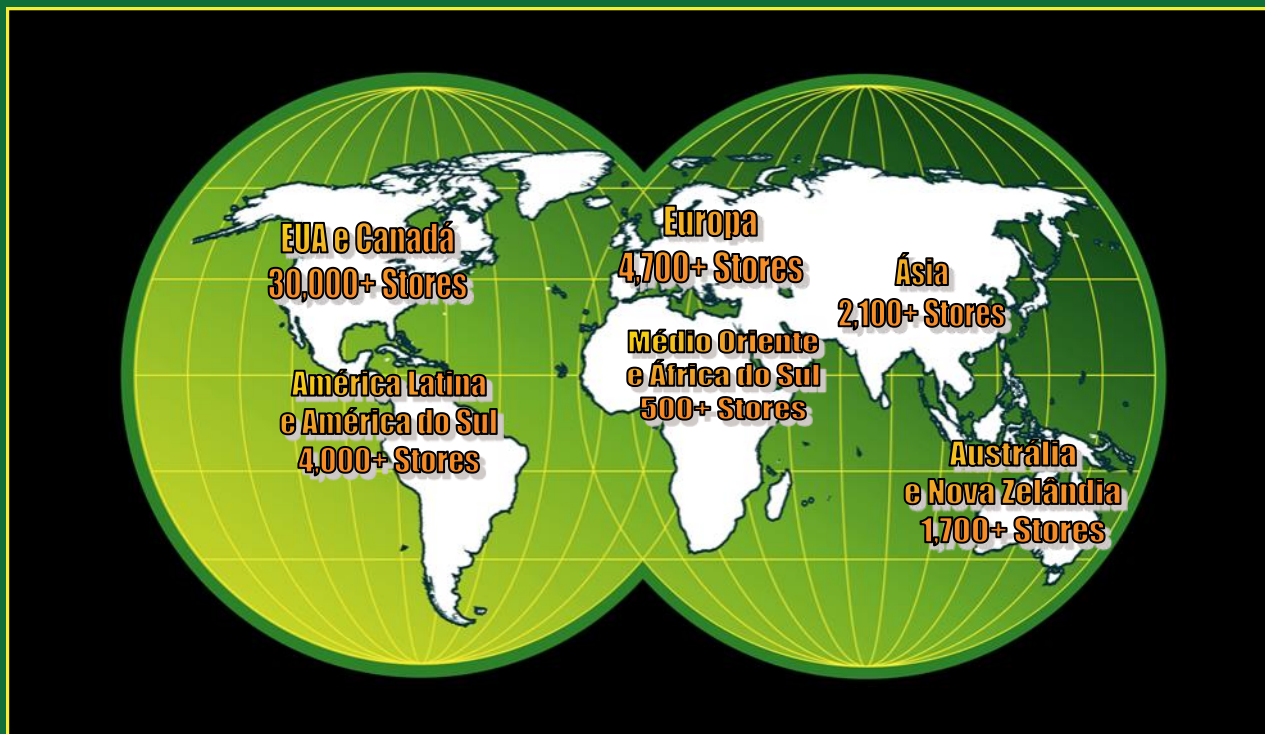




**FAÇA PARTE
DE UMA EQUIPA
VENCEDORA COM O
FRANCHISE Nº 1***



Mais de 44.400 restaurantes SUBWAY® em todo o mundo.



A SUBWAY® é uma marca registrada de Doctor's Associates Inc. ©2015

O franchise pode ser oferecido por prospectos, através das companhias afiliadas. Números sujeitos a mudanças. Por favor consulte o site www.subway.com para a contagem atualizada de restaurantes e países.

*A SUBWAY® é a marca de Restaurantes de Serviço Rápido número 1 no mundo, com o maior número de lojas.

Fred DeLuca e Dr. Peter Buck abriram o primeiro restaurante SUBWAY® na cidade de Bridgeport, Connecticut, EUA, no verão de 1965. Mais tarde, constituiu-se a empresa com o nome **Doctor's Associates Inc.**

O *franchise* SUBWAY® tem mais restaurantes a nível mundial do que qualquer outro *franchise*, e a cada ano o nosso crescimento cria milhares de novas oportunidades de trabalho em todo o mundo.

