

PC. CLINIC

Uma clínica para computadores

As dificuldades informáticas de Ricardo Pereira de Sousa foram a fonte de inspiração para a criação da PC.CLINIC. O negócio arrancou em 2004, e a recepção do conceito por parte do mercado revelou que havia potencial para crescer através de uma rede de lojas.



A PC. CLINIC quer abrir lojas em todo o país

Ricardo Pereira de Sousa, sócio-gerente da PC.CLINIC, precisava de um negócio à sua medida. "Sempre tive grandes dificuldades como utilizador do computador e, por isso, tinha de recorrer a terceiros para me solucionarem os problemas. Em conversa com Pedro Sousa, um amigo licenciado nesta área, optámos por nos juntar e desenvolver a ideia em conjunto", esclarece. Foi assim que surgiram as primeiras unidades para computadores da marca PC.CLINIC, onde a ideia é prestar um serviço rápido, com horário alargado, e onde os técnicos aconselham o cliente para que não volte a cometer os mesmos erros.

Os primeiros "hospitais" franchisados

Ricardo e Pedro Sousa abriram, em Janeiro de 2004, a sua primeira clínica de computadores no Oeiras Parque. Não demorou muito até que a segunda e a terceira lojas aparecessem no CascaisShopping (Setembro) e no Centro Comercial das Amoreiras (Outubro).

Os cerca de 250 clientes por mês que passam pelas lojas e o retorno do investimento em três anos permitem aos sócios acreditar no futuro do negócio. Por isso, não é também de estranhar que a PC.CLINIC tenha já interessados e que, em breve, inicie a sua rede de franchisados. "Esperamos abrir unidades

em todo o país, mas mantendo a qualidade nas reparações que fazemos", afirma Ricardo Sousa. E já existem planos... "Estamos directamente a negociar com os *shoppings*, que são a nossa gran-

- Parceria: franchising
- Actividade: reparação e manutenção de computadores
- Direito de entrada: não disponível
- Investimento inicial (inclui o direito de entrada):
€50 000 - €85 000
- Royalties: 5%
- Taxa de publicidade: 5%
- Área de loja: 20 m²
- Contrato: cinco anos

Se nunca foi bom no futebol,
e confunde o ténis com sapatilhas
então esta é a melhor solução para
ter **sucesso** no desporto.

de prioridade devido às facilidades que apresentam, como, por exemplo, o estacionamento”, esclarece ainda. Mas esta não é uma condição obrigatória.

No que toca ao perfil “aquilo que não queremos são investidores. Queremos apenas pessoas que já tenham bases ao nível informático, para poder compreender e acompanhar as soluções utilizadas, e dedicação total para trabalhar a *full-time* numa PC.CLINIC”, sublinha o sócio.

Os apoios prestados

A PC.CLINIC irá prestar apoio constante aos franchisados ao nível da formação em novas técnicas e soluções de reparação. “Como os técnicos são também responsáveis pelo atendimento ao público, a aposta é formá-los quer na vertente técnica quer na vertente comercial”, esclarece Ricardo Sousa. A formação inicial dura duas semanas, após as quais é possível, para quem pretender, dispor de um técnico experiente a acompanhar os empregados (no mínimo, cinco por unidade) durante um mês.

A Microsoft, parceira da PC.CLINIC, tem aqui um papel importante. “Dá formação aos técnicos e, além disso, possibilita-nos ter informação privilegiada em termos de falhas de segurança”, conta Ricardo Sousa. “Estamos ainda a fechar outras parcerias ao nível nacional de que os futuros franchisados acabarão também por beneficiar”, acrescenta Pedro Sousa. A montagem da loja e a escolha do local é feita pela casa-mãe e é tudo entregue chave-na-mão. Os apoios deste tipo estão abrangidos pelo investimento inicial, assim como a promoção, a publicidade e os direitos de entrada.

Um ponto de informação

Um serviço rápido e personalizado, o cuidado com os conteúdos e a noção de que o PC é, cada vez mais, uma extensão do nosso corpo são as mais-valias que os sócios garantem ao mercado. “Temos a noção que é urgente resolver os problemas, pois as pessoas não conseguem viver sem os computadores. Depois acreditamos que somos bons na reparação. Os nossos técnicos têm muita formação. Temos um centro de pesquisa onde fazemos desenvolvimentos de novas soluções”, sublinha Ricardo Sousa.

Outro dos aspectos importantes é o da confidencialidade dos dados. “É assegurada contratualmente, mas o facto de os nossos técnicos trabalharem em equipa, nunca estarem sozinho frente a uma máquina e em zonas públicas, dá-nos alguma segurança”, frisa ainda. O cliente, quando não quer realmente correr riscos, pode ficar presente durante o arranjo. “Para além da reparação fazemos uma série de testes à máquina para verificar qual o seu estado global”, afirma Ricardo Sousa. Em média, o custo de uma reparação ronda

€38. HÉLIA BERNARDO



Chegou o franchising Em Forma Sport

- ◆ Um negócio já testado, num mercado em crescimento que lhe garante margens muito atractivas e a sua independência financeira.
- ◆ Uma loja onde os seus clientes encontram os melhores produtos para nutrição desportiva, dieta e controlo de peso, suplementos alimentares, plantas, vitaminas e minerais.

Informações sobre franchising Ligue 214 449 600

Formasana
Produtos Dietéticos, Lda.
E-mail: franchising.formasana@cph.pt

Em Forma Sport
negócios em grande Forma