



MANUTENÇÕES & REFORMAS

PLANO DE NEGÓCIOS

BRASIL | CONTATO DA MATRIZ

+55 11 2325-9220 | +55 11 93801-7679

www.masterhousesolucoes.com.br

expansao@masterhousesolucoes.com.br

fb.com/masterhousesolucoes

USA | HEAD OFFICE CONTACT

4700 Millenia Blvd. Orlando, FL 32839

www.masterhousesolutions.com

contact@masterhousesolutions.com

SUMÁRIO

03	BEM-VINDO À MASTER HOUSE	15	3.2 - Preço
03	Maior rede de franquia de manutenção e reformas do Brasil	16	3.3 - Estratégias de marketing
04	Serviços de Manutenção Preventiva e Corretiva	17	3.4 - Localização
04	Mão de obra altamente qualificada	18	4. PLANO OPERACIONAL
05	Como entregamos o melhor serviço de Manutenção e Reformas no Brasil e nos EUA	18	4.1 - Layout da franquia Master House
05	Clientes que confiam na Master House	19	4.2 - Capacidade produtiva inicial da empresa
06	1. SUMÁRIO EXECUTIVO	20	4.3 - Processos operacionais
06	1.1 - Resumo dos principais pontos do negócio	23	4.4 - Necessidade de pessoal inicial
07	1.2 - Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições	24	5. ANEXO I - PLANO FINANCEIRO
10	1.3 - Dados do empreendimento	24	5.1 - Estimativa de Investimento Inicial
10	1.4 - Dados do empreendimento	25	5.2 - Preços, parâmetros e metas
10	2. ESTUDO DE MERCADO	26	5.3 - Simulador de Custos e Encargos CLT
10	2.1 - Estudo dos clientes	27	5.4 - Custos Fixos e Variáveis
11	2.2 - Estudo dos concorrentes	28	5.5 - DRE
15	2.3 - Estudo dos fornecedores	29	5.6 - Simples - Anexo I e III
15	3. PLANO DE MARKETING	30	5.7 - Anexo III - Serviços e locações de bens móveis
15	3.1 - Descrição dos principais serviços	31	5.8 - Anexo I - Comércio
		32	6. ANEXO II - AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA
		32	6.1 - Análise da Matriz Swot

BEM-VINDO À **MASTER HOUSE**

Maior rede de franquia de manutenção e reformas do Brasil



A **Master House** figura como a principal rede de franquias especializadas em serviços de manutenções e reformas em todo o país, presente em todas as capitais e principais regiões metropolitanas, com mais de **50 unidades em operação**. Além de atuar em todo o Brasil, a empresa mantém unidades também nos EUA e em Malta.

A marca tem como foco principal **atender um público exigente**, que busca qualidade, agilidade e, acima de tudo, segurança na contratação de terceiros, seja para execução de serviços em residências ou espaços comerciais e empresariais.

No mercado desde **2012**, a marca tornou-se reconhecida nacionalmente pelos rigorosos processos de contratação de mão de obra para proporcionar o melhor serviço de manutenção e reformas, buscando manter a meta de 100% de satisfação de todos os clientes.

Entre os principais aspectos que levaram a **Master House** ao atual patamar, está o padrão oferecido em todas as unidades. Independentemente da localidade, nossos clientes experimentam os mesmos padrões de serviços de qualidade, que inicialmente eram oferecidos somente em São Paulo.

Serviços de Manutenção Preventiva e Corretiva



SISTEMA ELÉTRICO



COMBATE A INCÊNDIO



MOBILIÁRIO



SISTEMA HIDRÁULICO



AR CONDICIONADO



JARDINAGEM

Fotos: Master House® - Todos os direitos reservados.

Mão de obra altamente qualificada

Para a **Master House**, manter o padrão de excelência nos serviços prestados é o que motiva a empresa a estar sempre em busca por melhorias, inovação e conhecimento. E, para que isso aconteça, é necessário contar com uma **equipe de profissionais que faça jus**

à proposta da marca. Assim, uma seleção criteriosa é realizada para que cada franquia tenha em seu quadro colaboradores altamente qualificados e treinados para solucionar quaisquer demandas com inteligência, agilidade, segurança e profissionalismo.

A qualificação básica dos profissionais **Master House** segue todas as normas brasileiras de cada segmento específico (NBR), além de adotarmos todos os procedimentos de segurança no trabalho, reduzindo ao máximo riscos e transtornos em diferentes modalidades de serviços.



