

Gestão que gera **Valor**

CURSO CONSTRUA UMA REDE DE SUCESSO

Marketing, Expansão e Consultoria de Campo



DURAÇÃO E LOCAL

31/05 e 01/06 (terça e quarta)
Das 8h às 18h
Matsubara Hotel
Rua Coronel Oscar Porto, 836
Paraíso, São Paulo - SP,



PÚBLICO-ALVO

Empresários ou líderes de negócio
de empresas franqueadoras ou
interessados em expandir através
do modelo de franquias.



INVESTIMENTO

R\$ 999,00
Em até 3 vezes sem juros



CONDIÇÕES ESPECIAIS

10% de desconto para grupos
de 3 ou mais pessoas
15% de desconto para
clientes Goakira/Franquiaz

DEPOIMENTOS

Luiz Américo Toca do Bolo

“Estou pronto para seguir além
da formatação e a expansão desse
trabalho, a equipe Goakira é bem
profissional e o que vi e senti aqui,
gostei bastante”

Igor Merino Infinity Car Services

“Vim para aprender mais sobre
o mercado de franquia e ampliar o
nosso mercado”

Julio César Bozzo Ultrafarma

“Todos os temas abordados foram muito
enriquecedores, muito satisfatório, superou
as minhas expectativas e será muito útil para
o início do projeto que estou começando”

David V12 Games

“Recomendo o curso, para todos
que tiverem a oportunidade, faça,
pois é muito bom”

Edinaldo V12 Games

“Gostei muito do treinamento, pois pude abrir a minha mente para
o desenvolvimento de nossa rede, além do que, já temos um trabalho
sendo desenvolvido com a Goakira, adequando projetos e posicionando
estratégico, além da adequação do nosso ambiente de produto”

CONTEÚDO DO CURSO

1º DIA

MARIA LUIZA

Panorama do franchising brasileiro - desafios e oportunidades do mercado de franquias brasileiro.

Planejamento de marketing para captação de leads (candidatos) - Personas, Ferramentas e estratégias – como captar leads para sua franquia.

EDUARDO TANI

Google AdWords: Desenvolvendo campanhas otimizadas para franquias.

DANIELA MOREIRA

Marketing de conteúdo – estratégias vencedoras para gerar leads para a expansão da sua rede de franquias.

MARÍLIA CARDOSO

Assessoria de imprensa – como criar credibilidade e relevância para sua marca.

MARIA LUIZA

Expansão - Processos e ferramentas de alta performance, Perfil do franqueado – como definir e avaliar, Terceirizar ou fazer internamente – prós e contras.

Expansão - Como avaliar, aprovar, negociar pontos comerciais, Dinâmica de grupo e Revisão do dia 1.

2º DIA

SANDRA BRANDÃO

Aspectos jurídicos de franquias (Cuidados jurídicos na expansão da sua marca).

Implantação de unidades franqueadas

RICARDO SILVA

Consultoria de campo - Papéis e responsabilidades, Ferramentas de controle e gestão, Benchmarking – troca de experiências entre a rede de franqueados e dinâmica de grupo.

Consultoria de campo (Pesquisa: aliado fundamental da consultoria de campo - auditoria de processos, cliente oculto e satisfação da rede franqueada de clientes, Gestão de relacionamento com a rede - Fator E, e dinâmica de grupo).

DANILO AUGUSTO

Case Expansão: Danilo Augusto - Diretor de Expansão do Grupo Ornatus (Balone e Morana).

PALESTRANTES GOAKIRA/FRANQUIAZ



Maria Brufatto
Diretora de Expansão

Palestrante, Especialista em gestão de vendas, com forte atuação no comercial de empresas nas áreas de Varejo, Arquitetura e Construção Civil, Indústria, Atacado e Franchising. Maria Luiza já foi responsável por coordenar o processo de expansão de mais de 10 marcas diferentes de franquias. Faz palestras para franqueadores e franqueados.



Ricardo Vaz
Diretor de Gestão

Mais de 20 anos no mercado de franquias com formação em Administração de Empresas e Gerenciamento em Marketing, profissional com experiência em diversas marcas reconhecidas tais como, Domino's, Ofner, Ellus, Café do Ponto, etc. Carreira feita em todas as áreas que engloba uma rede de franquias (Expansão, Implantação, Consultoria de Campo, Marketing e Gestão de Unidade) tem como principal especialização a área de operações por onde fez cursos, treinamentos, participações de feiras, convenções, e tendo sempre como foco ao cliente rentabilidade, desempenho operacional e padronização da rede.



Eduardo Tani
Digital Marketing Specialist

Especialista em ferramentas de marketing digital e estratégias para captação de leads. Atua com desenvolvimento web, SEO, mídias de performance e web analytics. Formado em Comunicação e especialização em Engenharia de Software, certificado pela HubSpot em Inbound Marketing.

PALESTRANTES CONVIDADOS



Sandra Brandão
Advogada

Experiência profissional nas áreas cível, comercial, societária, franchising e Propriedade Intelectua.
Sócia do escritório Brandão e Oliveira Advogados, especializado na área de Propriedade Intelectual e Franchising.
Membro da Associação Brasileira de Franchising.



Daniela Moreira
Jornalista e Empreendedora

Sócia fundadora da Naluvara Comunicação (Content Marketing) e da StartupBlog.
Jornalista e cientista social, trabalhou em grandes redações como Pequenas Empresas Grandes Negócios, Você S/A e Exame.
É empreendedora em série.



Marília Cardoso
Diretora na InformaMidia
Comunicação

Sócia da InformaMídia Comunicação (Assessoria de Imprensa).
Jornalista, pós graduada em comunicação empresarial e MBA em Marketing.



Danilo Augusto
Gerente Nacional de Expansão
e Novos Negócios da empresa
Grupo Ornatus - Morana e Balonè

Gerente Nacional de Expansão e Novos Negócios do Grupo Ornatus – Morana e Balonè.
Atuou na área de expansão em empresas como Jin Jin Wok, Jin Jin Sushi, MySandwich, Kopenhagen, Chocolates Brasil Cacau, Smartz School.