

FRANQUIAS

voe

V i a g e n s

empreender
com resultados

nossa história



2009 - Ano em que o jovem empreendedor Cristiano Cicuto inaugura em Campo Grande - MS, sua primeira loja de câmbio, sendo esta uma representação da Treviso Corretora de Câmbio S.A, ocupando a posição de segunda corretora de câmbio a estabelecer-se no estado.

2011 - Após análise de mercado, o empresário identifica a oportunidade de empreender no segmento de agência de viagens, inaugurando a primeira unidade no Shopping Campo Grande, reconhecido como o mais importante shopping center do estado, porém, com o diferencial de agregar o portfólio dos serviços de câmbio a agência de viagens. Neste momento surge um novo conceito de negócio, onde o cliente encontra na mesma loja, soluções em câmbio e viagens.

2013 - Em novembro deste ano, a empresa se posiciona no mercado com a marca Voe Viagens e Câmbio.

2014 - Com o sucesso e o reconhecimento alcançado em sua primeira unidade, o empresário inaugura a segunda unidade na principal avenida da capital e estrategicamente ocorre a mudança da marca para Voe Viagens com o objetivo de facilitar a fixação da marca no mercado consumidor. Diante da vontade de expandir o negócio, o Sr. Cristiano Cicuto inicia o processo de formatação do negócio de viagens e câmbio em um modelo de franquia.

nossos valores



Missão:

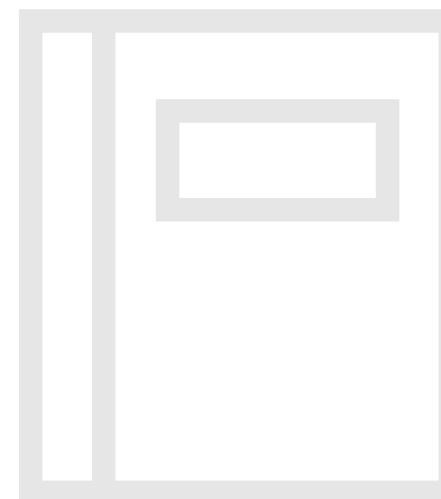
A Voe Viagens nasce com a missão de proporcionar em toda viagem, uma experiência única a seus clientes. Apresentando sempre as melhores soluções em viagens de lazer e corporativas.

Visão:

Ser referência no segmento de agenciamento de viagens e serviços de câmbio.

Valores:

Ética, profissionalismo e respeito na relação com clientes, colaboradores e fornecedores.



nossa marca

Estrategicamente a **Voe Viagens** se posiciona como uma empresa que apresenta opções de viagens e experiências diferenciadas, desde o atendimento personalizado ao variado portfólio de destinos que são ofertados pelas melhores operadoras de viagens, aliada a expertise em serviços de câmbio.

Voe
Viagens

nossa meta



Estar presente em
todo território brasileiro
no prazo de 10 anos.



nossa loja piloto

Nossa loja conceito esta localizada no Shopping Campo Grande, eleito como principal centro de compras do Mato Grosso do Sul. Com uma estrutura enxuta, esta loja dispõe de 30mts² de área útil o que possibilita acomodar no piso inferior 4 posições de atendimento e um guichê blindado com duas posições de atendimento para a realização das operações de câmbio e administrativo da loja.

Esta loja conta também com um mezanino onde estão disponíveis mais duas posições de trabalho e arquivo.

