



PLANO TÁTICO

PERFIL DO FRANQUEADO

Bem-vindo à Plano Tático!

Verifique se você tem o perfil para fazer parte do nosso time!

Para ser um franqueado você precisa saber mais sobre nossa empresa e precisa estar em consonância com aquilo que valorizamos. Por isso, preparamos esse guia de orientação, mas qualquer dúvida, entre em contato por um dos nossos meios de atendimento.

Missão: a Plano Tático existe para fornecer soluções para que nossos clientes desenvolvam negócios de sucesso sustentável.

Visão: a Plano Tático almeja ser reconhecida como parceira no processo de desenvolvimento de negócios de sucesso sustentável.

Valores: na Plano Tático, valorizamos:

As Pessoas em 1º Lugar: colaboratividade, humildade, respeito e equidade.

Valorização do Cliente: máxima qualidade nas soluções fornecidas; busca incessante pela satisfação; segurança e sigilo absoluto no uso dos dados dos nossos clientes.

Valorização dos Colaboradores: cultura organizacional de reconhecimento e bonificação pela meritocracia, competência profissional e superação; valorização da atitude de dono e da proatividade em fazer acontecer.

Princípios Norteadores: inovação, eficiência, eficácia, transparência, ética e responsabilidade social.

Reconhecimento: na Plano Tático reconhecemos aqueles que se esforçam: o esforço em busca de melhorias contínuas, em busca do aperfeiçoamento, em busca de uma vida melhor, é sempre celebrado! Fazer parte da Plano Tático é um motivo de orgulho, pois nosso legado será reconhecido pela sociedade ao proporcionarmos negócios de sucesso sustentável.

Equidade e Impessoalidade: todos são tratados como pessoas iguais; e os processos de decisão são impessoais: pessoas e empresas de todos os nichos são tratadas como iguais; todos têm os mesmos direitos, deveres e tratamento junto à Plano Tático. Dentro da equipe de trabalho, mantemos a mesma postura: o tratamento é igualitário. Essa igualdade deve ser almejada pelo próprio agente da ação (não fiscalizaremos nossos colaboradores), ou seja, o indivíduo que age deve promover a igualdade de seus atos independentemente daquele com quem se relaciona. Os processos de decisão são impessoais; ou seja, são baseadas em dados, métricas e processos bem definidos.



PLANO TÁTICO

Responsabilidade e Comprometimento: assumimos a responsabilidade que nos é atribuída; e cumprimos sempre conforme o combinado: apesar da equidade, as pessoas são cobradas pela responsabilidade que lhes é atribuída por contrato ou por características comuns ao cargo que ocupam. Aquilo que é combinado deve ser fielmente executado; um serviço pode ser executado em quantidade/qualidade superior para bonificar um cliente (nunca inferior ao combinado).

Proatividade e Resiliência: temos ímpeto por correr atrás de soluções e resultados; e temos flexibilidade adaptativa para lidar com o inesperado: sabemos que obstáculos surgem pelo caminho e estamos preparados para aprender e nos adaptar. Não esperamos as coisas acontecerem; nós fazemos acontecer.

Alto-Astral: deixamos as pessoas melhores após encontrá-las (simpático, agradável, alegre): com os clientes consumidores dos serviços fazemos isso ao fornecer soluções que agradam, que satisfazem, que funcionam e que solucionam problemas reais. Para os clientes franqueados, agimos dando atenção dedicada individualmente para solucionar dúvidas e necessidades. Para a equipe de trabalho e todos os outros colaboradores, agimos no dia a dia: cumprimentando a todos com o entusiasmo de quem a cada dia chega mais perto do objetivo; oferecendo ajuda e compartilhando conhecimento; reconhecendo e elogiando esforços; bonificando (com descanso, com bônus financeiro, com percentual societário, etc.); flexibilizando horário de trabalho e *homeworking*; investindo em capacitação que se mostrar necessária; e tendo uma política de trabalho dos sonhos na visão do colaborador.

Visão Geral dos Negócios da Plano Tático

Cliente Consumidor: pessoas físicas ou jurídicas que buscam soluções oferecidas como serviços da Plano Tático, podendo ser diversificados em nichos específicos (trabalhador autônomo; profissional liberal; startup; micro e pequena empresa; MEI; área da saúde, etc.).

Serviços para o Cliente Consumidor: análise diagnóstica da situação atual do negócio; mapeamento de todas as necessidades e processos; planejamento estratégico, tático e operacional (soluções em governança, gestão financeira, gestão de infraestrutura, gestão de pessoas, gestão de operações e gestão de marketing e vendas); instrumentação com documentos, metodologias e/ou software; implantação daquilo que foi planejado; seleção/treinamento dos recursos humanos; e elaboração de metodologia de avaliação para aplicação e acompanhamento.

Cliente Franqueado: graduados em administração, investidores e outros empreendedores que desejam abrir uma filial da Plano Tático.

Serviços para o Cliente Franqueado: compartilhamento e treinamento do conhecimento e experiências que a Plano Tático adquiriu do seu próprio processo de criação, dos seus colaboradores, da prestação de serviços e da abertura de franquias; compartilhamento do modelo de negócios, dos processos padronizados, da documentação e instrumentos de gestão; e direito de uso da marca Plano Tático, que está em constante expansão, estabelecendo-se como empresa parceira do processo de desenvolvimento de negócios de sucesso sustentável.



PLANO TÁTICO

Perfil do Franqueado

Desejável (e preferencial) ter curso superior em Administração.

Deve ser residente na cidade onde planeja abrir a Unidade.

A cidade onde planeja abrir a Unidade não deve ter outra Unidade Plano Tático (ou uma Unidade para cada 100.000 habitantes).

Processo de Seleção

1ª Etapa – O Primeiro Contato: preenchimento e envio do formulário online [Candidate-se a Franqueado](#).

2ª Etapa – Análise dos Dados pela Plano Tático: se houver parecer favorável, um de nossos colaboradores entrará em contato para agendar entrevista; se o parecer for desfavorável, a negativa ocorrerá por meio do e-mail cadastrado.

3ª Etapa – Reunião de Apresentação e Entrevista: apresentação formal sobre os negócios da Plano Tático e entrevista estruturada para confirmar o perfil do candidato.

4ª Etapa – Enviaremos nossa Circular de Oferta de Franquia (COF): é um pré-contrato, onde o candidato a franqueado terá todas as informações necessárias à sua tomada de decisão sobre prosseguir ou não com o investimento de abertura da franquia.

5ª Etapa – Test Drive: após optar pela continuidade no processo de abertura da franquia, o candidato será recebido em uma das Unidades para acompanhar o funcionamento e a prestação de serviços por alguns dias, a fim de confirmar seu entendimento sobre os negócios e contribuir com sua decisão.

6ª Etapa – Assinatura do Contrato de Franquia: após decisão pela abertura da franquia, o Contrato de Franquia é elaborado conforme combinado entre as partes; emitido pela Plano Tático; e assinado por ambos. A partir de então, o contratante será um Franqueado e receberá todo o aporte previsto.