

# MANUAL DE PRÉ-IMPLANTAÇÃO

*Doutor*  
**Rodas**

**CENTRO AUTOMOTIVO**

RONAS

# Sumário

1 - INTRODUÇÃO .....	04
2 - NOSSA HISTÓRIA .....	05
3 - MODALIDADES DE NEGÓCIOS .....	06
3.1 - Unidade de loja de rua .....	07
3.2 - Unidade de loja em Shopping, Galerias e Hipermercados .....	08
4 - PONTO COMERCIAL .....	10
4.1 - Avaliação do ponto comercial .....	10
4.1.1 - Pesquisa de pontos comerciais .....	10
4.1.2 - Identificação dos pontos comerciais .....	10
4.2 - Fatores a serem observados antes da assinatura do contrato de locação .....	11
4.2.1 - Alvará de funcionamento .....	11
4.2.2 - Contrato de locação .....	11
4.2.3 - Condições do imóvel .....	11
5 - ABERTURA DA EMPRESA .....	12
5.1 - Tipo de Empresa .....	12
5.2 - Ramo de Atividade .....	13
5.3 - Cartão CNPJ .....	13
5.4 - Inscrição Municipal e Estadual .....	13
5.5 - Notas Fiscais .....	13
5.6 - Entidades Representativas e demais Órgãos .....	14
5.7 - Telefone e Internet .....	14
5.8 - Conta Bancária .....	14
5.9 - Fornecedores .....	15
6 - CONTRATAÇÃO DE PROFISSIONAIS .....	16
7 - TREINAMENTO INICIAL .....	17

# Sumário

8 - PADRONIZAÇÃO DA UNIDADE .....	18
8.1 - Padronização .....	18
8.1.1 - Logo .....	18
8.1.2 - Modelo da fachada .....	19
8.1.3 - Modelo de loja .....	20
9 - INAUGURAÇÃO .....	22

# 1

## INTRODUÇÃO

O presente documento possui por objetivo nortear o franqueado **DOUTOR RODAS** no processo de abertura da nova unidade franqueada. A comunicação de uma marca bem trabalhada, juntamente com um marketing bem elaborado, proporcionam melhores resultados.

O mercado de franquias é um setor em constante crescimento, é através da gestão e um bom posicionamento a marca torna-se reconhecida e valorizada no mercado.

Uma comunicação eficiente é muito importante neste cenário cada vez mais competitivo e desafiador. Por isso, serão abordados neste documento, as informações de todos os processos a serem executados até o momento de inauguração da unidade.

# 2

## NOSSA HISTÓRIA

A **DOUTOR RODAS** deu início em suas atividades em meados 2010, surgiu da percepção empreendedora do advogado e empresário **Sr. Thiago Maia Machado**, que, conhecedor dos problemas e agruras enfrentadas pelos motoristas e proprietários de veículos com as frequentes avarias e quebras de rodas dadas às más condições das rodovias brasileiras, identificou a oportunidade de formatar um modelo de negócio até então inexistente no Brasil.

O empresário já havia consolidado notoriedade atuando no segmento de comércio e fabricação de equipamentos para recuperação de rodas, e, especialmente, em prestação de serviços de reforma de rodas, possuindo ampla experiência neste setor.

A **DOUTOR RODAS** possui hoje, o que há de mais moderno em tecnologia reformadora de rodas automotivas em toda a América Latina, envolvendo reparações, consertos e restaurações de rodas e aros automotivos danificados e avariados, além do mais completo mix der serviços de auto center e estética automotiva.

# 3

## MODALIDADES DE NEGÓCIOS

A rede de franquias **DOUTOR RODAS** oferece a todos os FRANQUEADOS, opções diferenciadas, de alta qualidade e padronização, para que cada franquia **DOUTOR RODAS**, atinja os resultados esperados e que também, atenda as necessidades de cada FRANQUEADO, independente do modelo a ser adquirido e desenvolvido na região.

Os modelos hoje oferecidos pela franquia **DOUTOR RODAS** são:

- Unidade Loja de Rua
- Unidade Loja de Shoppings, Galerias e Hipermercados

Cada modelo será desenvolvido pela FRANQUEADORA, na qual auxiliará em todos os processos de implantação, desenvolvimento do projeto e acompanhamento, até a inauguração ou lançamento da unidade no mercado.



**Acompanhamento completo até a implantação da unidade**

# 3

## MODALIDADES DE NEGÓCIOS

### 3.1 - UNIDADE LOJA DE RUA

De forma geral, elencamos alguns aspectos que devem ser levados em consideração na escolha de um ponto comercial. São eles:

- Analisar o traçado das ruas e avaliar se o trânsito é compatível com a atividade da empresa. Avenidas e ruas com grande circulação de pessoas é sempre uma ótima dica para busca de pontos, porém avenidas e ruas com retornos e estacionamentos proibidos afastam os clientes de seu estabelecimento. Vias movimentadas adaptam-se a compras por impulso e as ruas mais calmas, a vendas de produtos especializados.
- Descobrir a renda das pessoas da região e o comportamento de compra da população, além do local de maior frequência de compradores e grau de fidelidade com os estabelecimentos que já existem.
- Avaliar geograficamente para onde tem sido a expansão, ou fechamento das lojas e das principais concorrentes.
- É preciso que a fachada da empresa esteja livre – sem postes ou árvores – para que seja vista com facilidade. Procurar imóveis que são fáceis de serem divididos para que comportem a planta da loja é importante. Além disso, aconselhamos um lugar com boa iluminação natural e que seja arejado.
- O indicado é optar por um ponto onde há uma maior movimentação de pessoas circulando de carros.
- A área desejável para uma franquia **DOCTOR RODAS** na modalidade loja de rua é recomendada a partir de 100m<sup>2</sup>.

# 3

## MODALIDADES DE NEGÓCIOS

- Com relação ao valor do aluguel e condomínio, vai depender de quais serviços serão realizados no local, entretanto, a sugestão da FRANQUEADORA é que fique um valor médio entre R\$ 3.000,00 a R\$ 7.000,00.
- A franquia **DOUTOR RODAS** pode ser instalada em cidades de pequeno, médio ou grande porte. Entendemos como cidades de pequeno porte, aquelas com população acima de 20 mil habitantes. Em alguns casos, é possível liberar a instalação em cidades com menos de 20 mil habitantes, porém, alguns aspectos são analisados, tais como:
  - > Distância do ponto até os grandes centros.
  - > Quantidade de concorrentes locais.
  - > Se a cidade polariza cidades vizinhas.
  - > Características da economia local.

### 3.2 - UNIDADE DE LOJA EM SHOPPINGS, GALERIAS E HIPERMERCADOS

Os Shoppings, postos de combustíveis e hipermercados, sempre são lugares de muita procura e circulação de pessoas, o que torna uma grande oportunidade de negócio para qualquer segmento. A **DOUTOR RODAS** recomenda que o **FRANQUEADO** se atente a algumas características destes empreendimentos, para melhores resultados.

Definimos como sendo um estabelecimento construído especificamente para abrigar um centro de compras e que apresenta mercado diversificado, praça de alimentação, área de lazer, estacionamento e elevado nível de conforto: ar-condicionado, escadas rolantes, elevadores, segurança etc. O número de lojas-âncora, a quantidade de lojas e o fato de haver lojas próprias junto com lojas alugadas também caracterizam essa categoria. A análise e escolha do ponto dentro de um Shopping Center deve levar em consideração os seguintes aspectos:

# 3

## MODALIDADES DE NEGÓCIOS

- No caso de Shopping Center, o ideal é que o estabelecimento possua no mínimo 3 lojas âncoras e 90 lojas satélites.
- Preferencialmente o ponto deve estar localizado no pátio ou até mesmo estacionamento coberto, dependendo do pé direito do local.
- Cidades acima de 50 mil habitantes e economicamente ativas estão aptas a receber uma franquia **DOUTOR RODAS** na modalidade loja em Shopping, desde que nesta cidade esteja presente um Shopping Center com as características especificadas no presente manual de instalação.
- Verificar se houve o fechamento de lojas do mesmo segmento e a localização delas é de extrema importância e análise para implantação de uma loja **DOUTOR RODAS**.
- A área desejável para uma franquia **DOUTOR RODAS** nestes locais podem variar entre 90m<sup>2</sup> a 300m<sup>2</sup>.
- Com relação ao valor do aluguel e condomínio, vai depender de quais serviços serão realizados no local e do tipo de estabelecimento. Entretanto, a sugestão da FRANQUEADORA é que fique entre o valor de R\$ 4.000,00 a R\$ 10.000,00.

# 4

## PONTO COMERCIAL

### 4.1 - AVALIAÇÃO DO PONTO COMERCIAL

Conforme previsto no contrato de adesão, o ponto comercial necessita ser aprovado pelo FRANQUEADOR e será avaliado de forma conjunta entre FRANQUEADO e FRANQUEADORA. Assim, o FRANQUEADO poderá se basear neste manual para a busca do melhor ponto para implantação da sua unidade.

#### 4.1.1 - Pesquisa de Pontos Comerciais

O FRANQUEADO deverá fazer a busca de pontos comerciais, dentro dos critérios descritos no item “1” deste documento, conforme o modelo de negócio adquirido. Por conhecer os hábitos e características da cidade e região, o FRANQUEADO poderá ter uma avaliação muito melhor, do ponto a ser avaliado, tais como: visibilidade, acessibilidade, fluxo de pessoas em frente ao ponto, ruas e avenidas que ofereçam melhores opções de pontos comerciais e outros.

#### 4.1.2 - Identificação dos Pontos Comerciais

O FRANQUEADO após identificar pontos comerciais que sob sua primeira avaliação, parecem ter potencial, deverá enviar para o FRANQUEADOR, informações referentes aos pontos avaliados, informações como:

- Fotos da parte interna e externa do imóvel.
- Descrição do imóvel (área, estacionamento, acessibilidade, visibilidade).
- Custos iniciais de aluguel, condomínio e demais taxas que sejam cobradas.

A avaliação da viabilidade do ponto será realizada pela **DOUTOR RODAS** no prazo médio de até 15 (quinze) dias úteis. Caso o ponto seja aprovado pelo FRANQUEADORA, o FRANQUEADO poderá solicitar o contrato de locação para assinatura.

# 4

## PONTO COMERCIAL

### 4.2 - FATORES A SEREM OBSERVADOS ANTES DA ASSINATURA DO CONTRATO DE LOCAÇÃO

#### 4.2.1 - Alvará de Funcionamento

Antes da assinatura do contrato de locação é imprescindível que seja realizado junto à prefeitura a consulta de regularidade do imóvel para obtenção do **Alvará de Funcionamento**. Verifique se para aquele local poderá ser concedido o Alvará. Em caso negativo, o imóvel não deverá ser locado mesmo que possua todos os requisitos de viabilidade.

#### 4.2.2 - Contrato de Locação

Solicite ao proprietário ou imobiliária responsável pelo imóvel a minuta do contrato de locação. Recomendamos que o contrato contemple o tempo mínimo de 12 (doze) meses de locação.

#### 4.2.3 - Condições do Imóvel

Observe o estado de conservação física do imóvel: instalações elétricas, hidráulica, piso, gesso (laje), etc. Havendo necessidade de reforma, o investimento médio a ser realizado para reforma e adaptação do imóvel deverá ser informado ao FRANQUEADOR.

