



ECOSSISTEMA
GOAKIRA

Marca
Cosméticos

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



Por que franquias?

Mercado & Oportunidades

Mercado de Franquias

Big Numbers 2025

Mesmo em um cenário econômico mais lento, o franchising brasileiro mantém forte ritmo de expansão e demonstra resiliência. O setor segue crescendo em número de operações, redes e faturamento, evidenciando sua capacidade de adaptação e eficiência operacional.

A diversidade de modelos e segmentos fortalece o sistema, mas também intensifica a competição por franqueados qualificados. Com o aumento da complexidade e do volume de operações, as franqueadoras precisam investir cada vez mais em gestão cooperada e suporte para sustentar o ciclo de crescimento.

Fonte: Relatório ABF 2025

3.297

Redes de franquias
no Brasil.

202.444

Operações em vigência
no mercado brasileiro

301,7 bi

Bilhões de faturamento
no 3T2025

+10,5%

Crescimento anual (12m)

1,762 mi

Empregos diretos
gerados pelo setor

Projeto

Formatação de negócios & expansão para franquias



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

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

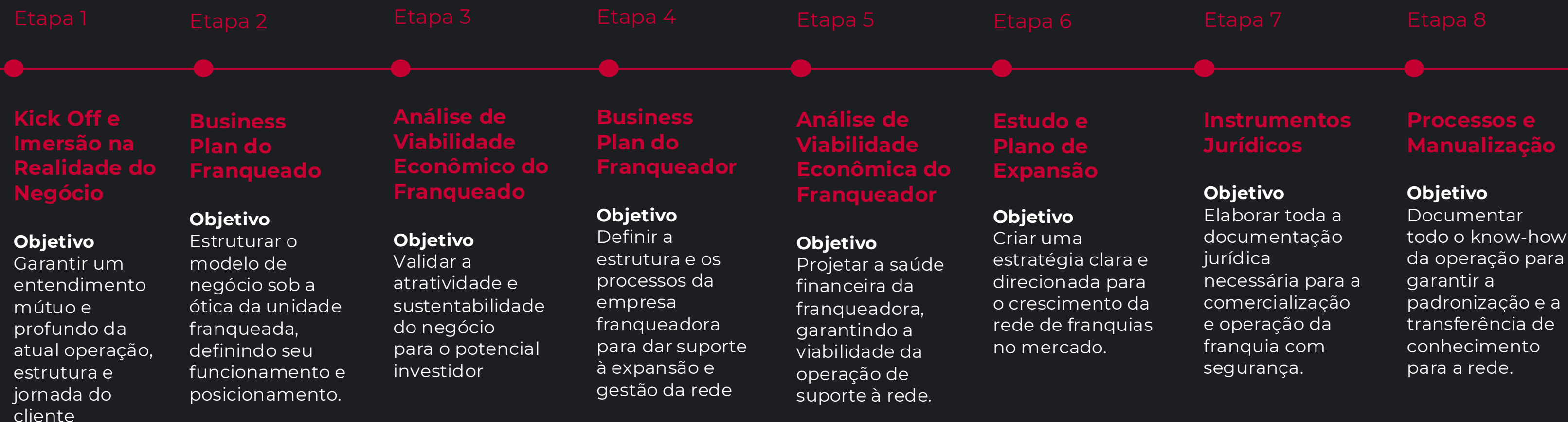
de

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 modelo de franquia



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 da Franquia

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

ETAPAS DO CICLO

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.

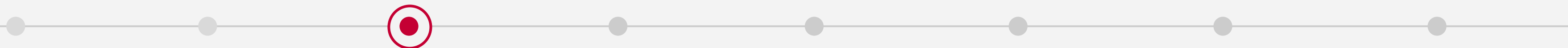
Definição de Estrutura

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

ETAPAS DO CICLO

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)

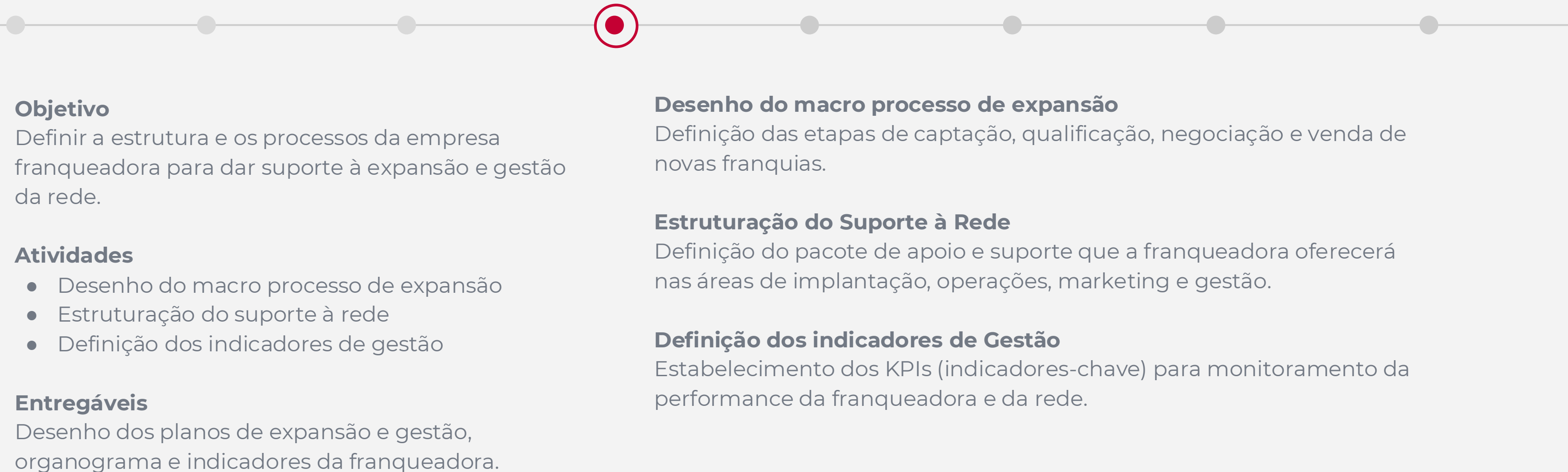
Simulação de receitas, custos variáveis e despesas fixas da unidade franqueada.

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

Etapa 4 **Business Plan do Franqueador**



ETAPAS DO CICLO

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

Etapa 6 **Estudo do Plano de Expansão**

Objetivo

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

Atividades

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

Entregáveis

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

Definição do Perfil do Franqueado Ideal

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

Estudo de Expansão

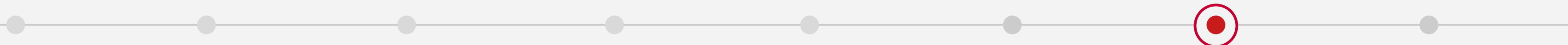
Análise de mercados potenciais e definição de um plano de priorização de cidades/regiões para expansão da rede.

Plano de Expansão

Estratégia faseada para o crescimento da rede, com metas de vendas de franquias 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 da franquia com segurança.

Atividades

- Elaboração da Circular de Oferta de Franquia (COF)
- Elaboração do Contrato e Pré-Contrato
- Elaboração de Documentos Acessórios

Entregáveis

Circular de Oferta de Franquia (COF), Pré-Contrato, Contrato de Franquia e documentos acessórios.

Elaboração da Circular de Oferta de Franquia (COF)

Criação do documento mestre com todas as informações sobre a franquia, em conformidade com a Lei nº 13.966/19.

Elaboração do Contrato e Pré-Contrato

Redação dos instrumentos que formalizam a relação jurídica, os direitos e os deveres entre franqueador e franqueado.

