

Franchising Miminho aos Avós: a Arte de transmitir o saber-fazer

No universo dos cuidados, o **conhecimento e a experiência**, são recursos tão valiosos quanto os próprios serviços prestados. Na **miminhoaosavós** entendemos que o nosso maior património é o saber-fazer – o conjunto de práticas, valores e conhecimentos que construímos ao longo dos anos e que fazem toda a diferença na vida das pessoas e das suas famílias.



O QUE SIGNIFICA TRANSMITIR O SABER-FAZER?

No contexto do franchising, transmitir o saber-fazer vai muito além de simplesmente compartilhar um manual de procedimentos. Trata-se de um processo cuidadoso de transferência de:

- Conhecimentos técnicos sobre cuidados especializados;
- Filosofia de atendimento centrada na dignidade e promoção da autonomia;
- Protocolos comprovados que garantem segurança e qualidade no cuidado;
- Cultura organizacional que prioriza empatia e excelência
- Estratégias de gestão específicas para os serviços, venda e aluguer de equipamentos, serviços de saúde e formação certificada pela DGERT.



PORQUÊ O FRANCHISING DA MIMINHO AOS AVÓS?

Ao optar por fazer parte da nossa Rede, não está apenas a adquirir uma marca reconhecida, mas também um modelo de negócio completo e testado no mercado da longevidade e dos cuidados. A nossa proposta de valor inclui:

1. FORMAÇÃO INICIAL INTENSIVA

Os novos franchisados e as suas equipas passam por um programa de formação abrangente e personalizada a cada franchisado, onde todos os aspetos da operação são detalhadamente abordados:

- **Cultura Geral**

Anatomia / Demência / Parkinson / TA e Diabetes / Situação Emergência / Alimentação / Morte e Agonia

- **Gestão**

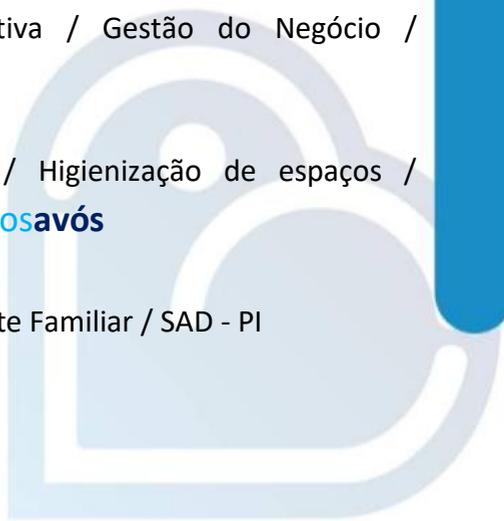
Relacionamento / Imagem Corporativa / Gestão do Negócio / Marketing / Ética / Gestão de Vendas

- **Técnicos**

Ajudante Familiar / Higiene Idoso / Higienização de espaços / Atendimento Balcão / SAD **miminhoaosavós**

- **Gestão no dia a dia**

Gestão Unidade / Gestão SAD / Ajudante Familiar / SAD - PI



2. SUPORTE CONTÍNUO E ATUALIZAÇÃO

O conhecimento na área onde intervimos está em constante evolução, por isso oferecemos:

- Implementação e Licenciamento da Unidade
- Atualizações periódicas dos protocolos de cuidados
- Plataforma online exclusiva de faturação
- Visitas técnicas regulares da equipa **miminhoaosavós**
- Convenções anuais com os franchisados para partilha de experiências, dúvidas e de boas práticas



COMO FUNCIONA O PROCESSO DE TRANSFERÊNCIA DE CONHECIMENTO?

FASE 1: IMERSÃO NA CULTURA DA MARCA

Durante a fase de formação, o novo francheado vivencia o dia-a-dia nas unidades estabelecidas, absorvendo não apenas procedimentos, mas principalmente a essência do nosso atendimento.

FASE 2: FORMAÇÃO TEÓRICO-PRÁTICA

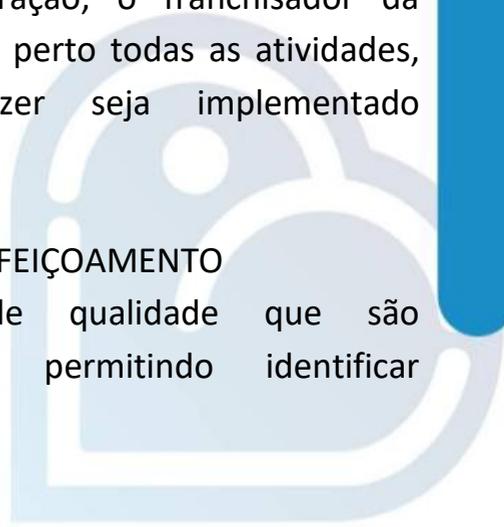
Através de módulos estruturados, transmitimos todo o conhecimento técnico necessário, sempre com componentes práticos que consolidam a aprendizagem.

