



*bc*

BELLA COMPANY

ESTÉTICA AVANÇADA E SAÚDE

# Somos uma **Rede de Franquias**

A Bella Company é uma rede de franquias que busca promover a autoestima dos pacientes sem deixar a saúde e bem-estar de lado. Os tratamentos realizados com equipamentos de ponta englobam diversos nichos, como corporal e facial.

A clínica também oferece atendimento com médicos de algumas especialidades, como dermatologia e exames de check-up.





A Bella Company nasceu da união das experiências e conhecimentos do profissional Eduardo Marques em parceria com uma equipe médica.



Ambos compartilhavam o mesmo propósito: oferecer procedimentos estéticos sem deixar de cuidar da saúde dos seus pacientes, levando como lema manter o paciente "bonito, feliz e saudável".



Com esse objetivo em comum, os empresários fundaram a Bella Company, realizando a junção do mundo estético com o médico, proporcionando assim, aumento da autoestima aliado a tratamentos corporais e faciais.



# O que **nos move**

## **MISSÃO**

Nosso propósito é oferecer uma clínica que tenha serviços de estética, atendimento médico e exames de checkup. O diferencial é oferecer equipamentos de ponta para realizar os procedimentos oferecidos para os pacientes.

## **VISÃO**

Ser reconhecida como uma clínica de sucesso que impulse a venda de equipamentos estéticos de produção própria.

## **VALORES**

Procedimentos feitos com segurança, contratação de profissionais capacitados e união entre autoestima e saúde para os pacientes.

# Modelo de **Negócio**

O modelo de negócio inclui uma localização piloto (master) de 400 m2 e unidades franqueadas que podem ter tamanhos diversos. A proposta é que cada clínica ofereça um determinado conjunto de serviços de acordo com seu tamanho e capacidade de atendimento. Desta forma, as unidades franqueadas maiores podem oferecer mais serviços do que as menores.

A Bella Company busca pacientes que queiram cuidar da saúde e não apenas da beleza. Por isso, a oferta de exames médicos e de consultas com especialistas faz parte do portfólio de serviços disponíveis.

Já os franqueados, terão a oportunidade de utilizar a reputação da marca Bella Company e receber um treinamento e acompanhamento completo durante toda a sua jornada com a franquia. Como fonte de renda da franquia, o franqueado poderá oferecer toda a gama de serviços disponíveis, de acordo com o tamanho e capacidade da sua unidade.



# Nossos **Serviços**

## **Capilar**

Ledterapia capilar, mesoterapia capilar/intradermoterapia capilar, ozonioterapia capilar, radiofrequência capilar e transplante capilar;

## **Injetáveis:**

Bioestimuladores, esvaziadores, fios de PDO, harmonização facial, microagulhamento, preenchimento, skinbooster e toxina botulínica;

## **Exames laboratoriais**

## **Soroterapia**

## **Equipamentos**

CryoMax para criomodelação; FiberMax para depilação à laser; HIFU 5D Max para ultrassom microfocado; SculptMax para mioestimulação eletromagnética; e Radiofrequência.

## **Procedimentos básicos**

Drenagem linfática, limpeza de pele, massoterapia e peeling;

## **Cílios e sobrancelhas**

Alinhamento de fios, design de sobrancelhas, extensão de cílios e micropigmentação/ nanopigmentação;

## **Consultas**

Dermatologista, endocrinologista, nutrologia e nutrição;

## **Nutrológicos**

Antropometria, bioimpedância e implantes hormonais;



# Dados do Mercado

## Como está o mercado de franchising e de saúde e bem-estar no Brasil?

Nos últimos dois anos, a procura por procedimentos estéticos não cirúrgicos aumentou **390%**.

**82%** dos brasileiros têm o desejo de mudar alguma característica do próprio rosto.

Somente em 2020, o Google Trends apontou crescimento de **540%** nas buscas sobre harmonização facial.

O setor de franchising faturou **R\$ 185 bi** em 2021.

O mercado projeta um crescimento de **12%** do mercado de franchising para 2022.

O segmento de Saúde, Beleza e Bem-Estar do franchising faturou quase **R\$ 39 bi** em 2021.

