Transparência na carga tributária.
- Eliminar a cumulatividade ("imposto sobre imposto")

Principais direcionadores

- Substituição de PIS e COFINS
- Introdução do IVA dual: CBS (federal) e IBS (estados e municípios)



O ponto mais sensível

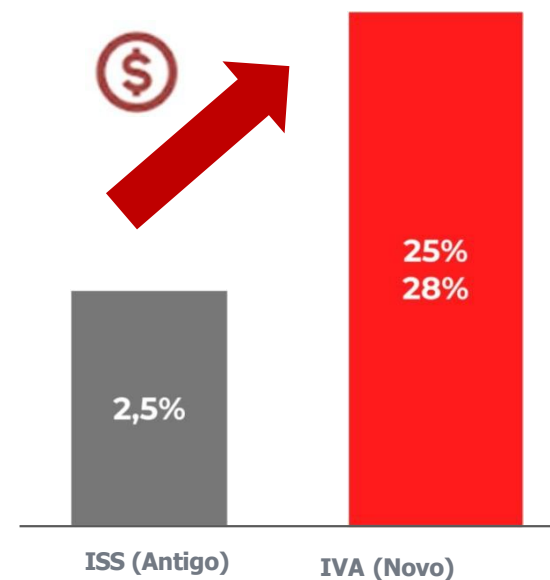
A tributação de royalties

O impacto sobre a tributação de serviços e royalties é significativo!

A reforma tributária traz uma mudança significativa na tributação dos royalties, substituindo a incidência pacificada do ISS (entre 2% e 5%) pela alíquota cheia do IVA Dual, estimada entre 25% e 28%.

Essa alteração representa um dos pontos mais sensíveis da reforma, com potencial impacto financeiro considerável para empresas que dependem de licenças e propriedade intelectual.

Preocupação com relação à rentabilidade das operações!

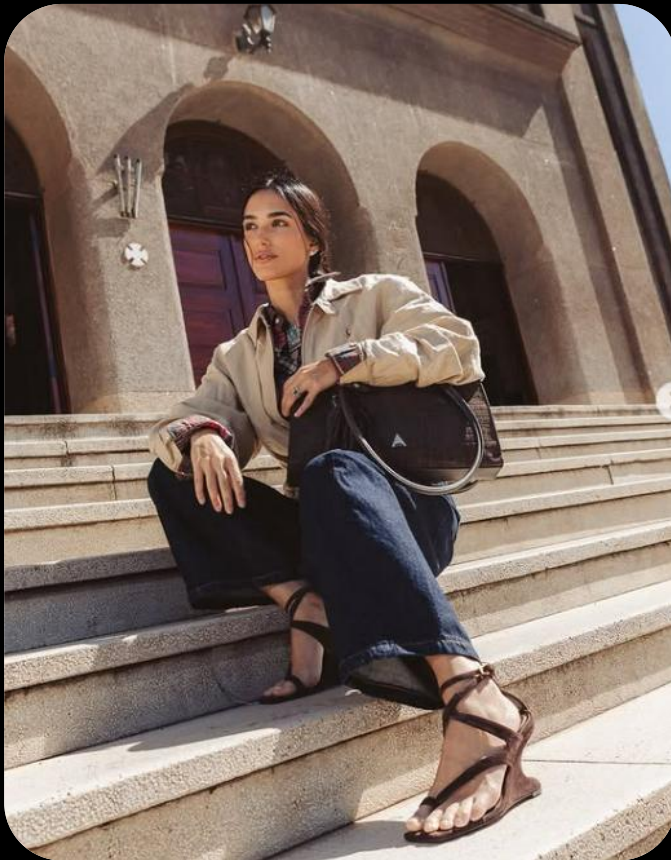


Projeto

Business Plan & estudo de impacto tributário

Sobre a Carrano

Visão geral



Design, conforto e sofisticação

A Carrano é uma marca brasileira de calçados e acessórios femininos premium, nascida há mais de 40 anos com o propósito de acompanhar mulheres dos mais diversos estilos — em todos os seus passos. Desenvolvida pela Henrich & Cia Ltda., empresa com sete décadas de tradição no segmento calçadista e sede em Dois Irmãos/RS, a Carrano une rigor técnico de produção a uma identidade visual sofisticada, conectada às tendências contemporâneas da moda global.

Com coleções inspiradas no universo da arte, arquitetura e cultura, a marca lança mais de 600 novos modelos por ano, distribuídos em sete coleções anuais.

Presente em mais de 700 pontos de venda no Brasil e em mais de 90 países — incluindo EUA, Itália, França e Emirados Árabes —, a Carrano consolidou-se como uma das principais referências do calçado feminino premium de origem brasileira no mercado internacional.

Sua produção é realizada em três unidades fabris próprias, com mais de 10 linhas de produção, mais de 1.500 colaboradores diretos e rigorosos padrões internacionais de qualidade — reforçados por processos de avaliação manual, peça a peça, dentro da fábrica.

Em 2020, a marca passou por um trabalho estruturado de branding e reposicionamento, reafirmando seu propósito: *"o mundo já começa aos seus pés."*



Pontos Críticos na Jornada de uma Franquia

Cultura e padrão

O desafio de traduzir a cultura e o sucesso de uma operação única em processos padronizados e replicáveis, garantindo a manutenção da qualidade e da identidade da marca em todas as unidades.

Sustentabilidade financeira



IMPACTO DA REFORMA

Estruturar modelo financeiro que seja atraente e rentável tanto para o franqueado (que investe e opera) quanto para o franqueador (que dá suporte e cresce com a rede), equilibrando taxas, royalties e margens.

Estrutura jurídica

Navegar na complexidade da Lei de Franquias para criar instrumentos jurídicos sólidos (COF, Contrato) que protejam ambas as partes, definam as regras do jogo e garanta conformidade legal.

Captação & seleção

Desafio de encontrar e selecionar os parceiros ideais, que não apenas tenham capacidade financeira, mas também o perfil comportamental e o alinhamento com a cultura da marca.

Transferência de Know How

Sistematizar todo o conhecimento operacional, tático e estratégico do negócio em manuais e treinamentos claros e eficientes, capacitando o franqueado a gerir a unidade com autonomia e excelência.

Suporte e gestão de redes

Definir e implementar uma estrutura de suporte contínuo que ajude os franqueados a superarem desafios e, ao mesmo tempo, criar mecanismos de gestão e controle que garantam o padrão e o crescimento saudável da rede.

Metodologia

Etapas para a construção do Business Plan



(*) Não está prevista nessa proposta a fase de criação de Instrumentos Jurídicos

ETAPAS DO CICLO

PROJETO CENTRAL – BUSINESS PLAN E IMPACTO

Etapa 1

Kick Off e Imersão na Realidade de Negócio



Objetivo

Garantir um entendimento mútuo e profundo da atual operação, estrutura e jornada do cliente.

Atividades

- Kick Off do projeto e metodologia
- Diagnóstico Interno e Entendimento do Negócio
- Avaliação de Insumos Empresariais
- Definição de Missão Visão e Valores

Entregáveis

CANVAS do Projeto, Diagnóstico inicial e cronograma de trabalho.

Kick-off do projeto e metodologia

Reunião de apresentação dos times, alinhamento de CANVAS do projeto, objetivos, hipóteses, entregáveis e cronograma.

Diagnóstico Interno e Entendimento o Negócio

Entrevistas com os sócios e gestores para mapeamento da operação atual, diferenciais competitivos, desafios e cultura da empresa.

Avaliação de Insumos Empresariais

Análise de informações fornecidas pela empresa (organograma, estudos prévios, relatórios, pesquisas de mercado) para entendimento da operação, grau de maturidade e capacidades de investimento.

Definição da Visão, Missão e Valores da Franquia

Sessão de trabalho para definir os pilares estratégicos que nortearão toda a rede de franqueados.

ETAPAS DO CICLO

PROJETO CENTRAL – BUSINESS PLAN E IMPACTO

Etapa 2 Business Plan do Franqueado

Objetivo

Estruturar o modelo de negócio sob a ótica da unidade franqueada, definindo seu funcionamento e posicionamento.

Atividades

- Análise do Mercado e Segmento
- Análise Competitiva
- Definição de Políticas Comerciais
- Definição de Territorialidade Definição de Estrutura

Entregáveis

Desenho do modelo de negócio do franqueado, definição de políticas comerciais e de território.

Análise de Mercado e Segmento

Estudo de dados, tendências e notícias do setor para contextualizar o posicionamento da franquia.

Análise competitiva

Mapeamento de players, análise de posicionamento e proposta de valor para identificação da zona de potência da empresa.

Definição de Políticas Comerciais

Estabelecimento das regras de preços, mix de produtos/serviços e margens que devem ser praticadas pelos franqueados.

Definição de Políticas Comerciais

Estabelecimento das regras de preços, mix de produtos/serviços e margens que devem ser praticadas pelos franqueados.

Definição de Estrutura

Desenho da estrutura requerida para a viabilidade dos processos chave da franqueadora em seu relacionamento com a rede.

ETAPAS DO CICLO

PROJETO CENTRAL – BUSINESS PLAN E IMPACTO

Etapa 3 Análise de Viabilidade Econômica Franqueado

Objetivo

Validar a atratividade e sustentabilidade do negócio para o potencial investidor.

Atividades

- Estimativa de Investimento Inicial (CAPEX)
- Projeção de Faturamento e Custos (OPEX)
- Análise de Indicadores Financeiros

Entregáveis

Simulação financeira completa (investimento, DRE, payback, lucratividade) do modelo de franquia.

Estimativa de Investimento Inicial (CAPEX)

Mapeamento de todos os custos para o franqueado montar a unidade (taxa de franquia, obra, equipamentos, estoque inicial, capital de giro).

Projeção de Faturamento e Custos (OPEX)

Simulação de receitas, custos variáveis e despesas fixas da unidade franqueada.

Análise de Indicadores Financeiros

Cálculo do ponto de equilíbrio, Demonstrativo de Resultados (DRE), payback (prazo de retorno do investimento) e lucratividade média esperada para o franqueado.

ETAPAS DO CICLO

PROJETO CENTRAL – BUSINESS PLAN E IMPACTO



Etapa 4 Business Plan do Franqueador

Objetivo

Definir a estrutura e os processos da empresa franqueadora para dar suporte à expansão e gestão da rede.

Atividades

- Desenho do macro processo de expansão
- Estruturação do suporte à rede
- Definição dos indicadores de gestão

Entregáveis

Desenho dos planos de expansão e gestão, organograma e indicadores da franqueadora.

Desenho do macro processo de expansão

Definição das etapas de captação, qualificação, negociação e venda de novas franquias.

Estruturação do Suporte à Rede

Definição do pacote de apoio e suporte que a franqueadora oferecerá nas áreas de implantação, operações, marketing e gestão.

Definição dos indicadores de Gestão

Estabelecimento dos KPIs (indicadores-chave) para monitoramento da performance da franqueadora e da rede.

ETAPAS DO CICLO

PROJETO CENTRAL – BUSINESS PLAN E IMPACTO



Etapa 5 Análise de Viabilidade Econômica do Franqueador

Objetivo

Projetar a saúde financeira da franqueadora, garantindo a viabilidade da operação de suporte à rede.

Atividades

- Definição das taxas do sistema
- Projeção Financeira da Franqueadora
- Análise de Viabilidade e Ponto de Equilíbrio

Entregáveis

Simulação financeira da franqueadora (receitas de taxas, custos, ponto de equilíbrio).

Definição das taxas do sistema

Estruturação e cálculo dos valores da Taxa de Franquia, Royalties e Fundo de Marketing.

Projeção Financeira da Franqueadora

Simulação de receitas e despesas da empresa franqueadora, considerando o plano de expansão.

Análise de Viabilidade e Ponto de Equilíbrio

Determinação do número mínimo de unidades necessárias para sustentar a operação da franqueadora e garantir sua lucratividade.

ETAPAS DO CICLO

PROJETO CENTRAL – BUSINESS PLAN E IMPACTO

Etapa 6 Estudo dos Impactos da Reforma

Objetivo

Projetar os cenários financeiros franqueador e franqueado de acordo com a nova reforma e seu impacto.

Atividades

- Projeção Financeira da Franqueada no novo cenário da reforma
- Projeção Financeira da Franqueadora no novo cenário de reforma

Entregáveis

Projeções adaptadas aos cenários de reforma tributária (alteração dos percentuais e alíquotas dos tributos)

Projeção financeira da Franqueada no novo cenário

Projeção da viabilidade econômico financeira da franqueada tendo em vista as alterações nas cobranças e estrutura e indicação de novo regime

Projeção Financeira da Franqueadora no novo Cenário

Entendimento dos impactos financeiros das novas alíquotas em cima de royalties e debate de cenários.

