



Balneário Camboriú

# SOMOS YOUBOX!

A YOUBOX é uma empresa especializada em Tecnologia, especificamente em locação de espaços em painéis de leds de alta qualidade, gerando soluções de mídia e publicidade em massa para empresas regionais e nacionais. A YOUBOX pretende oferecer aos consumidores produtos de alta tecnologia e excelência em inovação.



## + Visão

A visão do seu idealizador foi um sucesso quando pensou em oferecer não apenas painéis para locação, mas desenvolveu uma metodologia de abordagem e vendas exclusivas, possibilitando atingir todos os níveis de empresas: pequenas, médias e grandes.



# FRANQUIAS

Através da rede de franquias no Brasil, a YouBox vai oferecer produtos de tecnologia inovadores, importados de polos tecnológicos internacionais, expandindo a aumentando o lucro dos franqueados.

## REDE DE FRANQUIAS

Tecnologia  
Inovadora



Importados de  
polos tecnológicos



Lucro dos  
franqueados



## + Conhecimento

O Gestor do empreendimento Sr Junior Finney aplicou toda sua **expertise e Know how** obtidas através de experiências diversas em grandes empresas, para criar estratégias de crescimento para a sua empresa, **YouBox**. Assim Desenvolveu um método de vendas diferenciado do mercado, método este responsável por alavancar as vendas de publicidade nos painéis de LED, detectando que estava diante de um grande potencial de crescimento.

Logo buscou treinar e fortalecer a equipe de vendas, desenvolvendo algumas parcerias que foram imprescindíveis para o sucesso da marca.

Após isto veio o inesperado, a procura de investidores e empresários interessados em comprar painéis para entrar no ramo, e não apenas os painéis, eram pessoas interessadas em conhecer a metodologia de vendas aplicada, então a decisão de expandir a marca em território nacional foi tomada, oferecendo a esses investidores e visionários a proposta de franchising da YouBox Mídia, a qual garante rentabilidade, retorno a curto ou médio prazo, baixo investimento inicial, sistema totalmente automatizado, tudo isso ainda aliado a um sistema home based.

# Palavras do CEO

O cérebro deste empreendimento é o **Senhor Junior Finney**, jovem e empreendedor, um talento entre os talentos, conheça um pouco mais da sua personalidade através das suas palavras abaixo:

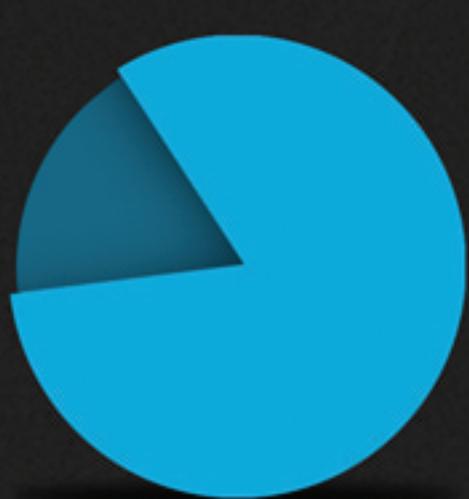
- Quero relatar em poucas palavras um pouco da minha história, da minha trajetória, um relato que se inicia numa infância empreendedora:
- Ganhei meu primeiro computador quando tinha sete anos de idade e naquela época era ligado direto na TV, fiquei encantado com as possibilidades que me trouxera que resolvi depois de anos depois cursar faculdade de Ciência da Computação na Universidade Católica de Goiás. Quando pequeno sempre tive vontade de ter o meu empreendimento e para isso havia definido em minha cabeça que as etapas a seguir eram principalmente três: estudo, experiências em grandes empresas e experiências empreendedoras. Minha primeira fase de estudo foi bem desenvolvida, após concluir Ciência da Computação, fui em busca da pós-graduação, e desta vez em Gestão de Marketing visando unir tecnologia e marketing, duas áreas que acreditava serem importantes para criar um projeto em potencial, uma empresa de sucesso. A segunda fase, a almejada experiência profissional, dentre outras quero citar três grandes empresas que colaborei, Ambev, Bunge e Dudalina. Por fim a terceira fase, as peculiares experiências empreendedoras posso citar a construção de um carro aos 12 anos, sim um carro, com estrutura de madeira e lataria em papelão, todo ele construído a partir de materiais reciclados, e movido a pedais. Logo no ano de 2000, desenvolvi um computador para carro, abrindo a possibilidade de assistir dvd, escutar mp3, ver fotos, interagir com o carro e outras funções a partir de um teclado e mouse sem fios, conectados a uma Desktop e uma tela, esta última implantada no painel do veículo, na época do fato isso não existia em carros sendo algo realmente inovador. Minha cartada de sucesso empreendedora com receita financeira obtida foi uma empresa experimental e artesanal, que vendeu no primeiro mês mais de dois mil sanduiches a partir de um investimento inicial único de apenas vinte reais, alavancando nos meses seguintes um número de até cinco mil sanduiches vendidos por mês, com uma lucratividade líquida de um real por unidade.

