



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
Ecosistema 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



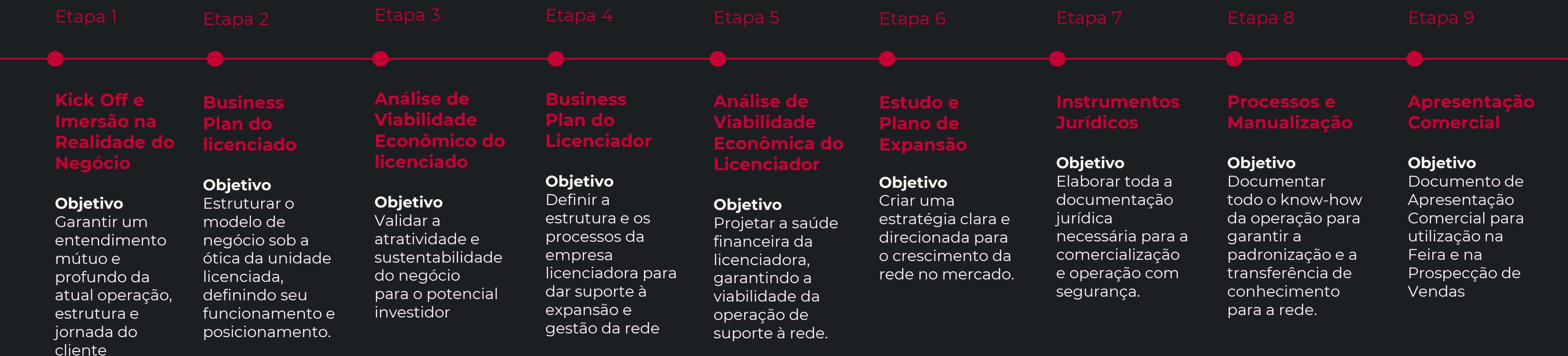
Projeto

Formatação de Negócio

Licenciamento LAF

Metodologia

Etapas para a construção do modelo de licenciamento



ETAPAS DO CICLO

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

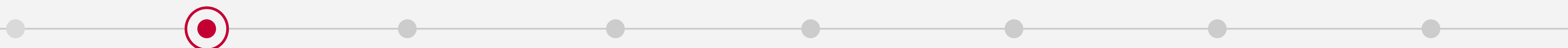
Análise de informações fornecidas pela empresa (organograma, estudos prévios, relatórios, pesquisas de mercado) para entendimento da operação, grau de maturidade e capacidades de investimento.

Definição da Visão, Missão e Valores

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

ETAPAS DO CICLO

Etapa 2 **Business Plan do Licenciado**



Objetivo

Estruturar o modelo de negócio sob a ótica da unidade licenciada, 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 licenciado, definição de políticas comerciais e de território.

Análise de Mercado e Segmento

Estudo de dados, tendências e notícias do setor para contextualizar o posicionamento do modelo de licença.

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 licenciados

Definição de Estrutura

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

ETAPAS DO CICLO

Etapa 3

Análise de Viabilidade Econômica Licenciado



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 licença

Estimativa de Investimento Inicial (CAPEX)

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

Projeção de Faturamento e Custos (OPEX)

Simulação de receitas, custos variáveis e despesas fixas da unidade licenciada

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 licenciado

ETAPAS DO CICLO

Etapa 4 **Business Plan do Licenciador**

Objetivo

Definir a estrutura e os processos da empresa licenciadora 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 licenciadora

Desenho do macro processo de expansão

Definição das etapas de captação, qualificação, negociação e venda de novas licenças

Estruturação do Suporte à Rede

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

Definição dos indicadores de Gestão

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

ETAPAS DO CICLO

Etapa 5 **Análise de Viabilidade Econômica do Licenciador**

Objetivo

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

Atividades

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

Entregáveis

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

Definição das taxas do sistema

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

Projeção Financeira da Licenciadora

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

Análise de Viabilidade e Ponto de Equilíbrio

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

ETAPAS DO CICLO

Etapa 6 **Estudo do Plano de Expansão**

Objetivo

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

Atividades

- Definição do Perfil do Licenciado Ideal
- Estudo de Expansão
- Plano de Expansão

Entregáveis

Definição do perfil do licenciado ideal, estudo e plano de expansão faseado.

Definição do Perfil do Licenciado Ideal

Construção da "persona" do candidato ideal, com as competências técnicas e comportamentais desejadas.

Estudo de Expansão

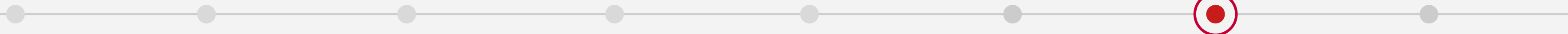
Análise de mercados potenciais e definição de um plano de priorização de cidades/regiões para expansão da rede.

Plano de Expansão

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

ETAPAS DO CICLO

Etapa 7 **Instrumentos Jurídicos**



Objetivo

Elaborar toda a documentação jurídica necessária para a comercialização e operação com segurança.

Atividades

- Elaboração do Contrato
- Elaboração de Documentos Acessórios

Entregáveis

Contrato do Licenciado.

Elaboração do Contrato do Licenciado

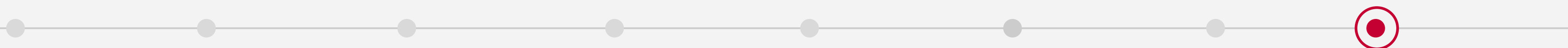
Redação dos instrumentos que formalizam a relação jurídica, os direitos e os deveres entre as partes

Elaboração de Documentos Acessórios

Criação de termos de confidencialidade, declarações financeiras e outros documentos de suporte ao processo jurídico.

ETAPAS DO CICLO

Etapa 8
**Processos e
Manualização**



Objetivo

Elaborar toda a documentação jurídica necessária para a comercialização e operação com segurança.

Atividades

- Mapeamento das Rotinas e Processos
- Elaboração de Manual do Licenciado

Entregáveis

Manuais do Licenciado

Mapeamento de Rotinas e Processos

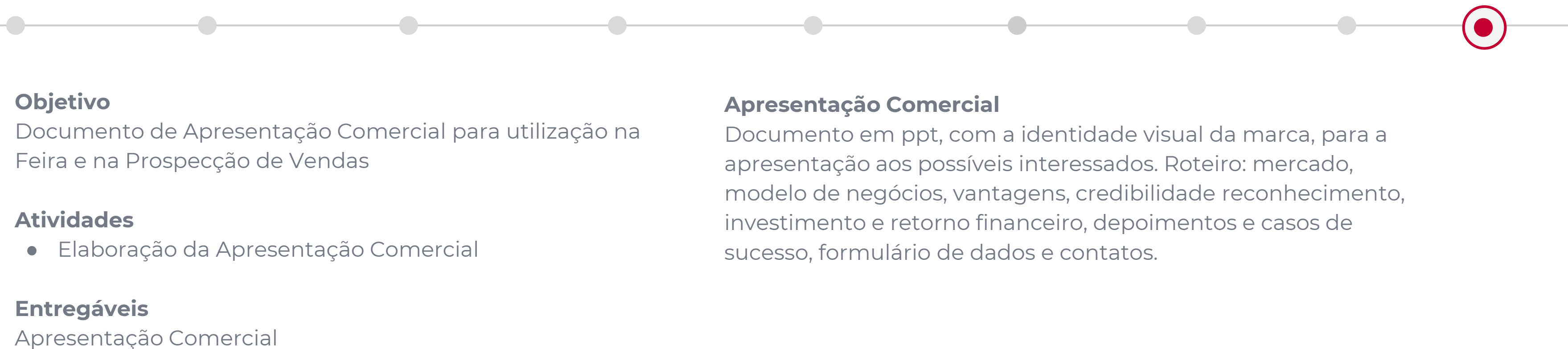
Levantamento de todas as atividades diárias, semanais e mensais que devem ser executadas

Elaboração dos Manuais

Documentação das atividades em guia prático para qualquer replicação.