**CRITERIOSAMENTE
SELECIONADOS**



**COM HISTÓRICO
VERIFICADO**



**TREINADOS COM
PADRÃO MASTER HOUSE**



**CONSTANTEMENTE
AVALIADOS**

Como entregamos o melhor serviço de Manutenção e Reformas no Brasil e nos EUA

MÃO DE OBRA QUALIFICADA



Nossos profissionais têm histórico checado, treinamento técnico e certificados dos serviços executados

SUORTE ON TIME DE ENGENHEIROS CIVIS



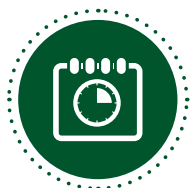
Para qualquer necessidade, conte com o suporte em tempo real dos engenheiros civis qualificados de nossa matriz

FACILIDADE DE PAGAMENTO



Promovendo a acessibilidade aos serviços prestados pela **Master House**, oferecemos facilidade na fatura mensal

RELATÓRIO DE MANUTENÇÃO E RDO



Para que você tenha planejamento do início e término do projeto, oferecemos a programação e relatório da renovação a ser executada

GARANTIA DOS SERVIÇOS



Nosso conceito de qualidade está muito além de um serviço tecnicamente perfeito. Por isso, fornecemos garantia de cada serviço prestado

ACOMPANHAMENTO A DISTÂNCIA



Em serviços mais complexos, você pode acompanhar a manutenção a distância, com auxílio de software próprio para gerenciamento ou solicitações

Clientes que confiam na Master House

Já são mais de 70 mil clientes atendidos por nós. Entre eles, alguns clientes fiéis são:



1. SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 - RESUMO DOS PRINCIPAIS PONTOS DO NEGÓCIO

A **Master House** foi fundada com o conceito de fornecer tranquilidade em reformas, pequenos reparos e manutenção, tanto a clientes pessoa física como pessoa jurídica. Fundada em 2012, a marca se consolidou no mercado durante esses anos, formatando todos os processos operacionais, estratégias de marketing e captação de mão de obra qualificada para as franquias. No *franchising* desde 2015, tornou-se nacionalmente reconhecida pelo alto padrão de exigência na entrega da solução ideal e personalizada a cada cliente.

Principais classes do mercado: classe A e B (pessoa física, pequenos reparos e reformas) e pessoa jurídica (manutenção, reformas e expansão).

A lógica do negócio baseia-se nos seguintes itens:

- No tempo, cada vez menor, que pessoas físicas dispõem para realizar tarefas, gerenciar reformas e executar pequenos reparos residenciais. O atendimento precário que os autônomos prestam (nenhuma ou pouca limpeza, falta de polidez para com o cliente e baixa qualidade do serviço prestado) também é fator determinante;
- Na falta de uma empresa estruturada (que dispõe de software próprio, rígido controle de produtividade e qualidade, manuais e procedimentos, excelente identidade visual, marca consolidada, etc.) favorece a criação de uma empresa/franquia na região com excelência em gestão e serviços de alta qualidade, com atendimento padrão **Master House**;

- A principal concorrência provém, de fato, de autônomos do segmento, fruto da alta taxa de desemprego da crise presente no Brasil desde 2013. Entretanto, essa concorrência refere-se apenas ao atendimento do mercado de classes C, D e E (pessoa física), que prefere menor preço em detrimento da qualidade do serviço, segurança e atendimento melhores prestados pela **Master House**.

A franquia **Master House** geralmente é localizada em áreas comerciais que possuam espaços para organizar ferramentas e refugos de materiais das obras, de aproximadamente 40m², bem como para atender clientes que possuam interesse em reformar sua casa (fornecendo ideias, mostrando apresentações no computador, atrelando consultoria das atuais tendências arquitetônicas dos imóveis, exibindo mais um diferencial da **Master House**).

O ponto do imóvel deve ficar próximo às classes A e B, em bairros onde predominam grande concentração residencial, prédios, condomínios ou locais com grande concentração comercial e industrial, para serviços de manutenção. Entretanto, não devemos onerar a operação da franquia com altos valores de aluguel (até cerca de R\$ 2.000,00, dependendo da região), pois 95% dos contratos são fechados no imóvel do próprio cliente.

A visibilidade do ponto também não é fator preponderante na escolha do imóvel, visto que a maior fatia de clientes provém de frutos de campanhas de marketing online (SEO/SEM), redes sociais e publicidade off-line local (outdoor, busdoor, panfletos/gift vouchers e parcerias locais). O consumidor de nossos serviços não toma a decisão de compra por impulso, nunca.