Sendo assim ao longo da minha vida de trabalho acumulei experiência para em 2012, depois de uma especialização em International Trading e uma viagem de negócios a China, lançar a YOUNBOX, uma empresa que nasceu do meu anseio empreendedor e das reservas financeiras acumuladas durante minha vida de empreendimentos.

# VANTAGEM DE SER **FRANQUEADO**

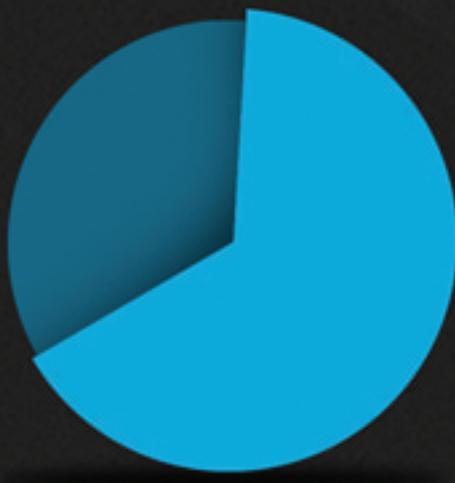
Levantamentos realizados no Brasil, pelo SEBRAE, mostram que 80% dos negócios abertos em geral não sobrevivem mais do que 5 anos, e 60% não sobrevivem nem a 2 anos. No sistema de franquias, o índice de encerramento é de 2,5% a 10%.

Índice de negócios que não sobrevivem.



**80%**

Negócios em geral  
em 10 anos



**60%**

Negócios em geral  
em 5 anos



**2,5%**

Franquias  
em 5 anos.

## SER **FRANQUEADO** É:

Fazer parte de uma marca promissora e com perspectiva de crescimento nacional e internacional;

Facilidade de administração de um negócio onde o franqueador vive e conhece as dificuldades de um empreendimento

Ter os benefícios de um marketing cooperado e de um sistema de gestão integrado.

O processo da venda de mídia é realizado de forma fácil, através de diversos meios, painéis já instalados, mídias de web e redes sociais, através do setor comercial da franqueadora que faz contato com grandes empresas e pelo exclusivo método de abordagem de vendas rápida YOUSELL, o qual todo franqueado receberá treinamento intensivo.

Ter as vantagens de trabalhar em casa ou de qualquer lugar do planeta utilizando apenas um smartphone conectado à internet em nosso sistema de gestão YOUSOFT. Oferecer em seu portfólio produtos inovadores e encantadores.

## A YOUBOX OFERECE AO **FRANQUEADO**

- 1** Apoio no desenvolvimento das vendas, auxílio na busca de ponto e instalação do novo painel;
- 2** Treinamento do Franqueado e da equipe de funcionários;  
Apoio operacional na área de vendas e de marketing através de profissionais qualificados;
- 3** Assistência no controle de qualidade visando a uniformidade dos padrões de operação;
- 4** Participação em campanhas de marketing e orientação no desenvolvimento do marketing local;
- 5** Sistema via web de gestão de clientes e pessoal totalmente automatizado (YOUSOFT), gerando autonomia na operação do empreendimento e liberdade podendo trabalhar em qualquer lugar do mundo;
- 6** Apresentação e venda ao mercado de produtos de alta tecnologia e totalmente inovadores.
- 7** Preferência para abertura de novos painéis na área de atuação;

## 1. FRANQUIA HOME BASED

Taxa inicial de franquia: a partir de:

**R\$ 40.000,00**

### Capital para instalação e infraestrutura:

Painel de 8m2 – R\$ 52.000,00 ✓

Painel de 15m2 – R\$ 97.500,00 ✓

Estrutura do painel: R\$ 10.000,00 ✓

Computador: R\$ 2.000,00 ✓

Placa Identificação: R\$ 200,00 ✓

Material Prospecção: R\$ 500,00 ✓

Licença Prefeitura: R\$ 800,00 ✓

Material Escritório: R\$ 300,00 ✓

Contrato Social: R\$ 900,00 ✓

Capital de giro: R\$ 5.000,00 ✓

Investimento total de **R\$ 111.700,00\*** – Painel de 8m2 de alta definição  
Investimento total de R\$ **156.900,00\*** – Painel de 15m2 de alta definição  
\*investimento estimado para uma unidade padrão, baseado na experiência da empresa, sendo variável em função da localização geoeconômica a ser explorada.

Taxa mensal (royalties) 6% sobre o faturamento bruto.

Fundo mensal de publicidade 4% sobre o faturamento bruto. Vigência do contrato de franquia: Período de 5 anos contados a partir da data de início das vendas, sendo renovada a partir do recolhimento de 50% da taxa de franquia reajustado pelo IGPM do período.

## 2. O FRANCHISING E A YOUBOX

### O franchising

O franchising continua sendo uma das formas de negócio de crescimento rápido, por ser um método/estratégia utilizado por empresas que desejam ampliar suas bases de atuação de maneira eficaz e eficiente, mas não podem, ou não querem, investir em recursos próprios (tanto financeiros, como humanos).

### Legislação

No Brasil já existe uma legislação específica para empresas que pretendem ingressar no sistema de franchising. **A Lei, Nº 8.955**, também chamada **Lei Magalhães Teixeira**, é bem simples e sua essência trata da regulamentação sobre a obrigatoriedade de um esclarecimento formal prévio por parte dos franqueadores ao fechamento de cada negócio de franquia (caracterizado pela assinatura de contratos ou de pagamentos a título de aquisição do direito de uma unidade de franquia). Esse esclarecimento é feito formalmente por escrito através de um instrumento legal chamado Circular de Oferta de Franquia. Todas as empresas franqueadoras pertencentes ao sistema de franchising ou que pretende ingressar nele, obrigatoriamente, devem enquadrar-se nessa lei, sem exceções.

Uma franquia bem escolhida permite reduzir os riscos que um empresário enfrentará, mas não os elimina. É essencial saber que uma franquia não deve ser escolhida apenas com base no charme da marca e/ou do produto do franqueador.



Sabemos por dados estatísticos mensurados na prática, que o índice de mortalidade para empreendimentos independentes de novos negócios chega ao patamar de 80% para empresas com até 1 ano de vida, ou seja, de cada 100 novas empresas ou negócios criados apenas cerca de 20 deles ainda estarão em funcionamento após 1 ano de sua abertura. Podemos dizer que para cada 100 novas franquias abertas, 95 delas permanecem em operação após 3 anos de sua abertura (dados do Departamento de Comércio dos Estados Unidos, que também podem ser considerados aplicáveis para o Brasil).

Pesquisas feitas pelo **SEBRAE** mostram que, se compararmos uma franquia e um negócio independente que atuem no mesmo ramo, em média, o faturamento anual a franquia, dividido pelo número de funcionários, será o dobro do faturamento por funcionário do negócio não-franqueado.

Para muitos empreendedores, o sistema de franquias é visto como a grande oportunidade de realizar o antigo sonho de abrir o próprio negócio e conquistar a independência profissional e financeira. Mas, a falta de experiência e o despreparo para escolher o melhor investimento acaba, por muitas vezes, transformando essa ambição em pesadelo.