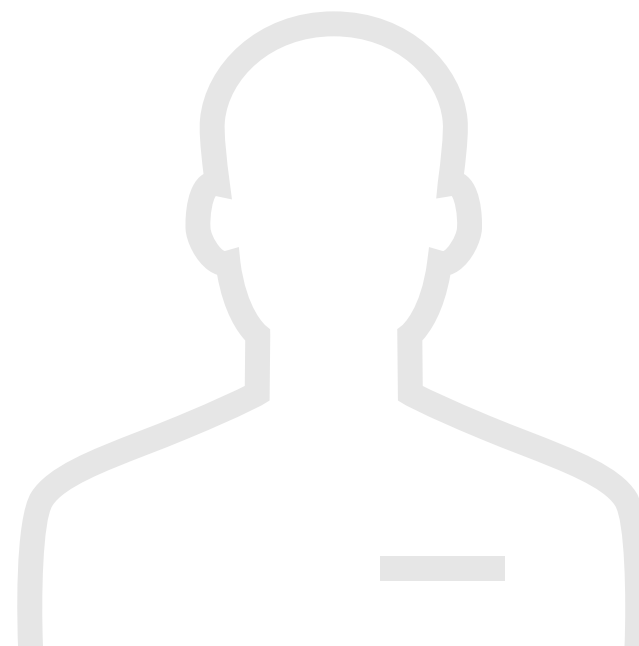


*fornece*dores homologados

A **Voe Viagens** mantém uma relação muito próxima com seus seletos fornecedores, tendo estas empresas como grandes parceiros comerciais.

Atualmente contamos com aproximadamente 25 fornecedores homologados, segue abaixo breve descritivo dos serviços prestados por estes parceiros.

- Bilhetes Aéreos;
- Locação de Carros;
- Vistos Consulares;
- Pacotes de Viagens;
- Ingressos de parques e espetáculos;
- Passeios e transfers;
- Seguros de viagem;
- Câmbio (moedas estrangeiras, pagamento e transferências internacionais).



suporte comercial SAC

Nosso SAC é responsável por garantir excelência no atendimento, visando garantir a tranquilidade e uma experiência única ao nosso maior bem, o Cliente.

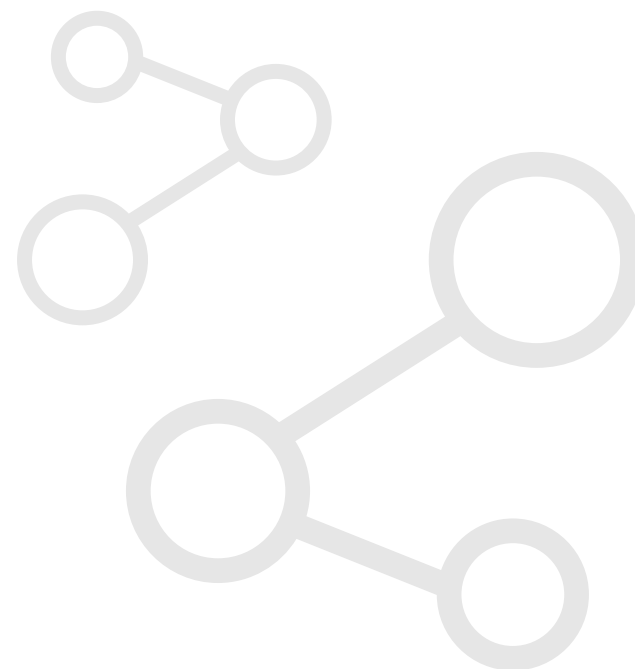
Serviços realizados pelo SAC:

- Monitoramento pré-Viagem;
- Monitoramento durante a Viagem;
- Monitoramento pós-Viagem.



marketing

O Departamento de Marketing da Rede **VOE VIAGENS**, será responsável pela elaboração de campanhas específicas, criação de e-mail marketing, propaganda e publicidade da marca.



suporte administrativo



- Criação de logins e senhas;
- Faturamento a cliente;
- Interface com fornecedores;
- Cobrança de fornecedores;
- Pagamentos de fornecedores;
- Conciliação bancária;
- Monitoramento operacional;
- Gestão fiscal;
- Suporte jurídico.



treinamento presencial



A Franqueadora dará treinamento não só ao Franqueado, mas também a sua equipe inicial, habilitando-os a operar a franquia segundo os padrões por ela desenvolvidos.



Função Administrativa e Gerencial (1 semana)

Será realizado o treinamento administrativo para 1 (uma) pessoa da agência, de preferência para o proprietário onde serão apresentadas as rotinas administrativas obrigatórias da loja.