Em situações em que o FRANQUEADO realiza a reforma do imóvel, é indicado tempo de vigência do contrato superior a 12 (doze) meses e deverá ser negociado com o responsável pelo imóvel o investimento a ser realizado para a reforma. Essa negociação pode acarretar um maior período de carência para pagamento do aluguel, assim como um desconto durante um número x de meses, na mensalidade.



**Tudo certo?**

**Vamos assinar o contrato!**

# 5

## ABERTURA DE EMPRESA

### 5.1 - TIPO DE EMPRESA

Para abertura da empresa e acompanhamento da contabilidade geral da unidade, o FRANQUEADO deverá contratar os serviços de um Contador. Esse profissional será responsável pelo processo de abertura e constituição da empresa, assim como pela contabilidade geral da unidade após esta entrar em operação.

A empresa poderá ser constituída de dois modos: Empresa Individual (caso o FRANQUEADO não possua sócios) e Empresa Limitada. Para a primeira modalidade, o FRANQUEADO responde isoladamente e ilimitadamente, inclusive com seus bens pessoais como garantias. Para a segunda modalidade, a responsabilidade é dividida e limitada ao capital investido por cada sócio.

Recomendamos a constituição de empresa por cotas limitadas entre sócios. De modo geral, fornecedores impõem maiores restrições para concessão de crédito e cadastro de empresas Individuais.

Para ambas as situações, a empresa deverá ser constituída de modo a ser inserida no Simples Nacional.

O FRANQUEADO possui total autonomia para escolha de sua razão social, exemplo: **(Store Magazine Ltda)**. O nome fantasia a ser utilizado pela unidade franqueada deverá ser obrigatoriamente **“DOUTOR RODAS”** e a unidade da sua região. **EXEMPLO: Doutor Rodas Piracicaba.**

# 5

## ABERTURA DE EMPRESA

### 5.2 - RAMO DE ATIVIDADE

A empresa se caracterizará como prestadora de serviços de Serviços Automotivos – especializada em Reformas e Reparos de Rodas Automotivas e terá como código CNAE (Comissão Nacional de Classificação):

- 45.20-0-07 - Serviços de instalação, manutenção e reparação de acessórios para veículos automotores.
- 45.30-7-03 - Comércio a varejo de peças e acessórios novos para veículos automotores.
- 45.30-7-05 - Comércio a varejo de pneumáticos e câmaras-de-ar.
- 45.20-0-01 - Serviços de manutenção e reparação mecânica de veículos automotores.
- 45.20-0-06 - Serviços de borracharia para veículos automotores.
- 77.40-3-00 - Gestão de ativos intangíveis não-financeiros.

### 5.3 - CARTÃO CNPJ

O Cartão Nacional de Pessoa Jurídica ou Cadastro Geral do Contribuinte é obtido junto ao Ministério da Fazenda e deverá ser requisitado pelo Contador autorizado.



### 5.4 - INSCRIÇÃO MUNICIPAL E ESTADUAL

Em algumas cidades pode não haver exigência de Inscrição Estadual ou Municipal. O contador da empresa deverá consultar as exigências locais.

### 5.5 - NOTAS FISCAIS

Verifique com o seu contador, se no município onde a unidade será instalada é utilizado o Talonário de Notas Fiscais ou se a emissão de Nota Fiscal ocorre de modo eletrônico. Caso as Notas Fiscais sejam emitidas de modo manual, realize a confecção do Talonário de Notas Fiscais unicamente em gráfica autorizada. Insira no documento o endereço, razão social, CNPJ, telefone e logotipo “**DOCTOR RODAS**”

# 5

## ABERTURA DE EMPRESA

### 5.6 - ENTIDADES REPRESENTATIVAS E DEMAIS ÓRGÃOS

Importante consultar o seu contador, a necessidade de filiação a algum sindicato ou outro órgão que seja necessário em sua cidade ou região.