Para se sair bem, é preciso mais do que sorte e vontade de vencer; conhecer o funcionamento do franchising e acompanhar sua evolução é o primeiro passo para o negócio dar certo. Com a expansão do sistema, ocorrida principalmente nos últimos anos, muitos profissionais tiveram que aprender, na marra, a ser um bom empresário e a visualizar o futuro. Um empreendedor deve estar sempre desenvolvendo estratégias bem definidas de atuação e procurando manter-se atualizado com as mudanças que ocorrem no mercado. Num relacionamento de franquia, há normalmente duas partes: de um lado o franqueador, a **YOUBOX FRANCHISING** e, de outro lado, o franqueado, aquele que implanta a unidade **YOUBOX MIDIA?**

Na verdade, o franqueador licencia o franqueado para uma operação comercial de acordo com o que estiver determinado em seu formato de franquia, e o franqueado compromete-se a investir todo o montante financeiro necessário para a completa implantação de uma unidade de franquia do franqueador, além de pagar taxas pelo recebimento e continuidade de utilização da franquia. O franqueado é, então, o proprietário desta unidade de franquia, mas toda a operação é regulamentada pelo contrato de franquia. Franqueador e franqueado passam a ser parceiros do sistema de franchising.

## VANTAGENS DA FRANCHISING

### Mais Eficiência

A operação e a gestão de cada franquia costuma estar sob a supervisão direta de quem bancou os custos relacionados à sua instalação e depende do sucesso do negócio para reaver seu capital e para garantir seu lucro (e, muitas vezes, a própria subsistência). É evidente que o franqueado se mostre, na maioria das vezes, bem mais motivado a buscar a maximização dos resultados do negócio do que um gerente contratado, por melhor que ele seja.

### Estrutura Centralizada:

Uma estrutura formada por gestores de bom nível, pode criar, coordenar e ampliar uma rede de unidades franquiadas e, dessa forma, gerar bons lucros para os acionistas ou sócios da empresa franqueadora, que não precisam se envolver no dia-a-dia de cada unidade, nem arriscar um grande volume de capital.

### Feedback:

Uma estrutura formada por gestores de bom nível, pode criar, coordenar e ampliar uma rede de unidades franquiadas e, dessa forma, gerar bons lucros para os acionistas ou sócios da empresa franqueadora, que não precisam se envolver no dia-a-dia de cada unidade, nem arriscar um grande volume de capital.

## **Canal Diferenciado Para Seus Produtos/Serviços:**

Algum tempo atrás, o empresário Miguel Krigsner, fundador de O Boticário, afirmou que, se seus produtos fossem comercializados em supermercados e drogarias, sua marca teria acabado por ser apenas mais uma entre tantas outras. Temos ouvido colocações semelhantes de outros empresários que são fabricantes e/ou distribuidores de produtos.

## **Fortalecimento da marca:**

Em uma operação de franchising bem estruturada, os produtos e/ou serviços comercializados na rede chegam ao consumidor (ou o consumidor chega a eles) envolvidos pelo “clima” que o franqueador considera mais adequado para estimular seu consumo e realçar suas qualidades e, portanto, a imagem institucional da marca.

## **Taxas**

As taxas normalmente cobradas dos franqueados são: Taxa de Franquia (ou Taxa Inicial) – é a taxa cobrada pelo franqueador do franqueado para que este tenha o direito de fazer parte da rede de franquias do franqueador, é o preço estabelecido para o ingresso do franqueado em um determinado sistema de franquia.

Taxa de Royalties – é o valor pago periodicamente pelo franqueado ao franqueador pela continuidade da utilização do sistema de franquia.

Normalmente, os royalties são calculados com base na aplicação de um certo percentual sobre o faturamento bruto mensal de cada franquia.

Taxa de Propaganda – é a taxa paga periodicamente pelo franqueado para a formação de um fundo financeiro cujo objetivo é o de servir ao fomento comercial da franquia pela divulgação de sua marca, produtos e conceitos, e fomento da própria rede de franquias principalmente através de propaganda, publicidade e outros meios de divulgação.

