

ONBOARDING + MODELO DE MATCHMAKING

2. ONBOARDING / CADASTRO

2.1. Perfil: Investidor

Dados básicos

- Nome
- Cidade/Estado
- Idade (faixa)
- Formação (opcional)

Capacidade e apetite financeiro

- Faixa de investimento disponível
- Modalidade desejada:
 - Abrir uma franquia do zero (greenfield)
 - Comprar uma franquia já em operação (repassada)
 - Comprar um negócio independente já operando
 - Entrar como sócio em operação existente
- Retorno desejado (curto, médio, longo prazo)

Experiência anterior

- Já teve empresa?
- Setores de experiência
- Habilidades predominantes (gestão, comercial, marketing, finanças etc.)

Preferências de operação

- Tipo de negócio desejado (loja física, serviço, alimentação, e-commerce, saúde, educação, etc.)

- Setores de interesse (múltipla escolha)
- Porte desejado (faturamento, nº funcionários)
- Região de interesse
- Grau de envolvimento operacional
- Tolerância ao risco

Ativos para negociação

- Possui algum imóvel que poderia entrar como parte do pagamento?
 - Tipo do imóvel
 - Valor estimado
 - Localização

Deal breakers

- Não aceita passivos?
 - Não aceita turnarounds?
 - Não aceita cidades pequenas?
 - Não aceita sociedade?
-

2.2. Perfil: Empresa à Venda

Identificação e setor

- Nome fantasia (opcional)
- Cidade/Estado
- Segmento
- Tipo de operação (loja, serviço, e-commerce, alimentação etc.)

Tamanho da operação

- Faturamento mensal (faixas)
- Lucro/EBITDA
- Ticket médio

- Nº de funcionários
- Tempo de operação
- Grau de dependência do dono

Estrutura e operação

- Custos fixos (faixas)
- Passivos existentes
- Estoque incluído?
- Equipamentos incluídos?
- Necessidade de operação presencial

Momento e desafios

- Motivo da venda
- Estágio: crescendo / estável / caindo
- Principais desafios

Informações do deal

- Valor pedido
- Tipo de transação aceita
- Flexibilidade de negociação
- Prazo ideal de transição
- Perfil desejado de comprador (autoavaliação)

Ativos na negociação

- Existe imóvel próprio relacionado ao negócio? (ponto comercial próprio, galpão, sala, etc.)
- O imóvel pode ser incluído no deal? (sim/não/parcial)
- Caso sim:
 - Valor estimado
 - Condições (venda, permuta, aluguel com contrato longo, etc.)

2.3. Perfil: Franqueadora

Identificação

- Nome da franquia
- Segmento
- Tempo de mercado
- N^º de unidades
- Cidade-sede

Modelos disponíveis

- Loja física
- Quiosque
- Home based
- Microfranquia

Investimento total (somente aquilo que compõe o investimento inicial)

- Valor total (faixa)
- Taxa de franquia
- Custo de implantação / montagem
- Capital de giro recomendado
- Payback médio

Perfil ideal do franqueado

- Operador ou investidor ausente
- Experiência necessária
- Horas semanais mínimas
- Competências essenciais
- Deal breakers

Disponibilidade geográfica

- Regiões abertas

- Exclusividade territorial

Suporte oferecido

- Treinamento
 - Acompanhamento
 - Manuais e tecnologia
-

3. MODELO DE MATCHMAKING

O motor de compatibilidade agora se amarra em **nove eixos**, incluindo *setor e possibilidade de usar imóveis*.

3.1. Localização

Investidor ↔ Empresa ↔ Franqueadora

Interseção entre onde o investidor quer, onde a empresa está e onde a franquia tem território.

3.2. Investimento

Investidor ↔ Ticket (Empresa/Franquia)

Compatibilidade entre capacidade financeira e investimento necessário.

3.3. Tipo de Operação (incluindo abertura vs. compra)

Investidor ↔ Tipo (Empresa/Franquia)

- Se quer abrir franquia: só casa com franqueadora.
- Se quer comprar operação existente: casa com empresas ou franquias repassadas.
- Loja combina com loja, serviço com serviço etc.

3.4. Setor

Investidor ↔ Segmento (Empresa/Franquia)

Cruzar setores desejados com setores oferecidos.

3.5. Envolvimento Operacional

Investidor ↔ Necessidade da operação

Presença desejada precisa bater com a exigida pelo modelo.

3.6. Experiência e Competências

Investidor ↔ Requisitos (Empresa/Franquia)

Setores vividos, habilidades e maturidade operacional.

3.7. Porte do Negócio

Investidor ↔ Faturamento / Complexidade

O porte deve virar casamento saudável, não sobrecarga.

3.8. Momento e Risco

Investidor ↔ Estágio da empresa

Alinha tolerância ao risco com a fase do negócio.

3.9. Imóveis na Negociação

Investidor ↔ Empresa

- Investidor pode oferecer imóvel como parte do pagamento.
- Empresa pode oferecer imóvel próprio como parte do deal.

Match ocorre quando as duas partes têm interesse em incluir ativos físicos na transação.