



Invista no mercado de alimentação

Bem - vindo a **Alô Marmitas**

A marmitaria está no mercado desde 2017 e o cardápio é composto por kits de legumes, caldos, marmitas e la minutas, prato típico gaúcho composto por uma refeição básica e rápida.



Conheça a nossa trajetória até o **Sucesso**

Localizada em Rio Grande (RS), a Alô Marmitas foi fundada por Maria de Lourdes Ferreira Padula e hoje é gerenciada por sua filha, Denise Padula Quaresma Tavares. Maria foi dona de bar até se aposentar, ela se afastou da empresa devido às restrições impostas pela Covid-19 e a idade avançada.

A ideia de criar a marmitaria veio da filha de Denise e seu filho também trabalhou com ela no negócio. Atualmente, Denise é a gestora. Antes de começar com seu empreendimento, ela era acostumada a cozinhar em família e também trabalhou em uma pizzaria por muitos anos.





Nosso Propósito

Formatar uma franquia com valores acessíveis, que ajude o franqueado a se reinserir no mercado e encontrar uma nova fonte de renda. Aos clientes, oferecer entrega de marmitas gostosas e de qualidade de maneira rápida e barata.

Nossos Valores

Ética, compromisso com o cliente e parceria com os franqueados.

Nosso sonho

Ser reconhecida como uma franquia de marmitas que serve comidas boas a um preço justo.

Excelência e inovação

Com as opções de restaurante, quiosque e delivery entre os modelos de negócio, o objetivo é que o franqueado lucre com a venda de marmitas no verão e dos caldos no inverno. É importante ressaltar que todas as opções do cardápio podem ser comercializadas o ano inteiro, mas o know-how da empresa mostra que há uma grande diferença na demanda de cada item de acordo com a estação do ano.





Produtos

Contamos com um cardápio completo com diversas opções deliciosas.

Canja **Frango to** **Sopa**

Creme ervilha

Marmita P - 500g

Marmita M - 750g

Marmita G - 1100g

Como está o mercado de Franchising

e de alimentação no Brasil?

92%

92% dos franqueados mantém a unidade ativa após dois anos de atividade e 85% depois dos cinco primeiros anos.

**211,4
bilhões**

Em 2022, o setor de franchising faturou R\$ 211,4 bilhões.

**R\$ 922
bilhões**

Segundo Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (Abia), a indústria de alimentos encerrou 2021 com faturamento de R\$ 922 bilhões, representando 10,6% do PIB

47,8%

Segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF), no segundo trimestre de 2021, as franquias do setor de alimentação no ramo de food service cresceram 47,8% em relação ao mesmo período em 2020.

Vantagens de investir em nossa **franquia**



ESTRUTURA COMPLETA

A nossa franquia já está consolidada no mercado e conta com clientes que já são fidelizados e estão prontos para consumir na franquia. Além disso, contamos com um sistema que promove todo o suprimento, treinamento, marketing e auxílio para o franqueado ao sucesso. O franqueado terá acesso ao nosso sistema, que já foi testado e aprovado pelo consumidor.



MARKETING

Contamos com uma equipe de marketing que auxilia o franqueado sobre quais serão as melhores ações a serem realizadas na unidade. Também realizamos diversas estratégias especializadas para dar mais visibilidade a marca.



SUPORTE

Mantemos um canal de atendimento com os franqueados com o objetivo de responder a todas as dúvidas e prestar todo suporte necessário para o pleno andamento da unidade. Auxiliamos os nossos franqueados em todas as etapas, desde a implantação até a operação do negócio.



TREINAMENTO

Temos uma rede de profissionais especializados prontos para ajudar o franqueado a tocar o negócio, proporcionando treinamento completo, orientação, capacitação e supervisão proativa e constante para o franqueado suportar todo o início da operação e manter a qualidade ao longo do desenvolvimento do negócio.



Perfil do **franqueado**

Para ser um franqueado da Alô Marmitas é necessário:

- **Flexibilidade para seguir direcionamentos**

Os empreendedores devem estar cientes da necessidade de submissão às decisões da franqueadora. Nesse sistema, a franqueadora é a responsável por direcionar as ações de marketing, novos produtos/serviços, formatos de operação e processos. Portanto, apesar de liderar sua equipe na operação da franquias, na maioria das tomadas de decisão, o franqueado deverá estar disposto a se submeter ao direcionamento da franqueadora.

- **Ser colaborativo e engajado com propósitos**

A participação dos franqueados com ideias e colaborações é essencial para o crescimento da rede. Por mais que a franqueadora guie a rede no caminho que deseja que ela chegue, diversas mentes colaborando para o objetivo final é mais produtivo e os resultados são melhores.

- **Disposição para se envolver diretamente na operação**

O mercado de franquias é um sistema de gestão compartilhada, onde a franqueadora divide o gerenciamento da sua marca com os franqueados que abrem novas unidades. Esses franqueados são quem guiam a unidade e trabalham diretamente com ela no dia a dia. Sendo assim, ao considerar se tornar um franqueado, é preciso ter ciência de que precisará estar atuando à frente da operação.

- **Liderança forte**

Para que a unidade tenha um bom desempenho, é preciso que o empreendedor que a gere seja uma forte liderança para inspirar seus colaboradores, não apenas servindo como um chefe, mas como um modelo de como agir na operação. Por isso, uma acentuação do perfil de líder pode facilitar o trabalho e melhorar o desempenho da unidade que irá gerenciar.



Franquia Padrão

Taxa de franquia

R\$ 15 mil

Capital de instalação

R\$ 20 mil

Total

R\$ 35 mil

Royalties 5% | Taxa de Marketing: 1%

Não está incluso o valor para Capital de Giro de R\$ 15 mil

Passo a Passo para se tornar um

Franqueado



Contato Inicial



Apresentação da empresa



Análise do contrato



Assinatura do contrato



Pagamento da taxa de franquia



Reunião de Boas Vindas



Treinamento



Inauguração



Está esperando o que?

Venha ser um **franqueado**

Nossos consultores de expansão estão disponíveis para esclarecer todas as dúvidas e fornecer maiores detalhes.

 **_alofranquia**

 **(11) 5194-4040**