Cada município possui suas especificidades. Além do registro da empresa junto ao Ministério da Fazenda, Prefeitura, é necessário que seja analisado pelo contador todos os demais órgãos e entidades do seu estado/município aos quais a empresa deverá estar devidamente registrada.

### 5.7 - TELEFONE E INTERNET

O FRANQUEADO deverá ter disponível um telefone para uso comercial e de atendimento aos clientes. Também, deverá ter acesso a internet, para gestão da unidade, e dependendo o modelo de negócio, a disponibilização da internet para seus clientes. Tanto telefone e internet, deverão ser analisadas as operadoras locais para contratação, pois dependendo da região uma operadora ou outra, pode oferecer melhores benefícios e valores para aquisição.

### 5.8 - CONTA BANCÁRIA

Ressaltamos que a empresa necessitará de uma conta bancária jurídica. O banco a ser utilizado, deverá ser aquele que ofereça as melhores condições, taxas e benefícios as necessidades de sua empresa. Transações bancárias serão frequentes e os custos com essas transações poderão ser minimizados se realizados entre contas do mesmo banco.



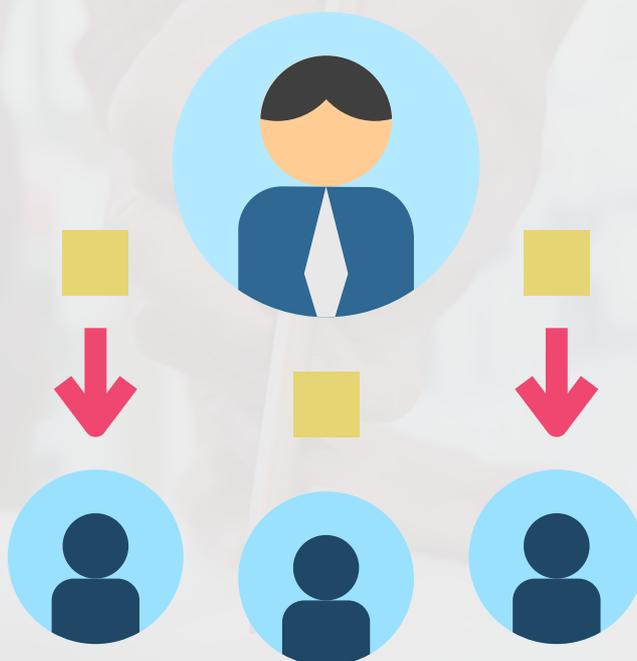
Existem muitas opções no mercado, e os **BANCOS DIGITAIS** são uma delas. Com serviços diferenciados e completos, os bancos digitais oferecem os mesmos benefícios e muito mais, com taxas bem menores ou até sem taxas, comparado aos bancos tradicionais.

# 5

## ABERTURA DE EMPRESA

### 5.9 - FORNECEDORES

A aprovação de cadastro e a concessão de créditos junto aos fornecedores, serão avaliados unicamente por cada fornecedor. Os cadastros poderão ser realizados após a abertura da empresa e obtenção dos documentos exigidos por cada fornecedor. Por se tratar de uma rede de franquias, o acesso aos fornecedores homologados, serão passadas pela FRANQUEADORA ou conforme aprovação da mesma.



# 6

## CONTRATAÇÃO DE PROFISSIONAIS

A contratação de profissionais e colaboradores das unidades **DOUTOR RODAS**, deverá ser seguida pelo FRANQUEADO, conforme o Manual de Gestão de Pessoas.



# 7

## TREINAMENTO INICIAL

O treinamento operacional tem duração média de **07 (sete dias)** para todas as modalidades.

Durante sua realização do treinamento, o FRANQUEADO e sua equipe, receberão informações sobre todos os passos e processos a serem realizados na franquia **DOCTOR RODAS**. A carga horária é satisfatória para a transmissão dos conhecimentos, entretanto, é com a prática do dia a dia que o FRANQUEADO irá adquirir a segurança necessária para a operacionalização de sua unidade.

Caso o FRANQUEADO opte por treinamento local, recomendamos que o FRANQUEADO informe, com 30 dias de antecedência a FRANQUEADORA. A realização na data solicitada pelo FRANQUEADO estará condicionada a disponibilidade de agenda da FRANQUEADORA.

Para o agendamento, o FRANQUEADO deverá enviar um e-mail informando a data de inauguração da sua unidade a FRANQUEADORA, para que a mesma, possa se organizar para a realização do treinamento.

### COMPOSIÇÃO DO TREINAMENTO INICIAL

- Gestão de Loja
- Gestão Administrativa e Financeira
- Plano de Marketing
- Gestão Comercial
- Gestão de RH
- Treinamento Operacional

# 8

## PADRONIZAÇÃO DA UNIDADE

O projeto da unidade **DOUTOR RODAS** será desenvolvida pela FRANQUEADORA, para padronização de todas as unidades implantadas. Pois a identidade visual de cada unidade comercializada é de suma importância a toda a rede.

### 8.1 - PADRONIZAÇÃO

A padronização física das unidades **DOUTOR RODAS** ocorre mediante a exploração da identidade visual da franquia. O modelo dos móveis podem ser o mais adequado para o espaço. Entretanto, esses devem seguir o padrão de cores pré-determinado pelo FRANQUEADOR conforme as especificações repassadas a cada unidade **DOUTOR RODAS**.

#### 8.1.1 - Logo



# 8

## PADRONIZAÇÃO DA UNIDADE

### 8.1.2 - Modelo da fachada

A fachada de toda e qualquer unidade **DOUTOR RODAS** a ser inaugurada deve respeitar o modelo enviado pela FRANQUEADORA, na qual fará a aprovação ou não da mesma para implantação, ou seja, a fachada somente deverá ser realizada a instalação, após aprovação da FRANQUEADORA.



# 8

## PADRONIZAÇÃO DA UNIDADE

### 8.1.3 - Modelo de loja

O tamanho e estrutura da loja, dependerá do modelo a ser adquirido pelo franqueado. Entretanto, todos os projetos serão desenvolvidos pela FRANQUEADORA, a fim de, padronizar todas as unidades e criar uma imagem e marca forte em todo o mercado.



**Modelo de loja de rua  
com visual de alto  
impacto e diferenciada  
da concorrência**

**Visão de cima**



8

# PADRONIZAÇÃO DA UNIDADE



Espaço interno diferenciado e layout moderno

Barzinho estilizado para atender os seus clientes



Sala de espera climatizada e confortável.

# 9

## INAUGURAÇÃO

A inauguração da unidade só poderá ocorrer após aprovação da FRANQUEADORA e obtenção dos registros e Alvará necessários para atuação legal da empresa, e após a alteração do contrato de adesão a franquia de pessoa física para pessoa jurídica. Antes da inauguração o FRANQUEADO deverá enviar para a FRANQUEADORA, através do **e-mail: [unidade@doutorrodas.com.br](mailto:unidade@doutorrodas.com.br)**, o contrato social para redigirmos e enviarmos o aditivo contratual que altera os direitos e deveres do contrato de pessoa física para pessoa jurídica.

A FRANQUEADORA, deverá receber do FRANQUEADO, no mínimo 15 (quinze) dias antes da inauguração, todas as informações comerciais da unidade, para divulgação da unidade a ser inaugurada.



A realização de um coquetel de inauguração, com presença de pessoas formadoras de opinião, fornecedores e clientes em potencial, é uma ação que pode ser realizada para marcar o momento de inauguração e preparar suas ações na região, mostrando o potencial do seu negócio e seus benefícios.

A realização de um evento de inauguração é uma decisão que compete ao FRANQUEADO (caso seja obrigatório, colocar aqui), porém, é algo que pode lhe proporcionar grandes resultados.