Educação financeira ganha franquias
Karina Lignelli

Cada vez mais empresas, e de diferentes setores, vêm adotando o modelo de negócio do franchising como um canal extra para expandir sua marca e, em um momento em que há tanta gente precisando reorganizar suas finanças, o segmento de educação financeira é um dos mais novos a embarcar nessa onda. Exemplo disso é o DSOP Educação Financeira, que apresenta amanhã (15) seu novo modelo de franquia, baseado na oferta de produtos e serviços voltados ao tema a escolas, empresas públicas e privadas, e também para pessoas físicas e famílias.

Esse modelo, que antes funcionava pela capacitação e habilitação de educadores financeiros que tinham direito de uso da marca DSOP, permitirá, de agora em diante, a implantação da metodologia como franqueado da marca, que está regularizada junto à Associação Brasileira de Franchising (ABF) desde fevereiro deste ano.

Hoje, existem 18 franquias do DSOP já operando no País desde outubro de 2012, segundo o diretor de franquias Frederico Loriggio, e essa será uma evolução do modelo, que oferece baixo custo de adesão (de R$ 22 mil a R$ 34 mil, no caso de microfranquias, mas que pode chegar a R$ 130 mil para o modelo completo, dependendo da localidade), royalties somente sobre produtos (livros e outros), atuação em território fechado (por região), padronização da comercialização do projeto e apoio didático de uma equipe pedagógica.

"É mais do que provado que o modelo de franquia é um bom negócio, tanto para o franqueado, que tem uma marca consolidada por trás, como para o franqueador, que consegue maior velocidade de expansão", acredita ele.

Com o novo modelo, a meta do DSOP é fechar 2013 com 50 franquias, que terão as unidades desenvolvidas no mesmo modelo físico da matriz (com espaço para os cursos do projeto pedagógico de educação financeira e uma área comercial para atender empresas e escolas), e chegar a 500 em cinco anos, informou Loriggio.

O que é DSOP – Criada em 2008 pelo educador e terapeuta financeiro Reinaldo Domingos, a DSOP, metodologia cuja sigla sintetiza as etapas para ter autonomia financeira (Diagnosticar, Sonhar, Orçar e Poupar), se transformou em uma organização que já levou cursos de educação financeira a mais de 20 mil pessoas, e formou mais de 400 educadores no País. O projeto também atendeu 200 mil alunos de escolas públicas e privadas, e foi apresentado em mais de 150 empresas.

A administração das finanças já é alvo do modelo de negócio de franquias desde 2011, pela rede Mais Educa. Desenvolvida pelo jovem empreendedor catarinense João Henrique Cristofolini, de 22 anos, o sistema de microfranquias com investimentos a partir de R$ 15 mil oferece – sem ter a necessidade de um ponto comercial para atuação –, um pacote de cursos online que inclui treinamento, material didático, apostilas para alunos e apoio para divulgação, com o conteúdo educacional baseado em best-sellers de finanças e administração orçamentária, como o livro "Casais inteligentes enriquecem juntos", de Gustavo Cerbasi. "O diferencial do negócio é reunir a teoria com a prática", explica o idealizador do projeto.

Hoje, com 30 franquias no País e a meta de chegar a 100 em 2013, a Mais Educa quer ampliar seu portfólio ao adaptar obras com foco em marketing, vendas, empreendedorismo e liderança para serem aplicados no dia a dia.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais.

Rede Mais Educa: aulas online e baixo investimento
Karina Lignelli

A administração das finanças já é alvo do modelo de negócio de franquias desde 2011, pela rede Mais Educa. Desenvolvida pelo jovem empreendedor catarinense João Henrique

Cristofolini, de 22 anos, o sistema de microfranquias com investimentos a partir de R$ 15 mil oferece - sem ter a necessidade de um ponto comercial para atuação-, um pacote de cursos online que inclui treinamento, material didático, apostilas para alunos e apoio para divulgação, com o conteúdo educacional baseado em best-sellers de finanças e administração orçamentária, como o livro "Casais inteligentes enriquecem juntos", de Gustavo Cerbasi. "O diferencial do negócio é reunir a teoria com a prática", explica o idealizador do projeto.

Hoje, com 30 franquias no País e a meta de chegar a 100 em 2013, a Mais Educa quer ampliar seu portfólio ao adaptar obras com foco em marketing, vendas, empreendedorismo e liderança para serem aplicados no dia a dia.

Fonte: Diário do Comércio, São Paulo, 14 mar. 2013, Economia, p. 27.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais.