



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



GDesign

Goseven®

central do
VAREJO

Gcobiz

Por que franquias?

Mercado & Oportunidades

Mercado de Franquias

Big Numbers 2024

Mercado de franquias segue promissor, com crescimento contínuo e forte representatividade.

O número de redes cresce a cada ano, como forte alternativa de expansão dos formatos de negócios e aceleração do crescimento por meio de parceiros. A grande quantidade de modelos e operações, entretanto, gera um gargalo de expansão pela competição do franqueado qualificado, exigindo das franqueadoras um cuidado ainda maior com a gestão cooperada.

3.300

Redes de franquias no Brasil.

197.709

Operações em vigência no mercado brasileiro

+ 273 bi

Bilhões de faturamento no ano de 2024

+13,5%

Crescimento de faturamento YOY

1.718mi

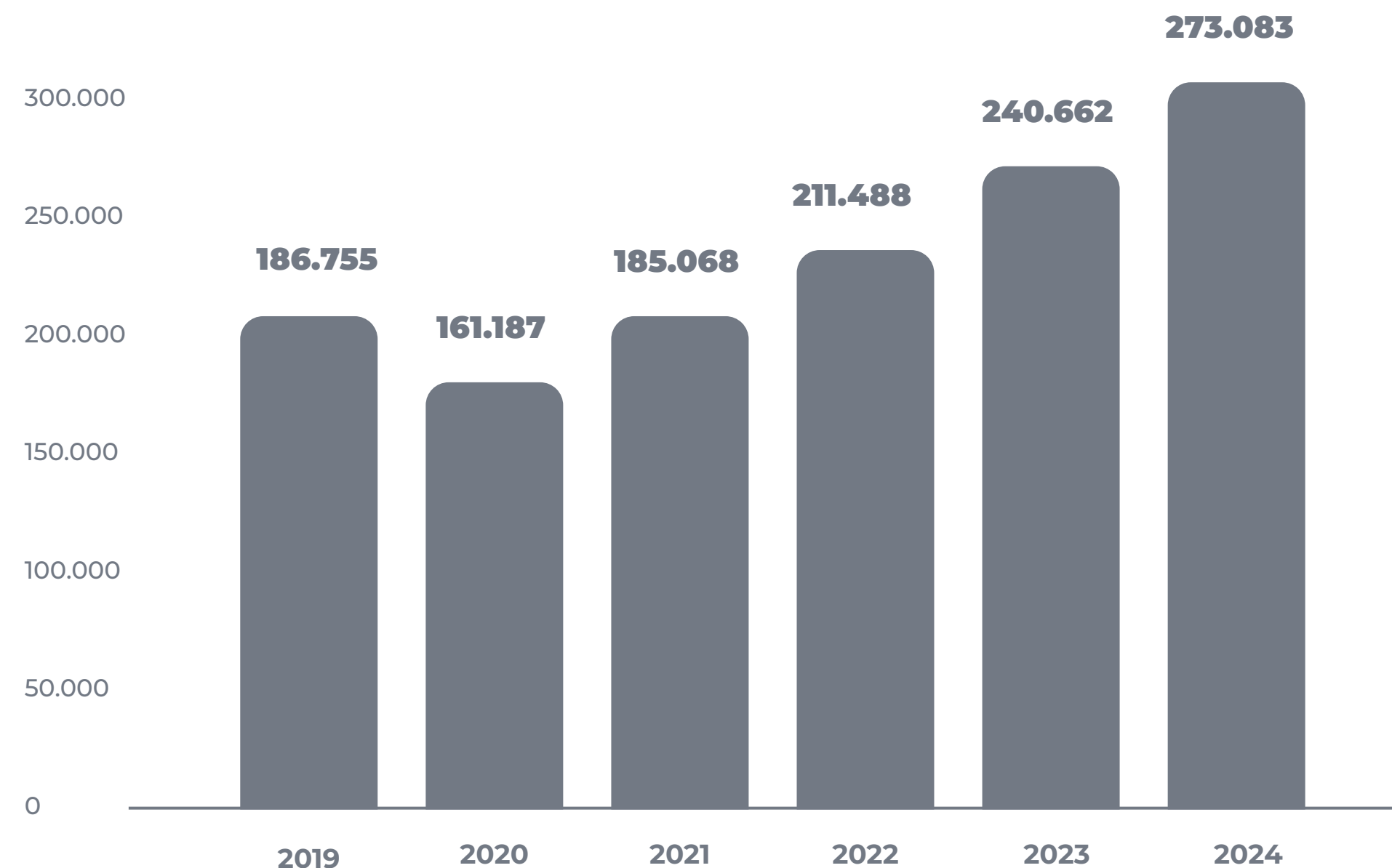
Empregos diretos gerados pelo setor

Mercado de Franquias

Big Numbers 2024

A aceleração é potencializada nos últimos anos, e segue como tendência.

O setor vinha em crescimento moderado até 2019. Em 2020, houve retração de 10,5%, reflexo da pandemia. A partir de 2021, observa-se uma forte retomada, com taxas acima de 10%. O franchising mostra crescimento sustentado nos últimos 3 anos, com taxas superiores a 13%.



Mercado de Franquias

Big Numbers 2024

O ano de 2025 segue acelerado...

Os números da ABF preveem a alta do setor, com continuidade da expansão do faturamento, com o aumento do número de redes e operações, e consequentemente empregos gerados. O aumento de faturamento previsto em número maior aos das redes mostra o potencial de maturação das operações em vigência.



Fonte: Relatório ABF 2025

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!



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.



Somos a 1ª e **ÚNICA** consultoria especializada em franquias a conquistar **10x consecutivas** a certificação **ISO 9001**

15 anos

em destaque.

2X

Prêmio destaque
Fornecedores ABF 2013 a 2025.

Premiada

+90

dos projetos de franquias que desenvolvemos estão ativos e com acelerado crescimento.

%

9 anos

ISO reconhecida há 9 anos, com método de qualidade comprovado.

9.4

Média do NPS dos clientes nos últimos 3 anos.

+900

no Brasil e no exterior.



Rodrigo Mauad

Diretor da Oggi Sorvetes

Após um ano de parceria e muito aprendizado, a Oggi sentiu-se pronta para crescer com autonomia. Com base estruturada, acelerou sua expansão: de 5 franquias em 2015 para 109 lojas em operação até 2018.



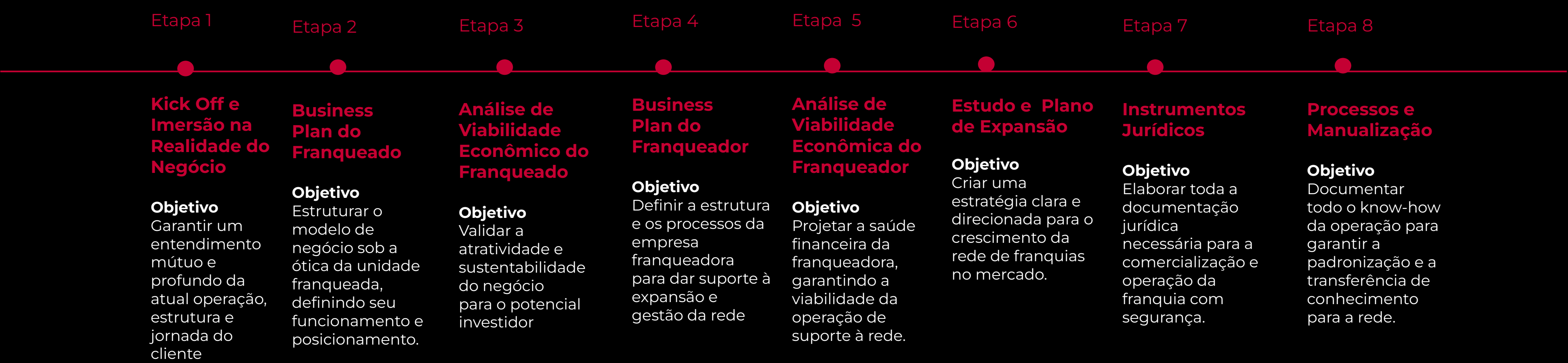
Pedro Moraes

Sócio da Terça da Serra

A Goakira identificou uma grande oportunidade de franquia onde outros não viam potencial. Em 2016, iniciou a formatação da franquia, com qualidade, enfrentou o desafio de desenvolver nosso modelo de negócio.

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 franquía.