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

Documentar todo o know-how da operação para garantir a padronização

Atividades

- Mapeamento de Rotinas e Processos
- Elaboração dos Manuais

Entregáveis

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

Mapeamento de Rotinas e Processos

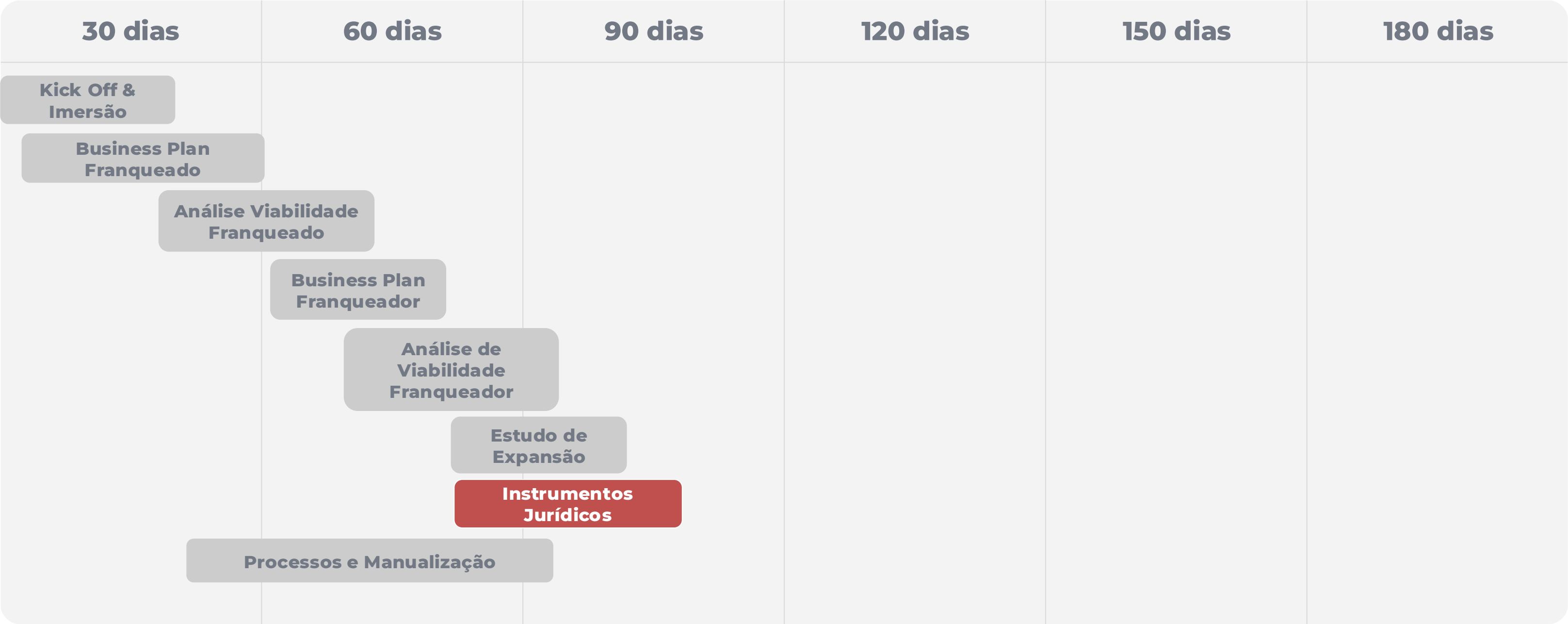
Levantamento de todas as atividades diárias, semanais e mensais que devem ser executadas

Elaboração dos Manuais

Documentação das atividades em guia prático para qualquer replicação.

Cronograma

Timeline de projeto (dias úteis - estimados)