ETAPAS DO CICLO

MÓDULOS ADICIONAIS

MÓDULO A Estudo do Plano de Expansão

Objetivo

Criar uma estratégia clara e direcionada para o crescimento da rede de franquias no mercado.

Atividades

- Estudo de Expansão
- Plano de Expansão

Entregáveis

Estudo e plano de expansão faseado.

Estudo de Expansão

Análise de mercados potenciais e definição de um plano de priorização de cidades/regiões para expansão da rede.

Plano de Expansão

Estratégia faseada para o crescimento da rede, com metas de vendas de franquias por período (ano 1, ano 2, etc.).

ETAPAS DO CICLO

MÓDULOS ADICIONAIS

MÓDULO B Processos e Manualização



Objetivo

Documentar todo o know-how da operação para garantir a padronização e a transferência de conhecimento para a rede.

Atividades

- Mapeamento de Rotinas e Processos
- Elaboração dos Manuais

Entregáveis

Conjunto de Manuais da Franquia (Implantação, Operações, Marketing, Gestão, etc).

Mapeamento de Rotinas e Processos

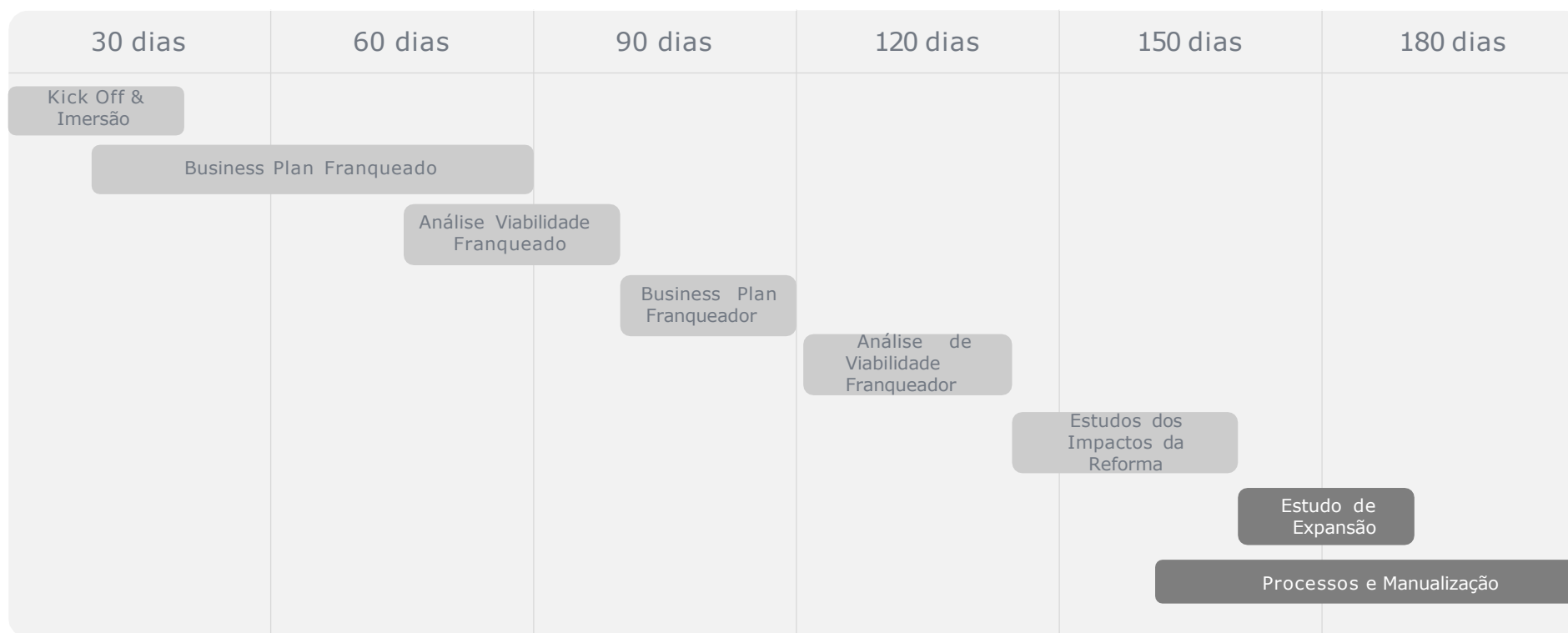
Levantamento de todas as atividades diárias, semanais e mensais que devem ser executadas pelo franqueado e sua equipe.