O sistema de *franchise* SUBWAY® está focado em elaborar deliciosas sandes. Tão deliciosas que muitos clientes dos restaurantes SUBWAY® converteram-se em franchisados simplesmente porque acreditavam no produto.

Crescimento excepcional

Com a excelente estrutura do sistema de *franchising* SUBWAY® e o seu historial operacional, não é de surpreender que o seu crescimento global continue a acelerar.

SUBWAY® é a marca de Restaurantes de Serviço Rápido número 1 no mundo, com o maior número de lojas.

Na maioria dos anos, cerca de 70% dos novos *franchises* SUBWAY® são comprados por franchisados atuais.



Excelentes produtos

Os “Artistas do Sandwich” SUBWAY® começam a preparar os SUBs para os clientes com uma variada seleção de pães de gourmet recém-cozidos. Com muitos ingredientes frescos, os SUBs personalizam-se com uma grande variedade de carnes, queijos e vegetais e condimentam-se com exclusivos molhos cuidadosamente elaborados.

Além do mais, os clientes têm a opção de tostar as suas sandes.

Produtos que estará orgulhoso de oferecer

O *franchising* SUBWAY® oferece aos seus clientes várias opções excelentes para tomar uma refeição fresca e rápida.

Pense na sua base de clientes e em todos os potenciais clientes que mantêm o seu negócio. A qualidade dos produtos SUBWAY® não atrairia a esses clientes?

Decoração

A decoração SUBWAY® integra o estilo de materiais naturais de construção (tijolo, argila, pedra) nas lojas e transmite aos clientes a ideia de que os restaurantes SUBWAY® são lugares cálidos e acolhedores para refeições em família.





A lista AllStar é a seleção mais original e transparente do seu género e oferece ao

potencial franchisado a oportunidade de aceder à informação mais importante para ele. É igualmente a única lista que extrai uma análise financeira detalhada da nossa empresa mãe, Dun and Bradstreet.

“A SUBWAY®, agora a maior marca de Restaurantes de Serviço Rápido, continua a liderar a nossa lista AllStar, com o estatuto de primeira franquia pela quarta vez consecutiva.”

British Sandwich Association

De acordo com um relatório publicado pela British Sandwich Association, a cadeia SUBWAY® atingiu o posto número UM no Reino Unido em vendas de sanduíche - com quase o dobro de vendas do seu concorrente mais próximo.

Maio 2008

The Top 100 Global Franchises

As Franquias Globais foram selecionadas entre milhares de franquias que investiram em estratégias de Expansão internacional e foram classificadas segundo critérios objetivos e mensuráveis. A SUBWAY® alcançou o 1º LUGAR. FRANCHISE DIRECT.COM



O franchisado é responsável por:

- ✓ Direito de entrada
- ✓ Encontrar um local
- ✓ Remodelar, fazer as melhorias, reparações e manutenção do local, de acordo com o contrato de aluguer
- ✓ Contratar empregados e gerir o restaurante
- ✓ Pagar ao franchise 8% de *royalties*, assim como uma percentagem para o fundo de publicidade

A companhia fornece:

- ✓ Acesso a fórmulas e sistemas operacionais
- ✓ Design das lojas e guia para comprar equipamento
- ✓ Programa de formação
- ✓ Manual de Operações
- ✓ Um representante local durante a abertura
- ✓ Avaliações periódicas e suporte constante
- ✓ Publicações informativas

Antes de abrir:

✓ Formação

Você e o seu gerente ou encarregado frequentarão ao nosso programa intensivo de duas semanas.

✓ Design do restaurante

Proporcionar-lhe-emos projetos específicos para o seu restaurante.

✓ Seleção do local

Você receberá orientação para a escolha do local para seu negócio.

✓ Pedidos de equipamento

Faremos a assessoria no pedido do seu equipamento, para uma entrega de acordo com as necessidades da sua loja.

Depois de abrir:

✓ Manual de operações

O vasto manual de operações SUBWAY® cobre uma ampla variedade de temas para administrar o seu negócio.

