

Araras, _____ de _____ de 2015.

Ilmo Sr. _____

Cidade: _____ Estado: _____

Prezado (a) Senhor (a);

Atendendo vossa solicitação, estamos encaminhando nossa proposta comercial para comercialização de venda e concessão do uso marca "KR SAÚDE" pelo sistema de franquia, para o Município de _____

OBJETO

A presente proposta tem por objeto apresentar nosso sistema de FRANCHISING e proporcionará a você, futuro franqueado, esta oportunidade, colaborando para o seu sucesso. A KR SAUDE Oferece:

- Um formato de negócio ancorado no setor de saúde, incluindo parcerias no segmento médico, entre eles: consultas médicas, e exames laboratoriais e de imagem, assistência no segmento de enfermagem e sistema de atendimento tipo "Home-Car";
- Atendimento personalizado ao Franqueado e seus clientes;
- Franquia interligada ao franqueador\clientes por meio de software;
- Negócio já testado, aprovado, reduzindo sensivelmente os riscos de investimento;
- Treinamento inicial e quando necessário;
- Assistência permanente ao franqueado e sua equipe quando necessário;
- Uso da Marca KR SAÚDE

II – PERFIL DO FRANQUEADO

A seleção de franqueados para a rede de franquias KR SAÚDE busca identificar pessoas físicas com elevado espírito empreendedor, entusiasmadas com uma nova perspectiva ou diversificação do mercado atual, com ênfase no segmento nosso de intermediação para área médica.

Em harmonia com a característica da Franquia KR SAÚDE o franqueado deve ter no perfil os seguintes requisitos e características:

SEXO:	Indiferente
IDADE:	22 - 60 anos
ESCOLARIDADE:	2º Grau (mínimo)
EXPERIÊNCIA:	Experiência anterior (*)
EMPRESA:	Possuir ou constituir (**)

(*) É preferível que o candidato possua experiência profissional anterior em atividade comercial. Não havendo enquadramento do perfil, sugerimos admitir na estrutura da franquia um profissional ou auxiliar com essas qualificações.

(**) O candidato deve possuir uma empresa ou constituir uma especificamente com a finalidade de assumir a operação da franquia.

CARACTERÍSTICAS

- O número de sócios da franquia é indiferente para o franqueador, desde que um dos sócios dedique seu tempo para administração da franquia;
- Deve possuir disponibilidade para viajar e participar de reuniões e treinamento conforme orientação do Franqueador.
- Utilização de aplicativos/software (operação e manuseio de arquivos eletrônicos, realizando atualizações periódicas de software com facilidade);
- Boa exposição verbal, liderança e forte habilidade em vendas, possibilitando melhor contato com os clientes, médicos e proprietários de laboratórios e afins;
- Capacidade de promover incessantemente o negócio dentro da região em que atua;
- Preocupação constante com os detalhes da operação;
- Obedecer rigorosamente aos padrões de atendimento;
- Ser entusiasmado com o negócio e criativo na busca de soluções;
- Ser ambicioso, honesto, responsável, dinâmico e organizado.

Além dos requisitos gerais descritos, também é fundamental que o candidato à Franquia, tenha real afinidade com a atividade proposta, bem como possua disponibilidade de tempo para se dedicar ao negócio.

REQUISITOS PESSOAIS

- a) **Habilidade Técnica:** é necessário que o candidato possua conhecimento básico de informática e técnicas específicas de venda direcionada para o ramo do negócio;
- b) **Habilidade Humana:** o candidato deve ser sociável, desembaraçado, ter boa fluência verbal. Deve saber trabalhar com equipe em nível de liderança e delegação. Também serão reforçados esses requisitos através de treinamento Inicial.
- c) **Habilidade Conceitual:** é importante que o candidato possua conhecimentos gerais, visão de mercado, além de outras informações complementares que serão repassadas pelo Franqueador, bem como essa habilidade será naturalmente desenvolvida pelo próprio exercício da atividade.

Outro aspecto importante para o sucesso da parceria que se inicia, é relacionado ao entendimento que o candidato à Franquia deve possuir sobre suas responsabilidades à frente do negócio, uma vez que o cumprimento das respectivas atividades abaixo descritas, independente de ser uma obrigação definida em Contrato próprio, também representa uma maior probabilidade de sucesso para o mesmo.

Para que sejam atingidos resultados eficientes no menor período possível, deverá o Franqueado, ainda: dedicar tempo suficiente à operação de sua unidade como sendo esta, em princípio, importante fonte de renda e deslocar-se, eventualmente, em viagens, com finalidade de participar de reuniões, programas de treinamento e/ou reciclagem.

III – SERVIÇOS PRESTADOS PELA FRANQUEADORA

Com vista à solidez da parceria empresarial e a relação de confiança estabelecida com o Franqueado, a Franqueadora, com o intuito de minimizar os riscos decorrentes da operação, estruturou um sistema eficaz de suporte contínuo aos seus Franqueados oferecendo entre outros:

- Utilização de Software para administração da Franquia;
- Supervisão e assessoria nos primeiros 03 meses ou esporadicamente;
- Manuais de Gestão e de Operação da Franquia;
- Metodologia de Publicidade, Propaganda e Marketing;

O Contrato de Franquia estabelece uma série de obrigações à Franqueadora, dentre as quais se destacam as seguintes:

- a) Realizar o treinamento inicial do Franqueado e de seus funcionários, sendo de responsabilidade exclusiva do Franqueado as despesas com o referido treinamento (software);
- b) Desenvolver e buscar o constante aprimoramento do sistema de franquia e da marca KR SAÚDE em benefício de toda a rede e outros franqueados;
- c) Fornecer todo o know-how necessário para o bom desenvolvimento da unidade franqueada, instruindo o Franqueado a respeito da instalação, operação e gerenciamento da unidade KR SAÚDE apontando todos os métodos, sistemas e controles operacionais a serem adotados pelo Franqueado, inclusive sistemas de gestão informatizados e softwares específicos para a gestão da unidade;
- e) Fiscalizar e autorizar de modo expresso todo o conteúdo publicitário a ser veiculado pelo Franqueado;
- f) Aprovar o local designado pelo Franqueado onde será instalada a unidade, autorizando e indicando expressamente as reformas úteis ou necessárias a serem realizadas no curso da contratação;
- g) Manter o site da Rede KR SAÚDE disponível pela Internet, indicando o endereço de todas as unidades próprias, franqueadas e sede (matriz);
- h) Fiscalizar continuamente as áreas comercial, financeira, administrativa e jurídica do Franqueado, a fim de manter o padrão de qualidade e o bom nome da marca;

IV - ETAPAS DE NEGOCIAÇÃO DA FRANQUIA

PRIMEIRA ETAPA

Após manifestação do interesse do candidato e primeira entrevista ou reunião, encaminhamento da COF e Ficha de Pré-Qualificação e Pré Minuta de Contrato para preenchimento e devolução e entendimento ao Franqueador.

SEGUNDA ETAPA

Após 05 (cinco) dias do fornecimento do item acima e análise do Candidato à Franquia, solicitaremos para reunião o domicílio do Franqueador ou outro indicado por este, onde será executada a seguinte pauta:

Entrevista pessoal e saneamento de quaisquer dúvidas. Havendo interesse na continuidade do processo procederemos a terceira etapa descrita abaixo.

TERCEIRA ETAPA

Após manifestação de interesse do candidato, estudo de cláusulas e assinatura do Contrato de Franquia.

QUARTA ETAPA

Fornecimento do cronograma de implantação e constituição da empresa com a marca KR SAÚDE. Após a apresentação e entendimento do negócio, como já foi enfatizado em sua apresentação, o Candidato deve refletir sobre as informações contidas do contrato ou outros documentos informativos e anexos, para uma tomada de decisão consciente sobre o prosseguimento das negociações. O que disponibilizamos no momento em relação ao Franchising KR SAÚDE é uma parceria profissional e regulamentada conforme a Lei e os instrumentos que serão seguidos rigorosamente, independente de exceções ou liberalidades.

O Candidato que não possuir perfil para participar de uma parceria dessa natureza, onde a ênfase é o profissionalismo, não deve insistir entendendo que poderá conduzir as atividades conforme sua vontade, contrariando os princípios básicos estabelecidos pelo Sistema, pois seguramente isso não ocorrerá e somente acarretará aborrecimento e desgaste para as partes.

VI – VALORE ESTIMADO PARA INVESTIMENTO INICIAL FRANQUIA.

Taxa de Franquia	R\$ 20.000,00 a R\$ 40.000,00 (vai variar de acordo com o local)
Instalações/Equipamentos de Escritório	R\$ 12.000,00
Capital de Giro Inicial	R\$ 10.000,00
Mkt de Inauguração + Identidade Visual	R\$ 8.000,00

VI.1 - Condições da Pagamento/Remuneração do Franqueador

A Taxa Inicial de adesão para uma Franquia KR SAÚDE é de R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) e será paga pelo Franqueado ao Franqueador no momento da assinatura do Contrato de Franquia. A Taxa Inicial de Franquia, uma vez paga, não será devolvida sendo direito do Franqueador retê-la para se ressarcir das diversas despesas ocorridas ou não para materialização do negócio e pelos danos ou perda da oportunidade de concessão a outros interessados.

Na taxa inicial de Franquia, além do licenciamento da Marca, estão previstos os custos com a seleção e aprovação dos candidatos, indicação das necessidades para instalação física da franquia, capacitação do franqueado indicações na pré-abertura além de apoio na inauguração da unidade, escolha do local, orientação na compra de equipamentos e manuais de operação da Franquia.

VI.2 - TAXA MENSAL – ROYALTIES

Após a abertura da unidade franqueada e durante a vigência do contrato de franquia, o franqueado pagará à franqueadora uma Taxa Mensal de Royalties no valor equivalente a 9% (nove por cento) do seu faturamento bruto.

VI.3 - PROPAGANDA E PUBLICIDADE

O Franqueado está isento de pagamento ao Franqueador da Taxa Mensal de Propaganda e Publicidade. No entanto o Franqueado é responsável pela divulgação local, ficando a cargo do Franqueador somente o desenvolvimento das peças de publicidade.

VIII – CONSIDERAÇÕES FINAIS

A seleção de Franqueados para a rede de franquias KR SAÚDE busca identificar pessoas físicas com elevado espírito empreendedor, entusiasmadas com uma nova perspectiva ou diversificação dos caminhos de suas vidas.

Nossa proposta tem como transferir e realizar novos empreendedores e caso ocorra alguma dúvida, contraproposta não prevista na presente, poderemos avaliar em conjunto para o sucesso e realização deste excelente negócio e oportunidade de mercado.

Colocando-nos à disposição para quaisquer informações complementares, e aproveitamos o ensejo para enviar nossas cordiais saudações.

Atenciosamente

Kleber Rodrigo W. Da Silva

Sócio - Diretor

Contato: (19) **9.9685-1351 – 335.28755**

www.krsaude.com.br