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**

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

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 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

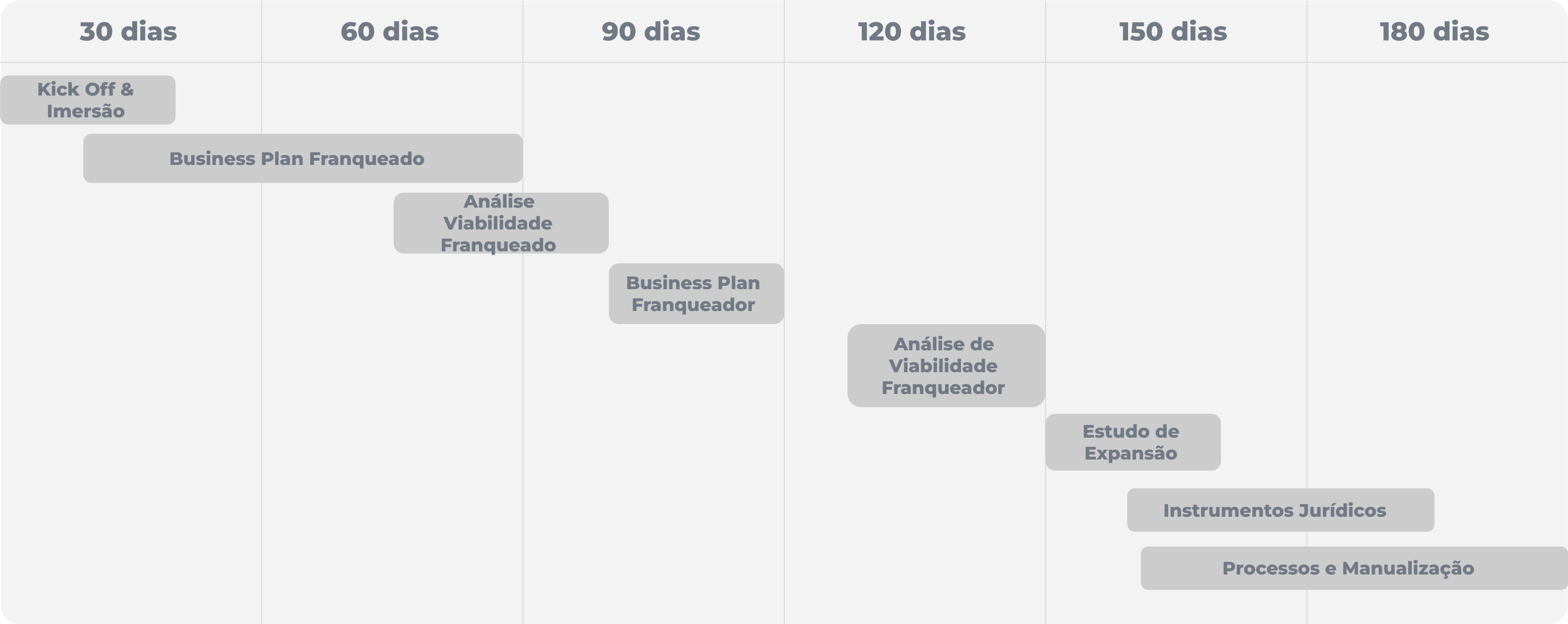
Levantamento de todas as atividades diárias, semanais e mensais que devem ser executadas pelo franqueado e sua equipe.

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 documentação jurídica necessária para suporte e garantia da rede com segurança.

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.

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.