Consultor de Viagens (1 semana)

Neste treinamento será abordado o sistema de Franquia **Voe Viagens**, bem como os produtos e serviços ofertados, dos fornecedores homologados e dos seus respectivos portais.

visitas técnicas



Suporte Presencial da Consultoria de Campo:

A fim de garantir e possibilitar a supervisão das atividades do franqueado, com o escopo de verificar seu desempenho e auxiliá-lo na resolução de eventuais problemas operacionais, a franqueadora oferece **SUPOORTE REMOTO**, por meio do qual o franqueado terá suporte remoto diário (e-mail, hangouts e telefone).

Além disso, é oferecido **SUPOORTE PRESENCIAL** conforme descrito na COF.



expansão

O Departamento de Expansão é responsável por atender e prospectar candidatos a franqueados, bem como conduzir as negociações e dar suporte na implantação de novas unidades até a inauguração.



etapas do processo **NOVO FRANQUEADO**



- 1º Preenchimento da Ficha de Candidatura;
- 2º Envio da Apresentação da Franquia;
- 3º Realização da primeira reunião com a Franqueadora;
- 4º Entrega da COF para o candidato;
- 6º Assinatura do Pré-Contrato de franquia;
- 7º Assinatura do contrato de franquia;
- 8º Negociação e aprovação do ponto comercial e início do suporte da franqueadora.



Taxa de Franquia e Royalties

LOJA DE SHOPPING OU RUA



Taxa de Franquia (Shopping e Rua)	R\$ 30.000,00	Valor cobrado para transferência de tecnologia, projeto arquitetônico, suporte para escolha de ponto, abertura da loja e treinamento do franqueado e sua equipe
Royalties do Turismo	Retenção de 15% sobre a totalidade da receita bruta do turismo ou mínimo de 02 (dois) salários mínimos vigentes. (Será cobrado o que foi maior)	Royalties: Retenção de (15%) sobre a totalidade da receita bruta do turismo. TURISMO: A receita da loja franqueada se dá pelo recebimento de comissionamentos, over, pela cobrança de taxas de serviços como Fee, RAV-DU ou pela atribuição de Mark-up nas vendas. Conforme anexo sobre o Cálculo de Remuneração.
Taxa de propaganda	0,50% Sobre faturamento bruto referente as vendas realizadas do turismo	Marketing institucional (criação); Marketing Varejo (criação); Marketing Regional (criação).

Taxa de Franquia e Royalties

HOME OFFICE



Taxa de Franquia (HOME OFFICE)	R\$ 15.000,00	Valor cobrado para transferência de tecnologia, projeto arquitetônico, suporte para escolha de ponto, abertura da loja e treinamento do franqueado e sua equipe.
Royalties do Turismo	Retenção de 15% sobre a totalidade da receita bruta do turismo ou mínimo de 02 (dois) salários mínimos vigentes. (Será cobrado o que foi maior)	Royalties: Retenção de (15%) sobre a totalidade da receita bruta do turismo. TURISMO: A receita da loja franqueada se dá pelo recebimento de comissionamentos, over, pela cobrança de taxas de serviços como Fee, RAV-DU ou pela atribuição de Markup nas vendas. Conforme anexo sobre o Cálculo de Remuneração.
Taxa de propaganda	0,50% Sobre faturamento bruto referente as vendas realizadas do turismo	Marketing institucional (criação); Marketing Varejo (criação); Marketing Regional (criação).

Investimentos **MÉDIOS INICIAIS**



Loja de Shopping:

Aproximadamente R\$ 344.000,00
para loja de 30m² (Não Inclui Luvas).

Loja de Rua:

Aproximadamente R\$ 289.000,00
para loja de 60 m².

Home Office:

Aproximadamente R\$ 49.000,00.