Cases que traduzem nosso impacto no mercado

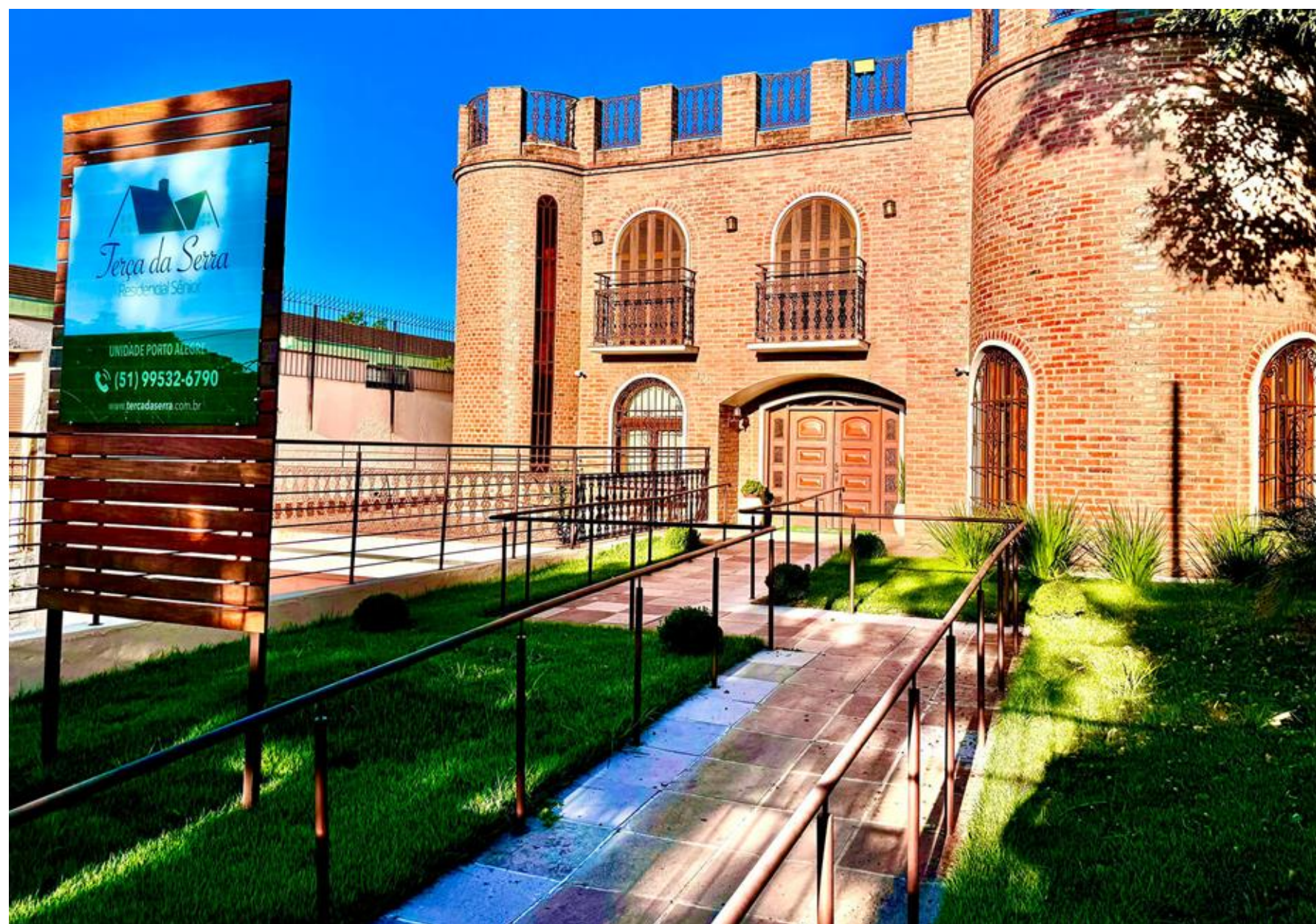
Quando a estratégia encontra a execução, o resultado aparece



Planejamento estratégico com foco na expansão

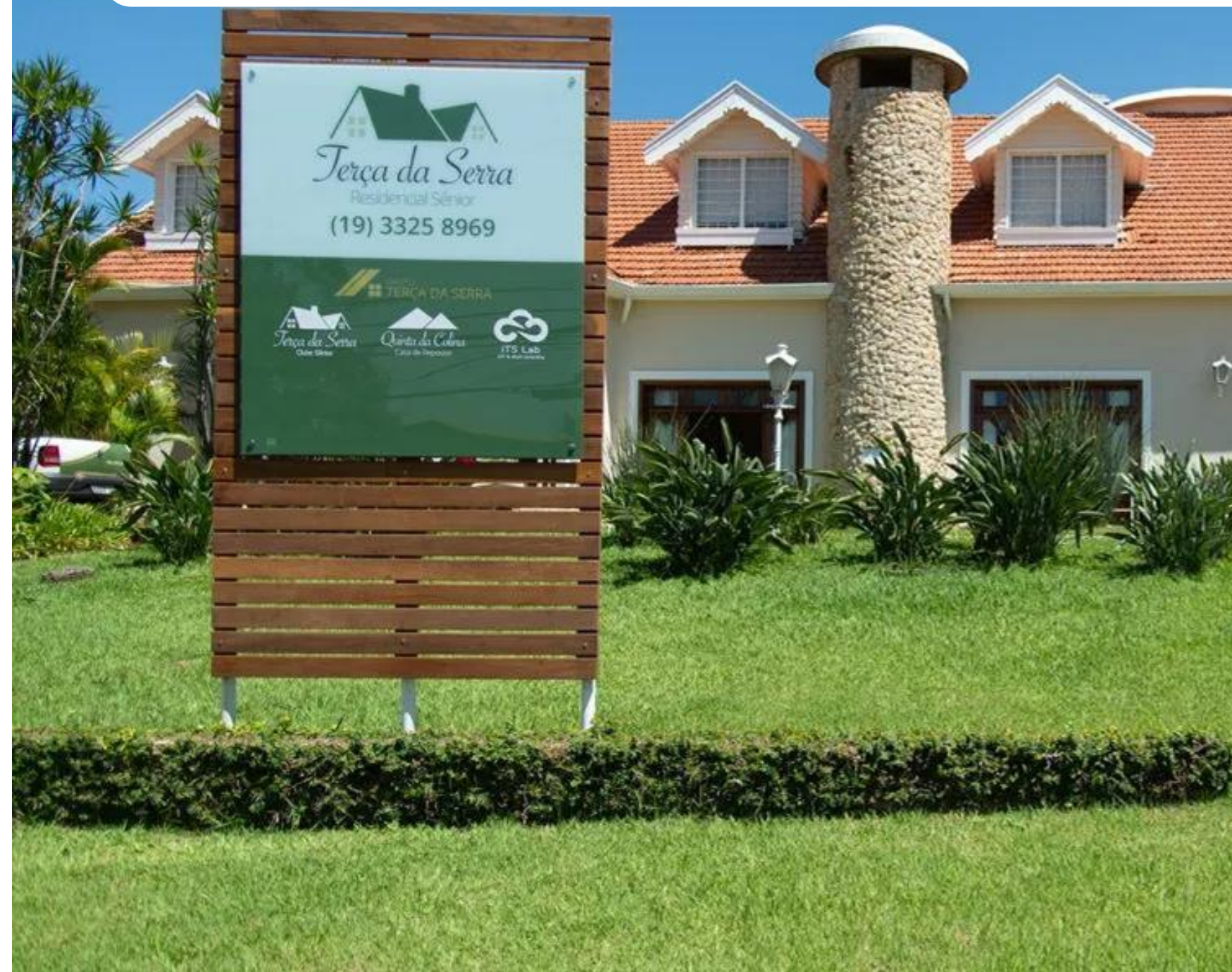
Indústria fundada em 2006, passou por uma transformação completa com o apoio da Goakira, ganhando estrutura para crescer com agilidade e consistência. O resultado foi uma expansão acelerada: de 5 unidades em 2015 para mais de 750 lojas em todo o Brasil atualmente.





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

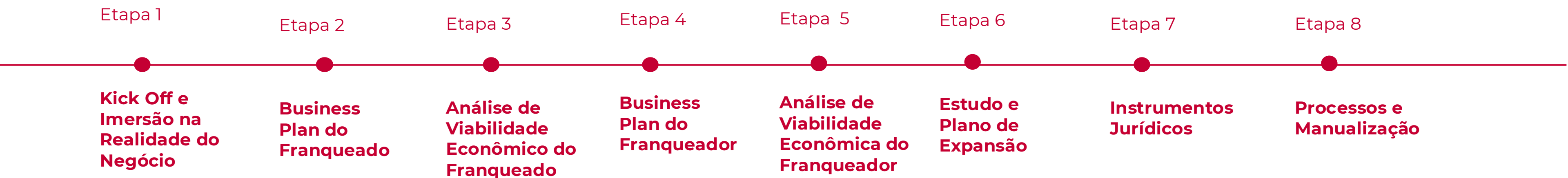
Condições contratuais

Investimento

Condições de pagamento



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



Total: **R\$56.500,00**

Parcelamento:

Entrada	R\$ 3.000	
Parc. 1	R\$ 3.000	
Parc. 2	R\$ 3.000	
Parc. 3	R\$ 2.500	
Parc. 4	R\$ 2.500	
Parc. 5	R\$ 2.500	
Parc. 6	R\$ 2.500	
Parc. 7	R\$ 2.500	
Parc. 8	R\$ 2.500	
Parc. 9	R\$ 2.500	
Parc. 10	R\$ 10.000	Venda 1ª Unid.
Parc. 11	R\$ 10.000	Venda 2ª Unid.
Parc. 12	R\$ 10.000	Venda 3ª Unid.

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.

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.

Proposta válida até o dia: **30/04/2026**



ECOSSISTEMA
GOAKIRA

POTENCIALIZANDO NEGÓCIOS

ビジネスをパワーアップ