## Serviços realizados pela **FRANQUEADORA**

- Treinamento e capacitação de pessoal
- Manual de treinamento
- Manual de seleção de ponto/ avaliação de potencial de mercado
- Manual arquitetônico, de design e programação visual
- Manual operacional
- Manual de marketing e promoção local
- Manual de vendas/relações com o usuário
- Manual do software
- Relatórios gerenciais e financeiros
- Criação da COF – Circular de Oferta de Franquia
- Captação e comercialização de clientes
- Registro junto aos órgãos competentes
- Assessoria Jurídica a franquia
- Assessoria Comercial a franquia
- Assessoria Administrativa a franquia
- Site regional para o franqueado colocando a identidade de sua região em seu negócio
- Acesso ao Sistema de Controle Automatizado YouSOFT
- Acesso a produtos internacionais inovadores que serão oferecidos à nossa rede de franquias

### **3. AÇÕES DE MARKETING DA FRANQUEADORA**

#### **3.1. MARKETING OFF LINE<sup>1</sup>**

Ações de marketing: Desenvolver táticas e ações promocionais visando a construção da marca de forma uniforme e integrada à comunicação geral planejada inicialmente.

Mídia/Propaganda: Elaboração de um plano de mídia com pesquisa dos veículos de circulação específicos no segmento (revistas, jornais, rádios e outdoors). Criação dos anúncios determinados pelo planejamento;

Criação de materiais de apoio e promocionais: cartões de visita, pasta, catálogo/folder, papel timbrado, topo de e-mail, brindes, materiais para eventos, volantes, cartões para datas festivas, banners, entre outros com intuito de padronizar e fixar a marca.

\* 1 - Nos serviços do marketing off line, estão inclusos toda a parte de assessoria para criação, editoração e finalização de artes gráficas, ficando a cargo do FRANQUEADO o custeio do material impresso, custeio de parte das propagandas LOCAIS em jornais ou revistas, impressões de outdoor entre outros meios propostos para veiculação das campanhas a serem definidas. A FRANQUEADORA realizará o custeio total das campanhas de mídia em veículos de nível nacional.

#### **3.2. MARKETING DIGITAL ON LINE<sup>2</sup>**

Campanhas digitais atreladas à resultados pré-definidos e mensuráveis. Para desenvolver este trabalho, é necessário conhecer não apenas os objetivos da empresa, mas também o mercado e, principalmente, o consumidor – o que ele deseja e como realiza suas

- ☒ Coleta de informações junto ao cliente
- ☒ Listagem das palavras-chave
- ☒ Criação dos anúncios
- ☒ Configuração da campanha e publicação
- ☒ Relatórios completos, com indicadores, análises e sugestões
- ☒ Google Adwords - Gestão de contas de performance ROI

2 - Para as campanhas digitais fica a cargo da FRANQUEADORA o custeio da veiculação de painéis e propaganda em sites, redes sociais e outros meios definidos para ampliar as vendas

- Facebook Ads - Estratégias de investimento, monitoramento e relatórios.
- Google Analytics - Mensuração de resultados, configuração de funis, parâmetros
- UTM e referência de tráfego e relatórios sobre performance.

## 4. DEFINIÇÕES FINAIS

A YOUBOX é uma empresa ligada ao setor de tecnologia, setor que mais cresce na atualidade, e através do seu sistema de franquia pretende inserir novos empreendedores no mercado, gerando renda, empregos e ainda rentabilizando a mídia de empresas que buscam exposição no mercado.

A YOUBOX busca parceiros para formação de uma equipe sólida, de novos franqueados, com exclusivos objetivos e valores de mercado, empreendedores visionários do novo século, que desejam alavancar seus rendimentos e ainda marcar presença na expansão nacional da empresa.



+55 (47) 9641-2065  
[junior@youbox.tv](mailto:junior@youbox.tv)  
Balneário Camboriú

[youbox.tv](http://youbox.tv)