Rentabilidade **LOJA DE SHOPPING**



- Faturamento médio das unidades:
R\$ 500 mil (Turismo)
- Receita média Turismo: R\$ 60 mil
- Lucratividade média: 12% ao mês
- Faturamento médio das unidades:
R\$ 400 mil (Câmbio)
- Receita média Câmbio: R\$ 12 mil
- Lucratividade média: 3% ao mês
- Retorno do investimento:
A partir do 36° mês de operação

Royalties:

15% sobre a receita do Turismo

Fundo de Propaganda:

0,5% sobre o faturamento do Turismo

INVESTIMENTO TOTAL:

R\$ 344 mil

Rentabilidade **LOJA DE RUA**

- Faturamento médio das unidades: R\$ 250 mil (Turismo)
- Receita média Turismo: R\$ 30 mil
- Lucratividade média : 12% ao mês
- Faturamento médio das unidades: R\$ 200 mil (Câmbio)
- Receita média Câmbio: R\$ 6 mil
- Lucratividade média: 3% ao mês
- Retorno do investimento:
A partir do 36° mês de operação

Royalties:

15% sobre a receita do Turismo

Fundo de Propaganda:

0,5% sobre o faturamento do Turismo

INVESTIMENTO TOTAL:

R\$ 289 mil

Rentabilidade **HOME OFFICE**

- Faturamento médio das unidades:
R\$ 50 mil (Turismo)
- Receita média Turismo: R\$ 6 mil
- Lucratividade média : 12% ao mês
- Retorno do investimento:
A partir do 20º mês de operação

Royalties:

15% sobre a receita do Turismo

Fundo de Propaganda:

0,5% sobre o faturamento do Turismo

INVESTIMENTO TOTAL:

R\$ 49 mil

Vantagens e desafios **PARA O FRANQUEADO**



Vantagens

- Acordos corporativos;
- Economias de escala;
- Know-how adquirido;
- Maior chance de sucesso;
- Maior crédito junto a fornecedores;
- Maior vantagem competitiva;
- Melhor controle do retorno sobre o investimento;
- Parte de uma corporação;
- Plano de negócios;
- Racionalização do investimento;
- Rentabilidade com redução de custos;
- Site exclusivo;
- Suporte comercial;
- Suporte de BackOffice;
- Suporte para abertura da loja;

- Treinamento;
- Usufruto dos resultados da Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) desenvolvida pelo franqueador.

Desafios

- Autonomia parcialControles, submissão a regras;
- Pagamento de taxas de franquia;
- Pagamento de Royalties mensais;
- Padrão de localização;
- Restrições na utilização do sistema e em sua transferência a terceiros;
- Risco atrelado ao desempenho do franqueador.

Principais aspectos **JURÍDICOS E FINANCEIROS**



Taxa de Franquia

Valor pago na concessão da Franquia que se refere ao direito de fazer parte da rede e acessar todo o know-how desenvolvido pela franqueadora, bem como o uso da marca. Está ligada ao início dos negócios, a orientação e capacitação iniciais para que o Franqueado possa ser bem sucedido na implantação de sua unidade.

Taxa de Royalties

Taxa paga mensalmente pelo Franqueado à Franqueadora como retribuição ao acesso continuado de know-how, benefícios e uso da marca, bem como fornecedores homologados e programas de suporte e capacitação. Remunera a prestação de serviços, de maneira geral, prestados pela Franqueadora ao Franqueado.

Taxa de Propaganda

Também denominada de Taxa de Marketing ou Publicidade. É cobrada dos Franqueados para formar um fundo a ser gerenciado pela Franqueadora para uso em campanhas de divulgação nacional, regional ou local.

Lei 8.955 de 15/12/1994

Síntese: Franquia empresarial é o sistema pelo qual um franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de produtos e serviços e, eventualmente, também ao direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício.

Principais aspectos **JURÍDICOS E FINANCEIROS**



Documentos entregue ao Franqueado no ato do fechamento do negócio:

- COF - Circular de Oferta de Franquia;
- Assinatura do pré-contrato de franquia
- Minuta do Contrato de Franquia;
- Relação de Franqueados ativos e desligados nos últimos 12 meses.





Nome Fantasia:
Voe Viagens

Razão Social:
Voe Viagens Franchising EIRELI - EPP

CNPJ:
22.076.254/0001-26

Av Dr Paulo Machado 475
Cep 79.021-300
Campo Grande/MS

Site: www.voeviagens.com.br
Email: franquia@voeviagens.com.br

  VOEViagensOficial