

2ª

EDIÇÃO
REVISADA
E AMPLIADA

GESTÃO, ESTRATÉGICA DO FRANCHISING COMO CONSTRUIR REDES DE FRANQUIAS DE SUCESSO

ADIR RIBEIRO

MAURÍCIO GALHARDO

LEONARDO MARCHI

LUIS GUSTAVO IMPERATORE

DVS
EDITORA

Gestão Estratégica do Franchising - 2ª Edição Revisada e Ampliada - Como

2ª edição lançada após sucesso de vendas e esgotamento total da primeira. • Novos capítulos sobre Marketing 3.0; microfranquias e Valuation • Negócios da Praxis Business; autores são referência nacional no assunto. Em 2011; a Praxis Business; empresa especializada em consultoria e educação corporativa para o franchising e o varejo; lançou “Gestão Estratégica do Franchising – Como construir redes de franquias de sucesso”;

livro que trouxe para o mercado uma análise sobre o franchising desde a sua essência à construção dos diversos aspectos que compõem o sucesso do setor. Escrito por Adir Ribeiro; presidente e fundador da Praxis Business; em parceria com os sócios-diretores Maurício Galhardo; Leonardo Marchi e Luis Gustavo Imperatore; o livro que esgotou com reimpressão da 1ª edição; lançado pela DVS Editora; chega agora à 2ª edição; atualizada e com novos conteúdos. Além da reflexão sobre o papel das partes e melhores práticas do franchising; a 2ª edição apresenta uma nova visão da Consultoria de Campo & Negócios; com foco da visita em Operação (aspectos operacionais do negócio; checklist); Vendas (a unidade deve vender e se desenvolver comercialmente) e Gestão (aspectos mais estratégicos da gestão e do planejamento). Novos capítulos sobre microfranquias e valuation - fusão e aquisições de empresas franqueadoras; foram inseridos já que ganham cada vez mais importância no franchising. O conteúdo sobre Marketing 3.0 é outra novidade da edição. Trata-se de uma das maiores tendências da atualidade; cuja definição é de autoria de Philip Kotler e tem por princípio não somente vender produtos ou satisfazer clientes; e sim tornar o mundo um lugar melhor (a empresa como agente participativo); centrado no ser humano e ampliando o desafio da empresa franqueadora em mobilizar a sua rede. “Ao abordar o universo do franchising; através da nossa experiência; o livro oferece uma visão prática dos caminhos a serem percorridos pelas franqueadoras”; comenta Adir Ribeiro. “Nosso objetivo é provocar nas redes a aplicação do pensamento estratégico macro para que se tornem suficientemente fortes e organizadas para apoiar seus franqueados a alcançar os melhores resultados através das melhores experiências de compra aos clientes. As mudanças foram

wikilivros

feitas no livro porque o contexto dos negócios vem mudando muito rapidamente e nós autores buscamos acompanhar essa evolução do sistema”; explica Adir.

[Clique aqui para obter este livro](#)