FASE 3: ABERTURA ASSISTIDA

Nos primeiros meses de operação, o francheador da **miminhoosavós** acompanha de perto todas as atividades, garantindo que o saber-fazer seja implementado corretamente.

FASE 4: MONITORIZAÇÃO E APERFEIÇOAMENTO

Estabelecemos indicadores de qualidade que são acompanhados regularmente, permitindo identificar oportunidades de melhoria.



DEPOIMENTOS FRANCHISADOS

“Temos tido muito apoio. Ao entrar-mos num franchising, era o pretendido. Temos tido muita formação e informação. Sempre que temos dúvidas não temos problemas nenhuns em contactar o Rui Francisco para esclarecer. Temos sido muito bem acompanhados”, Sophie Mota, franchisada de Santa Maria da Feira



É apaixonante trabalhar aqui. Estou nesta família da Miminho aos Avós, estamos aqui como uma família. Eu já conheço o Rui Francisco, vai fazer 13 anos. É apaixonante trabalharmos todos juntos. Sinto-me realizado, que é conseguir ajudar as pessoas. Consigo, com o meu trabalho, ajudar as pessoas. Isso para mim enche o coração”, Pedro Seara, franchisado em Matosinhos



O que é diferente na Miminho aos Avós é a forma de trabalhar e o foco. Na Miminho aos Avós, o foco é o cliente, atuar sempre em função da necessidade do cliente. A personalização do cuidado, seja na loja, seja na venda, seja no que for” Ana Teresa Pires, franchisada das unidades em Sintra e Oeiras.



CONCLUSÃO: UM LEGADO DE CUIDADO

Ao escolher fazer parte da rede **miminhoaosavós**, não está apenas a iniciar um negócio, mas torna-se, também, um guardião de um legado de atenção e dedicação.

A transmissão do nosso saber-fazer é o que garante que, independentemente da localização, cada pessoa atendida numa unidade da Marca **miminhoaosavós** receba o mesmo padrão de excelência em cuidados, com carinho e profissionalismo.

Se partilha da nossa visão de longevidade digna e apoio familiar, o franchising da **miminhoaosavós** pode ser o seu próximo passo. Aqui, não está sozinho: está a integrar uma Rede com coração, estrutura e conhecimento — tudo o que precisa para crescer.



Perguntas Frequentes (FAQ)

1. Preciso de experiência para abrir um franchising Miminho aos Avós?

É valorizado o conhecimento de gestão ou experiência no setor. No entanto, oferecemos formação completa para iniciantes, desde que tenham perfil empreendedor.

2. Qual é o investimento médio?

O investimento inicial pode variar bastante, depende:

- J Obras necessárias para adaptar o espaço à legislação que regulamenta o Serviço de Apoio Domiciliário (Portaria n.º 38/2013 de 30 de janeiro);
- J A dimensão do espaço pode envolver mais ou menos mobiliário;
- J Maior ou menos investimento em stock inicial.
- J Preenchendo o [formulário](#) conhece o investimento previsional standard no Dossier de Apresentação.

3. Um franchising é garantia de sucesso?

Não. Apesar de o risco ser menor, nenhum modelo empresarial está isento de risco. O franchisado continua responsável pela boa gestão do negócio, contratação de pessoal, atendimento e cumprimento dos padrões da marca. O pouco envolvimento na operação ou a fraca gestão podem comprometer o sucesso.

4. Posso vender o meu franchising no futuro?

Sim, mas com restrições. O contrato de franchising estipula condições específicas para a cessão da posição contratual, incluindo:

- J Avaliação do novo comprador pelo franchisador;
- J Pagamento de taxas de cessão e transferência;
- J Cláusula de não concorrência após saída.

5. E se quiser sair antes do contrato terminar?

Poderás sair, mas:

-) Pode haver penalizações financeiras;
-) É proibido de operar em negócios semelhantes durante um ano;
-) Tem de devolver manuais e remover toda a informação relativa à identidade da Marca;
-) É fundamental ler o contrato com aconselhamento de um advogado.

