

ARTIGO

Hey! Artigos podem ser enviados para geracaoe@jornalcomercio.com.br. Os textos para este espaço devem ter no máximo 2200 caracteres e estarão sujeitos à edição.

Franquia: um caminho mais seguro para empreender

No universo empreendedor, a decisão de abrir um negócio próprio é como embarcar em uma jornada rumo ao desconhecido. Diante desse cenário desafiador, surge o dilema: é melhor investir em um negócio autoral ou em uma franquia? Embora essa seja uma questão pessoal e dependa de diversos fatores, optar por uma franquia é, muitas vezes, a escolha mais segura e promissora.

Ao analisar os números, percebe-se uma disparidade significativa entre a taxa de mortalidade de franquias e negócios autônomos. Enquanto a taxa de

fracasso de uma franquia é de apenas 3%, um negócio autoral enfrenta uma taxa alarmante de 29% de mortalidade nos dois primeiros anos de operação, conforme dados do Sebrae.

Um dos principais trunfos das franquias é a sua estruturação prévia e testada. O modelo de negócio já é estabelecido e validado, minimizando os riscos inerentes à fase inicial de um empreendimento. Além disso, a franqueadora oferece suporte e treinamento contínuo aos franqueados, garantindo que estejam aptos a operar e a enfrentar desafios com eficácia.

Com a oportunidade de abrir novas unidades da mesma franquia, os empreendedores têm a chance de expandir seu negócio e se consolidar no mercado de forma consistente. A facilidade e eficiência de implementação também é um diferencial, evitando contratempos e otimizando recursos.

Além disso, ao se tornarem parte de uma rede de franquias, os empreendedores usufruem dos benefícios das ações de marketing e campanhas promocionais realizadas pela franqueadora. Isso fortalece a visibilidade da marca e atrai clientes

USINA DE NOTÍCIAS/DIVULGAÇÃO/JC



JACKSON OLIVEIRA
Diretor de operação e expansão da Mundo Animal

de forma mais assertiva.

Diante do crescente interesse dos brasileiros em empreender, é crucial considerar as vantagens oferecidas pelas franquias. Com mais de 50 milhões de indivíduos aspirando ter seu próprio negócio nos próximos anos, a opção por uma franquia se destaca como uma escolha estratégica e segura.

Portanto, ao tomar a decisão de iniciar uma jornada empreendedora, é essencial ponderar sobre as vantagens e desvantagens de cada modalidade de negócio. No entanto, ao buscar estabilidade, suporte constante e uma marca consolidada, as franquias emergem como a opção mais promissora para os que almejam trilhar o caminho do sucesso empresarial.

BOM SABER

dicas, sugestões, informações



Confira, em geracaoe.com, uma lista com 10 pizzarias napoletanas para conhecer em Porto Alegre e celebrar a semana marcada pelo Dia Mundial da Pizza.

Indústria gaúcha de garrafas térmicas e torrefação de Porto Alegre lançam parceria

JAMIL AIQUEL
[@jamil_aikel](https://twitter.com/jamil_aikel)

Criada em 2012 pela dupla Jonathan Hutchins e Gustavo Albuquerque, a William & Sons Coffee Co. é uma boutique e microtorrefação que busca selecionar, torrar e comercializar os melhores cafés especiais. Em 2023, a marca que conta com sedes em Porto Alegre, Gramado e Estados Unidos, lançou, em parceria com a Termolar, um copo térmico projetado especificamente para o consumo de café.

A história da William & Sons começou em 2012, quando Jonathan, norte-americano, mudou-se para Porto Alegre. Vivendo no Brasil pela primeira vez, o empreendedor se mostrou descontente com a qualidade dos cafés oferecidos por aqui. Assim, ele passou a torrar seus próprios cafés em casa e vender

online. “Jonathan ficava inconformado que o café brasileiro que ele tomava aqui era pior do que ele tomava lá nos Estados Unidos”, lembra Gustavo, sócio-fundador da marca.

Com o tempo, o empreendedor, pensando em expandir a marca, passou a nutrir uma vontade de abrir lojas. Assim, Jonathan convidou seu amigo Gustavo para participar da sociedade. A primeira loja da dupla foi na rua Pedro Ivo, no bairro Mont Serrat, que segue em operação. Desde então, a William & Sons Coffee Co. conta mais uma unidade em Porto Alegre, uma em Gramado e uma em Nova Hampshire, nos Estados Unidos.

Em 2023, mais de uma década depois do início da marca, algo chamou a atenção de Gustavo. O empreendedor conta que a quantidade de copos descartáveis nos lixos das lojas da William & Sons era algo que

o incomodava. Assim, ele passou a buscar soluções para esse problema. “Sempre tenho uma dor de ver o lixo cheio de copos descartáveis. Mas é uma necessidade. Ainda queremos criar alternativas para que as pessoas consumam mais no local ou, talvez, que tenham consciência de trazer seu próprio copo”, lembra Gustavo.

A ideia de criar um copo térmico para o consumo de café ficou na mente de Gustavo e, depois de muito procurar, a Termolar, companhia gaúcha do segmento de soluções térmicas, topou fazer parte dessa parceria. “O Brasil ainda não é culturalmente adepto dessa realidade, mas acho que isso está se tornando real. Podemos ver o próprio empenho da Termolar em trazer vários produtos de solução para o mercado, mas ainda faltava um de café”, pondera Gustavo. O desafio,

DIVULGAÇÃO/TERMOLAR/JC



O produto busca por trazer praticidade para os apreciadores de café

como conta Roberto Wickert, gerente de marketing, produto e e-commerce da Termolar, foi criar um produto único, que suprisse as necessidades dos mais entusiastas do café até do consumidor mais casual. “O universo do café tem diversos tipos de público. Tem os especialistas, que são aquelas pessoas que são superentendedoras e têm todos os equipamentos de toda parte do mundo. Tem os entusiastas, que são aquelas pessoas que

estão descobrindo agora o universo do café especial e já estão aprendendo a consumir, e tem o público em geral. Então, o nosso desafio era trazer uma solução que atendesse o nível de exigência do especialista, mas que ela não excluísse todo mundo”, diz Roberto. O copo está à venda no valor de R\$ 239,00 em duas cores: Preto Hub e Rosa Cyber. A William & Sons Coffee Co. fica nas ruas Dinarte Ribeiro, n° 214, e Pedro Ivo, n° 492.