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

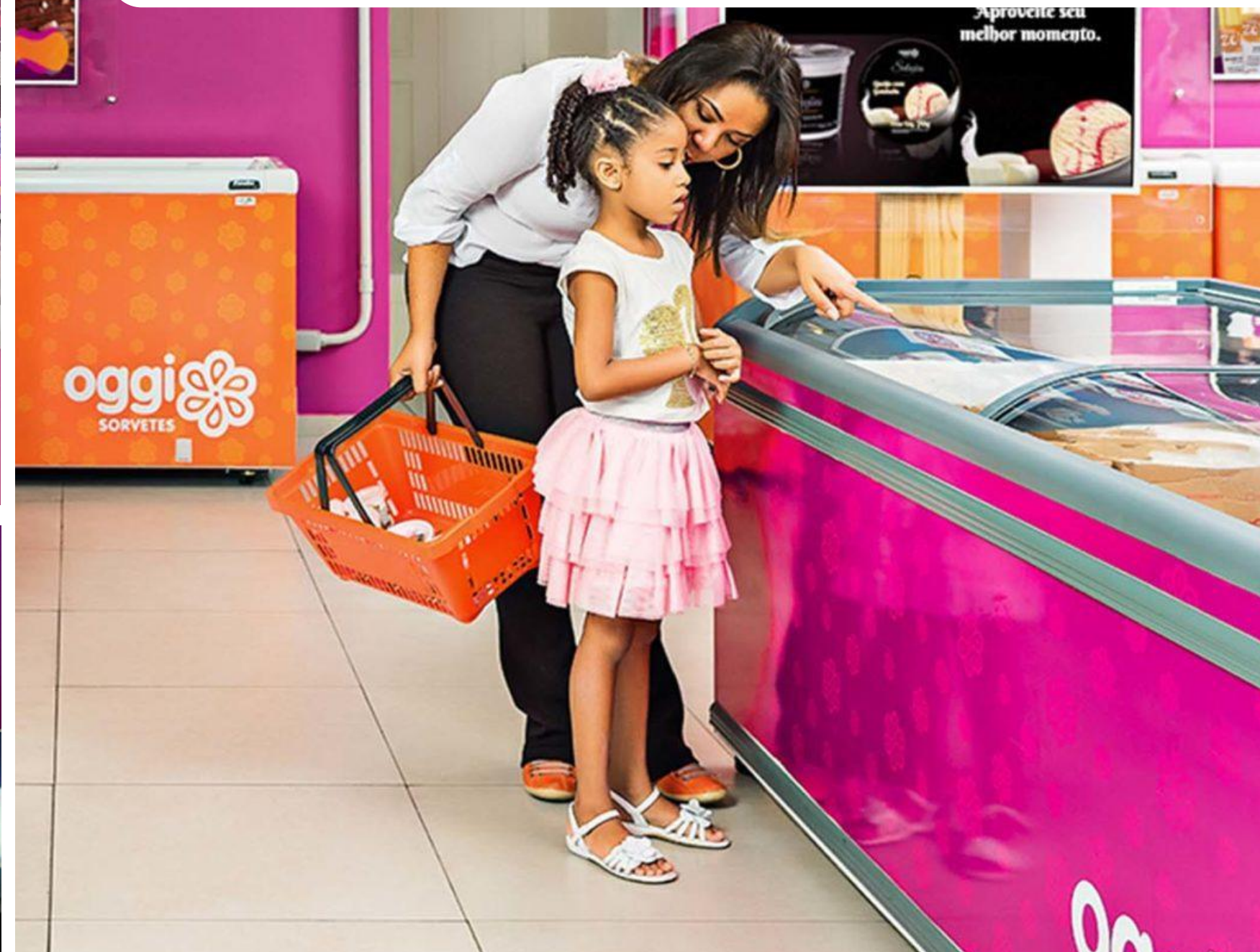
Cases que traduzem nosso impacto no mercado

Quando a estratégia encontra a execução, o resultado aparece



Planejamento estratégico com foco na expansão

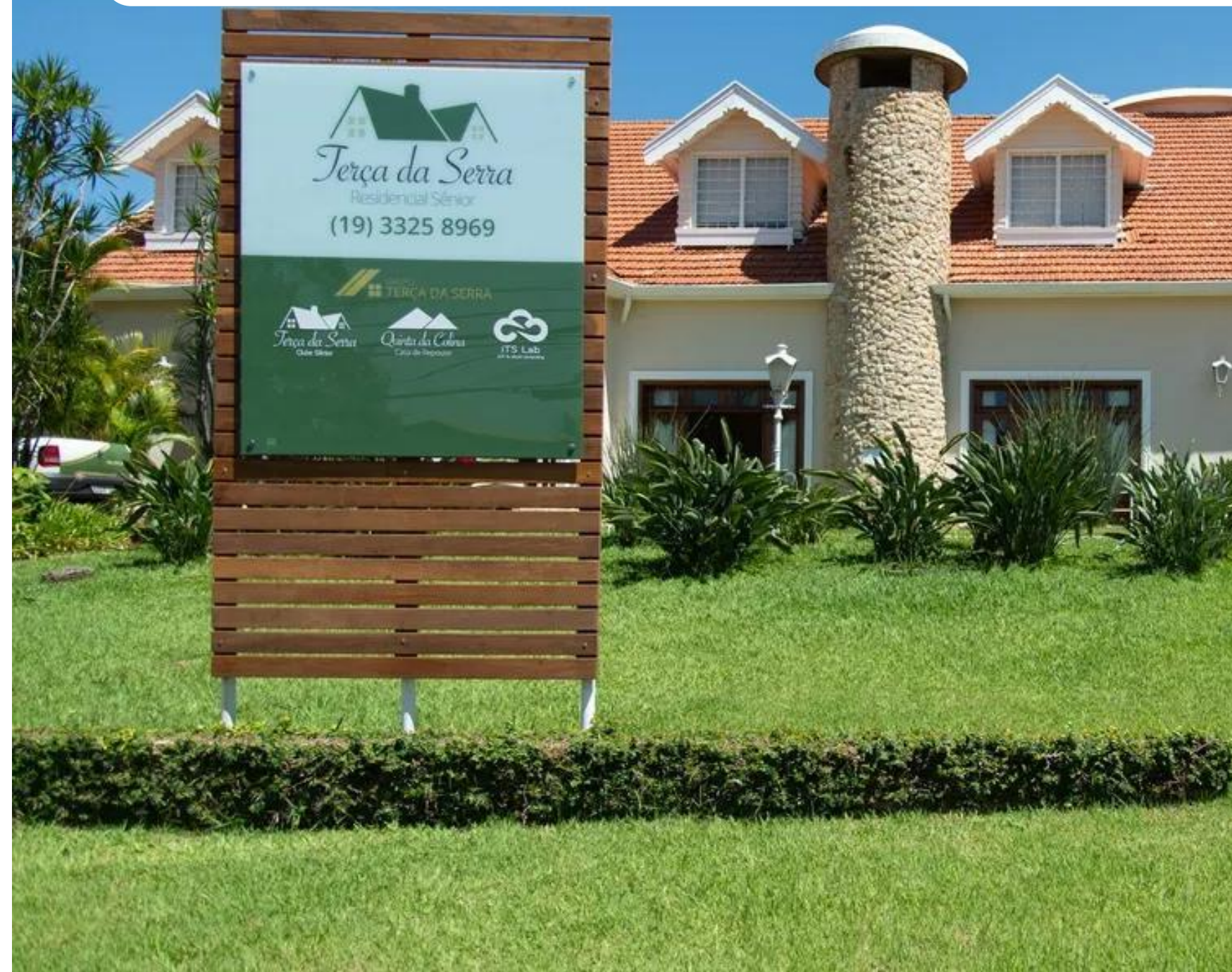
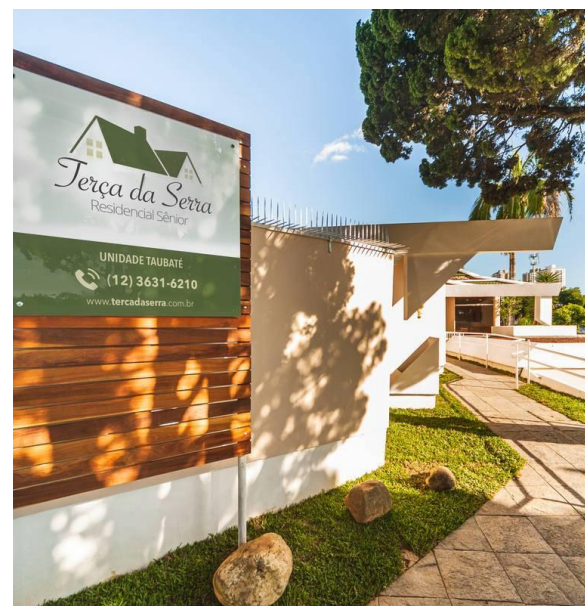
Indústria fundada em 2006, passou por uma transformação completa com o apoio da Goakira, ganhando estrutura para crescer com agilidade e consistência. O resultado foi uma expansão acelerada: de 5 unidades em 2015 para mais de 750 lojas em todo o Brasil atualmente.





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

Investimento

Condições de pagamento

O investimento contempla todas as etapas do projeto (duração de 6 meses), considerando como base 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. Importante destacar que esta proposta não abrange a definição final do modelo de negócios, nem a sua implementação, etapas previstas para fases posteriores do projeto.

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 **12/12/2025**

A woman with long dark hair, wearing a yellow polo shirt and a headband, is smiling broadly. She is wearing a lanyard with a badge that says "POTENCIALIZANDO NEGÓCIOS" and "GOAKIRA". In the background, another woman with glasses is also smiling. The scene appears to be a social or professional gathering.

Vamos

TRANSFORMA
R

o seu negócio?



ECOSSISTEMA
GOAKIRA

POTENCIALIZANDO NEGÓCIOS

ビジネスをパワーアップ