Elaboração dos Manuais

Levantamento de todas as atividades diárias, semanais e mensais que devem ser executadas pelo franqueado e sua equipe.

Cronograma

Timeline de projeto (dias úteis - estimados)



Principais ganhos

Formatação de negócios & inteligência de franquia

Tomada de decisão com segurança, baseado em uma análise completa de riscos, investimentos e potencial de retorno de acordo com a realidade da empresa

Aceleração do crescimento com um modelo de negócio otimizado e replicável, minimizando os erros caros de uma expansão por tentativa e erro e garantindo consistência da marca em todas as unidades.

Enquadramento na Lei de Franquias e Reforma Tributária para suporte e garantia da rede com sustentabilidade financeira

Replicação da "magia" da marca, traduzindo seus processos, cultura e a qualidade do seu produto padrões claros, protegendo o DNA da marca que conquistou seus clientes.

(adicional)

Ciência de onde e como crescer, com um mapa de territórios prioritários e um plano de ação faseado, focando os esforços e o capital nas oportunidades de maior potencial.

(adicional)

Processos desenhados e manualizados para garantir a replicação de maneira saudável.

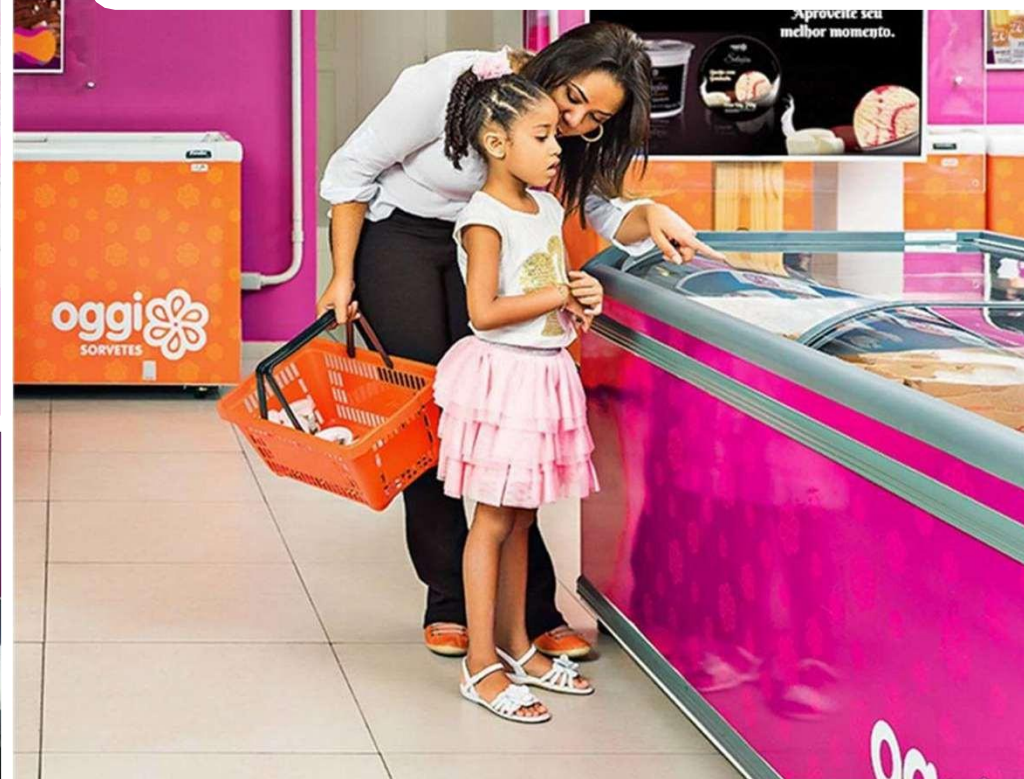
Cases que traduzem nosso impacto no mercado

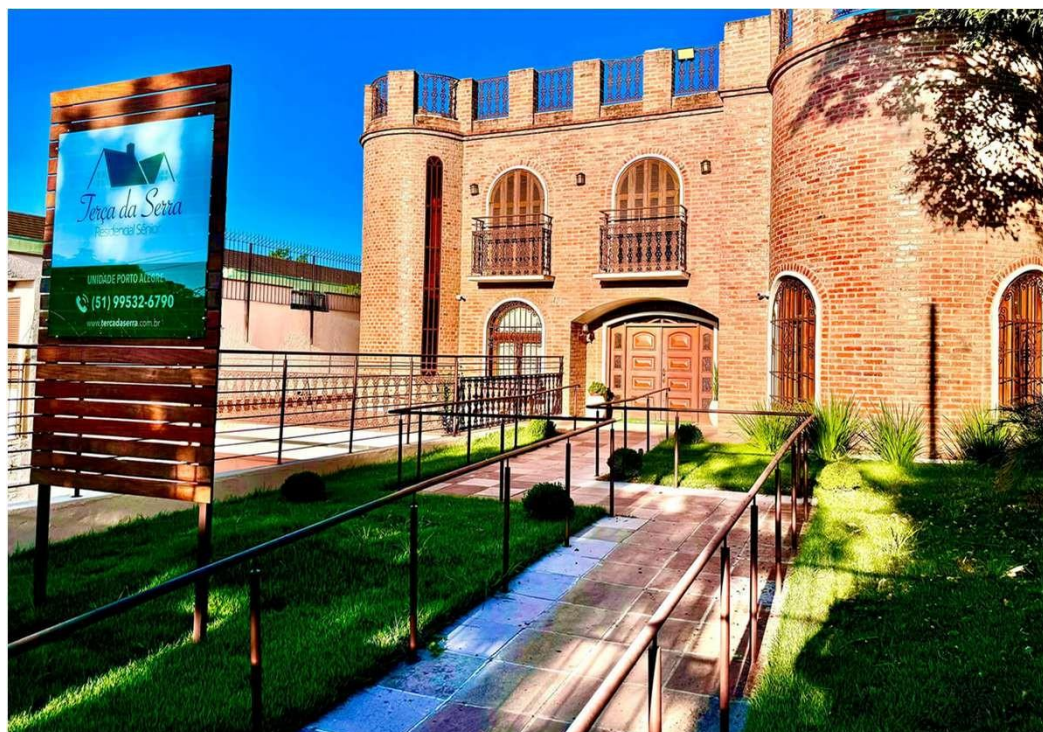
Quando a estratégia encontra a execução, o resultado aparece



Planejamento estratégico com foco na expansão

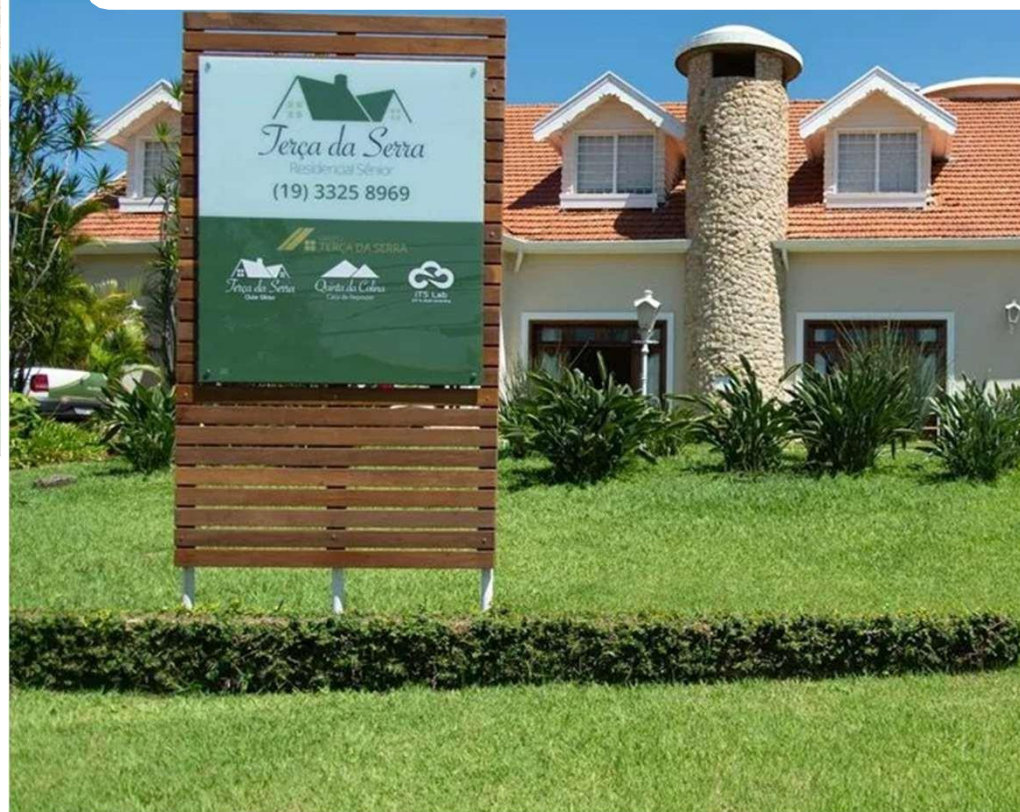
Indústria fundada em 2006, passou por uma transformação completa com o apoio da Goakira, ganhando estrutura para crescer com agilidade e consistência. O resultado foi uma expansão acelerada: de 5 unidades em 2015 para mais de 750 lojas em todo o Brasil atualmente.





Do propósito à expansão nacional

Uma rede de residenciais seniores que, com apoio da Goakira, estruturou seu modelo de franquias e acelerou sua expansão. Com mais de 120 unidades em cerca de 20 estados, a marca projeta alcançar 300 unidades nos próximos anos, oferecendo hospedagem humanizada para idosos em todo o Brasil.





Transformando o Varejo do Cruzeiro

A Goakira reestruturou a operação de lojas físicas do Cruzeiro, definindo mix de produtos, processos, manuais e arquitetura. O resultado: aumento médio de 20% nas vendas e plano de expansão para até 30 lojas nos próximos 18 meses.



Investimento

Condições contratuais

Proposta 1

Investimento: BP + Impactos Reforma

O investimento contempla as fases do projeto destacadas, considerando como base do time a cidade de São Paulo, sem incluir deslocamentos ou custos adicionais.



A entrega será realizada por meio de um relatório final de análise, reunindo todos os pontos mapeados ao longo do processo.

R\$ 10.800,00
x 5 parcelas

Total de
R\$54.000,00

Prazo
5 meses

Proposta 2

Investimento: BP + Módulos Adicionais

O investimento contempla as fases do projeto destacadas, considerando como base do time a cidade de São Paulo, sem incluir deslocamentos ou custos adicionais.



A entrega será realizada por meio de um relatório final de análise, reunindo todos os pontos mapeados ao longo do processo.

R\$ 14.500,00
x 5 parcelas

Total de
R\$72.000,00

Prazo
6 meses

Condições contratuais

Pontos de atenção

Para assegurar a confidencialidade das informações, a GOAKIRA adota uma política de proteção de dados robusta. Isso resguarda quaisquer dados sensíveis ou sigilosos acessados na execução dos nossos serviços. Informamos que nosso papel legal limita-se a Operador de Dados. A modificação ou guarda de dados de clientes/terceiros pela GOAKIRA requer autorização explícita e formalizada em contrato.

Entregas não especificadas nos documentos não são de responsabilidade da GOAKIRA. Caso sejam necessárias funcionalidades ou atividades que demandem tempo extra de trabalho, será preciso um mapeamento prévio e uma contratação adicional para sua execução.

Será de responsabilidade do cliente nos fornecer um ponto de contato focal para a concentração e distribuição interna das demandas de projeto, de forma a garantir a fluidez da relação cliente e contratada.

Possíveis atrasos nas entregas do cliente ou terceiros acarretarão em replanejamento do cronograma e possíveis custos extras de alocação de equipe, o que significa extensão do pagamento mensal para cada novo período se necessário.

Termos e condições gerais

descritos na minuta contratual padrão a ser enviada após aprovação formal desta proposta via e-mail de confirmação.

Vigência de Contrato

180 dias úteis a contar do kickoff

Viagens e deslocamento

Se a contratante solicitar visitas que exijam deslocamento de profissionais para outras unidades fora da cidade de São Paulo, o custo com viagem e hospedagem será repassado para a contratante.

Documento válido para assinatura até o dia **30 de setembro de 2025**

A woman with long dark hair, wearing a yellow polo shirt and a yellow headband, is smiling broadly. She is wearing a lanyard with a badge around her neck. In the background, another woman with glasses is also smiling. The scene appears to be a social or business event with other people blurred in the background.

Vamos

TRANSFORMAR

o seu negócio?



ECOSSISTEMA
GOAKIRA

POTENCIALIZANDO NEGÓCIOS

ビジネスをパワーアップ