Apenas o procedimento de harmonização facial movimenta **R\$ 168 bi** por ano no país, crescimento de **500%** em 5 anos.

# Vantagens de investir **em nossa franquia**

A Bella Company utiliza apenas maquinários de ponta na execução dos seus procedimentos.

A franquia oferece condições especiais para a aquisição desses equipamentos, que serão instalados na unidade franqueada.

O modelo de operação é diferenciado por vários motivos:

- Custo-Benefício;
- Originalidade;
- Responsabilidade;
- Rapidez e Tecnologia.





# Apoio ao **franqueado**

**O franqueado da Bella Company terá toda a orientação e suporte necessários ao longo da sua jornada.**

## **Suporte**

A franqueadora mantém um canal de atendimento com seus franqueados com o objetivo de responder a todas as dúvidas e prestar todo suporte necessário para o pleno andamento de sua franquia.

## **Capacitação**

Supervisão proativa constante, capacitação, orientação e treinamentos para suportar todo o início da operação e manter a qualidade ao longo do desenvolvimento do negócio.

## **Marketing**

A franqueadora conta com uma equipa de marketing que auxilia o franqueado sobre quais serão as melhores ações a serem realizadas na unidade.



# Perfil do **Franqueado**

## **Flexibilidade para seguir direcionamentos**

Os empreendedores devem estar cientes da necessidade de submissão às decisões da franqueadora. Nesse sistema, a franqueadora é a responsável por direcionar as ações de marketing, novos produtos/serviços, formatos de operação e processos. Portanto, apesar de liderar sua equipe na operação da franquia, na maioria das tomadas de decisão, o franqueado deverá estar disposto a se submeter ao direcionamento da franqueadora.

## **Ser colaborativo e engajado com propósitos**

A participação dos franqueados com ideias e colaborações é essencial para o crescimento da rede. Por mais que a franqueadora guie a rede no caminho que deseja que ela chegue, diversas mentes colaborando para o objetivo final é mais produtivo e os resultados são melhores.

## **Disposição para se envolver diretamente na operação**

O mercado de franquias é um sistema de gestão compartilhada, onde a franqueadora divide o gerenciamento da sua marca com os franqueados que abrem novas unidades. Esses franqueados são quem guiam a unidade e trabalham diretamente com ela no dia a dia. Sendo assim, ao considerar se tornar um franqueado, é preciso ter ciência de que precisará estar atuando à frente da operação.

## **Liderança forte**

Para que a unidade tenha um bom desempenho, é preciso que o empreendedor que a gere seja uma forte liderança para inspirar seus colaboradores, não apenas servindo como um chefe, mas como um modelo de como agir na operação. Por isso, uma acentuação do perfil de líder pode facilitar o trabalho e melhorar o desempenho da unidade que irá gerenciar.



# Investimento

Taxa de Franquia

**R\$ 40 mil**

Capital de Instalação  
a partir de:

**R\$ 164 mil**

Total  
a partir de:

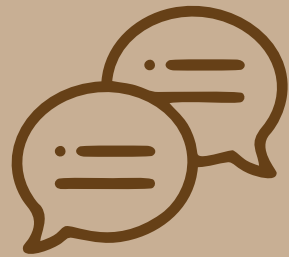
**R\$ 204 mil**

Não incluso Capital de Giro no valor de R\$ 50 mil  
Royalties 5% | Taxa de Marketing: 1%



# Passo a Passo para se tornar um

## **franqueado**



Contato Inicial



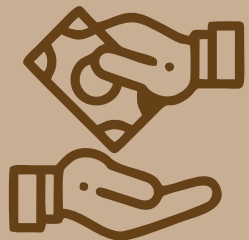
Apresentação da empresa



Análise do contrato



Assinatura do contrato



Pagamento da taxa de franquia



Reunião de Boas Vindas



Treinamento



Inauguração

# Para mais Informações

Nossos consultores de expansão estão disponíveis para esclarecer todas as dúvidas e fornecer maiores detalhes.

**site**

[clinicabellacompany.com.br](http://clinicabellacompany.com.br)