ETAPAS DO CICLO

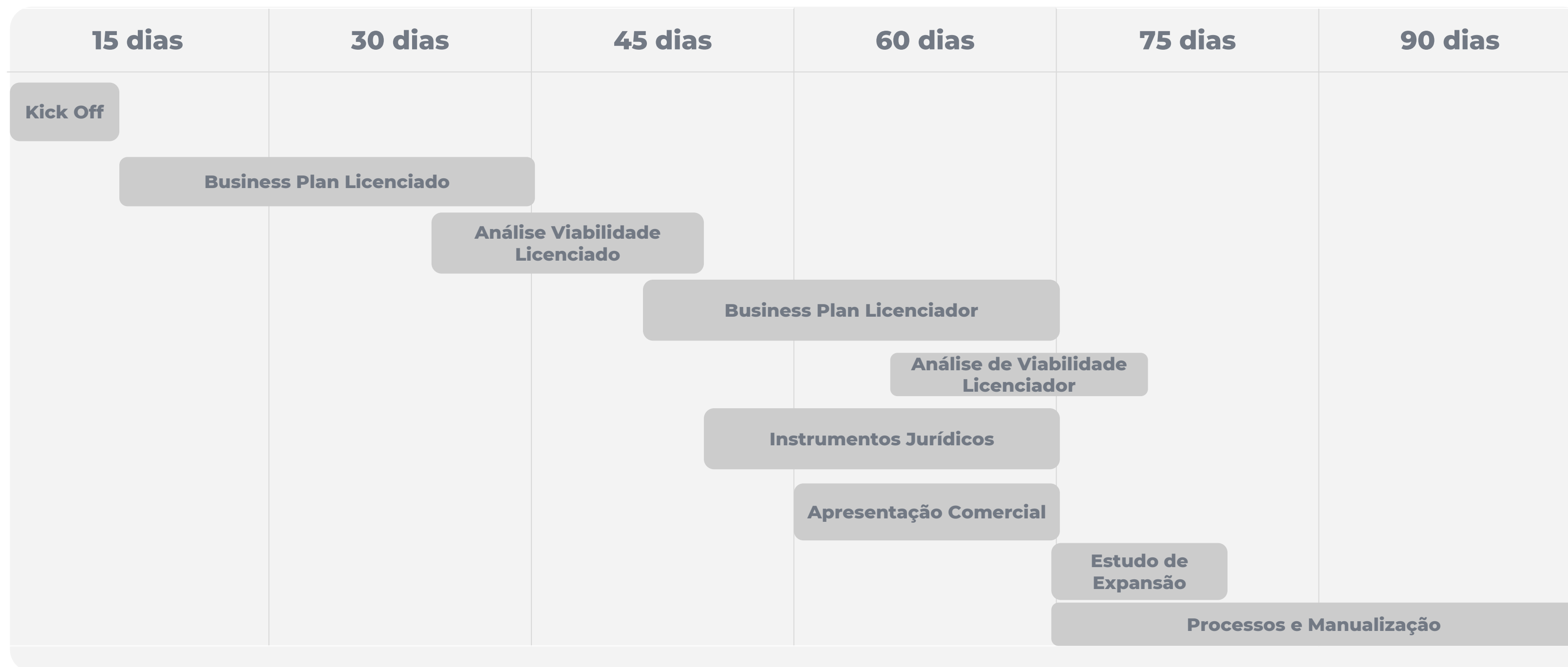
Etapa 9 **Apresentação Comercial**



() As fotos a serem utilizadas na apresentação comercial serão cedidas pela própria Laftech, bem como padrão da marca e logo. Não estão inclusas nesta proposta a elaboração de projeto arquitetônico e nem a produção de Manual da Marca.*

Cronograma

Timeline de projeto (dias úteis - estimados)



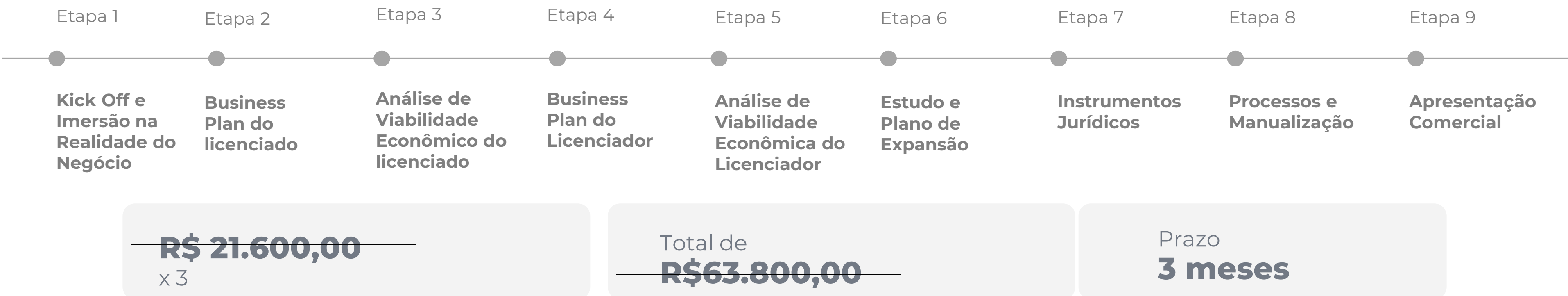
Investimento

Condições contratuais

Investimento

Condições de pagamento

O investimento contempla as 9 etapas do projeto (duração de 3 meses), considerando como base a cidade de São Paulo, sem incluir deslocamentos ou custos adicionais.



Em razão do projeto anterior tido, e não utilização da verba de loja própria e acompanhamento da unidade, realiza-se o **desconto de** (R\$ 25.000,00 + R\$ 4.800,00 adicionais), **sendo o valor do projeto R\$ 35.000,00. O valor será pago em 4 parcelas, com início em 10/05.**

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 abril de 2026**

A woman with long dark hair, wearing a yellow polo shirt and a lanyard with a rainbow ribbon, is smiling broadly. She is surrounded by other people, some of whom are also wearing yellow shirts. The background is slightly blurred, showing a crowd of people at what appears to be a conference or event.

Vamos

TRANSFORMAR

o seu negócio?



ECOSSISTEMA
GOAKIRA

POTENCIALIZANDO NEGÓCIOS

ビジネスをパワーアップ