✓ Apoio Local

Um representante local ajudá-lo-á a começar e irá acompanhá-lo fazendo avaliações contínuas das operações.

✓ Serviços ao francheado

Um Coordenador será o seu principal contato, mediante uma simples chamada telefónica ou enviando um e-mail.

✓ R&D

Um Chef executivo SUBWAY®, nutricionistas, padeiros especialistas e uma equipa de desenvolvimento de produto esforçam-se continuamente para que a nossa excelente comida seja ainda melhor.

✓ Formação contínua

Também terá à sua disposição boletins periódicos, e-mails, DVDs e outras ferramentas de aprendizagem.

Rendimento do restaurante

Geralmente, os fatores que mais influenciam no lucro são a localização do restaurante e a forma como este se gere. Dado que desconhecemos a localização do seu restaurante e o modo como o irá gerir, a Doctor's Associates Inc. não pode prever os seus resultados.

Para evitar possíveis mal entendidos, conforme a política da empresa, nenhum empregado ou agente pode facilitar-lhe previsões de vendas potenciais, lucros ou rentabilidade.

Para obter mais informações sobre uma experiência típica de *franchise* por parte dos nossos francheados, pode preencher uma Aplicação para Informação Adicional. Seguidamente, receberá uma "Circular de Oferta" com os documentos contratuais e contactos de nossos francheados. Estes francheados poderão responder às suas perguntas detalhadamente.

Ajuda

A sede (Franchise World Headquarters) está orgulhosa dos excelentes sistemas de ajuda à disposição dos francheados SUBWAY®. Proporcionamos-lhe ajuda contínua antes e após a abertura da sua loja. Assim que se una à equipa SUBWAY®, terá a nossa assistência para ajudá-lo a começar. Uma vez aberta a Loja, terá sistemas disponíveis para ajudar-lhe a gerir o seu restaurante com eficiência.

PERGUNTAS?

Pergunte ao escritório regional SUBWAY® correspondente:

Europa

Madrid

Para Portugal & Espanha

+34 916217034

Amsterdão

+31 20 53 17 300

Cambridge

+44 1223 550 820

Colónia

+49 221 788 7460

Paris

+33 14 198 6003

Austrália

Brisbane

+61 732 16 0665

Ásia

Singapura

+65 6227 2557

Seul

+82 279 75 036

América Latina

Miami

+1 305 883 3966

Médio Oriente e África do Sul

Beirut

+961 1 999 663

www.subway.com

Estados Unidos e Canadá

1 800 888 4848

Todos os restantes países

1 203 877 4281





Eat Fresh Live Green

A cadeia SUBWAY® esforça-se constantemente para fazer restaurantes SUBWAY® e procedimentos operacionais mais responsáveis com o meio ambiente e com a sociedade. Isto obtém-se através da condução dos negócios de uma maneira que minimize o impacto que o negócio tem no meio ambiente, melhorando as vidas de clientes, empregados, franchisados, vendedores SUBWAY® e das comunidades globais. Acreditamos que o uso de práticas empresariais ambientalmente corretas ajudam a aumentar a rentabilidade dos nossos franchisados, melhorar a experiência dos nossos clientes, bem como ajudar a proteger o planeta.

Temos um compromisso com:

- ✓ Continuar a melhorar o nosso menu com excelentes e deliciosas opções, ao mesmo tempo que proporcionamos o acesso à informação sobre nutrição e estilo de vida mais saudáveis.
- ✓ Assegurar que a nossa comida cumpre os mais elevados níveis de qualidade e segurança
- ✓ Encontrar soluções sustentáveis e com um custo adequado que sirvam as necessidades de negócio dos nossos franchisados.
- ✓ Focar a nossas iniciativas de sustentabilidade na eficiência energética, na preservação da água e recursos, na redução de desperdícios, nas fontes sustentáveis, e na assessoria das mudanças.
- ✓ Encorajar os nossos franchisados a contribuir para as suas comunidades, promover a diversidade e escolher opções e práticas de negócio “amigas do meio ambiente”, tais como construir Eco-Lojas.

A marca SUBWAY® está empenhada em oferecer aos nossos clientes em todo o mundo uma grande variedade de excelentes produtos. A informação nutricional encontra-se disponível online para que os clientes possam escolher de forma consciente. Estamos continuamente a trabalhar para melhorar os nossos menus e os benefícios nutricionais da nossa comida. Os nossos chás e cafés também possuem um certificado da Rainforest Alliance (Aliança das Florestas).



Os passos seguintes

Passo 1

Candidatura

Preencha a aplicação adjunta e envie-a por e-mail ou fax ao escritório de Madrid.

Seguidamente, receberá um documento com mais informações sobre a entidade de *franchise*. Para acelerar o processo, também pode preencher a candidatura online em: www.subway.com/apply

Passo 2

Investigação

Fale com os nossos franchisados para saber mais sobre o nosso negócio. Pergunte-lhes porque escolheram o *franchise* SUBWAY®. Visite os restaurantes, disfrute de uma comida deliciosa e imagine como seria formar parte de nossa fantástica equipa.

Passo 3

Unir-se à equipa

É fácil. Depois de concluir a sua investigação e ter a aprovação para converter-se em um franchisado SUBWAY®, não espere. Há um mundo de oportunidades à sua espera, uma vez que tome a decisão. Esperamos receber notícias suas em breve!

Assista a um Seminário SUBWAY®

Encorajamos-lhe a assistir pessoalmente aos seminários locais, para aprender sobre a sua localização específica, e também para que possa conhecer o seu Agente de Desenvolvimento, que poderá falar consigo sobre oportunidades de franquia. Visite o site www.subway.com para maiores informações.

Capital necessário

O *franchise* SUBWAY® tem um dos investimentos iniciais mais baixos do mercado. O seu investimento total dependerá da sua localização, do tamanho e da remodelação necessária. Há localizações tradicionais e não tradicionais. Uma loja tradicional é uma que se vê num centro comercial ou na rua. Uma loja não tradicional é uma loja localizada num aeroporto, hospital, colégio, estação de comboios, ou lugares associados a outros negócios. As localizações não tradicionais são normalmente propriedade de franchisados existentes que demonstraram ser bem-sucedidos com o sistema SUBWAY®. Se é proprietário de uma localização como uma loja de conveniência ou qualquer sítio não tradicional, pode ter a oportunidade de comprar o *franchise* para seu local. A informação sobre o capital necessário para sua área poderá ser encontrada online em www.subway.com.

Os custos estimados aplicam-se à ampla variedade de localizações a nível mundial. Lembre-se que os custos variarão de acordo com o tamanho físico da loja. Uma loja com menor custo é uma que requer poucas obras, menos lugares para sentar e um menor investimento em equipamento.

As lojas de custos médios e altos podem exigir grandes alterações internas, grande número de lugares para sentar e equipamento adicional.

Se está a comprar um *franchise* para uma oportunidade de local não tradicional, o capital necessário descrito poderá variar, podendo ser substancialmente mais baixo, dependendo do equipamento necessário ou das diferenças nas obras e na manutenção da propriedade de acordo com as cláusulas do contrato de aluguer. Note que os valores listados não incluem alterações exteriores extensivas.

INVESTIMENTO ESTIMADO PARA:

DIREITO DE ENTRADA

€7.500

GASTOS ARRENDAMENTO

€2.500 - €16.000

REMODELAÇÃO DO LOCAL

€25.000 - €69.000

COMPRA DE EQUIPAMENTO

€30.000 - €70.000

SISTEMA INFORMÁTICO

€4.000

TRANSPORTE DE EQUIPAMENTO

€2.900 - €4.500

SINALIZAÇÃO EXTERIOR

€2.000 - €6.000

INVENTARIO INICIAL

€3.500 - €5,500

SEGURO

€750 - €1,500

OUTROS SUMINISTROS

€1,000 - €2.500

GASTOS DE FORMAÇÃO

(viagem e estadia)
€2.600 - €4.000

GASTOS CONTABILÍSTICOS E LEGAIS

€1,500 - €2.500

PUBLICIDADE DE ABERTURA

€1,500 - €4.000

DESPESAS DIVERSAS

(licenças, pequenos equipamentos, etc)
€2.000 - €6.500

FUNDOS ADICIONAIS

(3 meses)
€4.000 - €16.500

INVESTIMENTO TOTAL ESTIMADO

€90.000 - €220.000

ESTES VALORES SÃO ESTIMADOS COM BASE NA INSTALAÇÃO COMPLETA DE UM RESTAURANTE SUBWAY® E OPERAÇÃO DOS PRIMEIROS 3 MESES. PODE-SE EXCEDER ESSES CUSTOS EM QUALQUER DAS ÁREAS MENCIONADAS. OS CUSTOS FINAIS DEPENDERÃO DE: FATORES INCLuíDOS, MAS NÃO LIMITADOS AO LOCAL, QUANTIDADE DE OBRAS, TIPO E TAMANHO DO LOCAL, NORMAS LOCAIS, ETC. PARA SABER MAIS DETALHES, COMPLETE O PEDIDO DE INFORMAÇÕES ADICIONAIS PARA RECEBER DOCUMENTOS DO FRANCHISE.



Oportunidades para Agentes de Desenvolvimento no Mundo

Um Agente de Desenvolvimento trabalha para construir vendas de *franchises* promovendo o reconhecimento internacional da marca SUBWAY®. Existem várias áreas em todo o mundo que precisam de Agentes de Desenvolvimento. Se estiver disposto a viver permanentemente no país ou a ter um sócio que o faça, e se tiver experiência no *franchise*, poderá ser o Agente de Desenvolvimento de que o sistema SUBWAY® necessita.

Visão da Empresa

Ser a cadeia de restaurantes de comida rápida nº 1 do mundo.

Missão da Empresa

Impressionar cada cliente para que ele queira contar a sua experiência a todos os seus amigos; com deliciosas sandes feitas de acordo com o pedido do cliente e uma experiência excepcional.

Agente de Desenvolvimento (DA)

Um Agente de Desenvolvimento é um trabalhador independente que tem uma visão global do negócio. O DA desenvolve um território e ajuda o franchisado a operar restaurantes SUBWAY®.

Valores da Companhia

Família: Construimos as nossas relações comerciais ajudando-nos uns aos outros, aos nossos clientes e à nossa comunidade, tal como fazemos na nossa própria família.

Trabalho em equipa: Propomo-nos a alcançar o sucesso através do trabalho em equipa e não através dos objetivos individuais. Propomo-nos também a ser responsáveis pelas nossas obrigações.

Oportunidade: Criamos um empreendedor, uma comunidade SUBWAY® em constante crescimento, aumentando as oportunidades para todos.

Qualidades de um Agente de Desenvolvimento SUBWAY®

- Excelente capacidade de liderança
- Visão para o futuro da marca SUBWAY® e desenvolvimento de lojas
- Paixão pela marca SUBWAY®
- Conhecimento do mercado local
- Excelentes dotes de comunicação
- Excelente capacidade de organização

Para saber quais os países que procuram Agentes de Desenvolvimento e para expressar o seu interesse em tornar-se num Agente de Desenvolvimento, contate Crystal Babcock.

E-mail: babcock_c@subway.com

Ou telefone: 1 203 877 4281 x 1700



TESTEMUNHOS

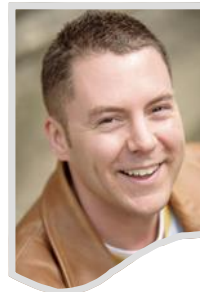


Fazendo parte da família SUBWAY® desde 1996, foi-me dada a oportunidade de conhecer o franchising de diversas perspectivas e em diferentes fases do seu crescimento internacional. Desde trabalhar num restaurante como um Sandwich Artist®, a gerir três restaurantes próprios como franchisado, ou de ser um Agente de Desenvolvimento na Venezuela, (quando o crescimento internacional contava apenas com algumas dezenas de restaurantes pelo mundo) para agora ser um Agente de Desenvolvimento em Espanha, agora que a cadeia é a maior rede de restaurantes QSR no mundo em número de lojas. Durante todos esses anos, sempre me surpreendi como a operação simples e de baixo investimento da marca SUBWAY®, sem perder o seu apoio detalhado e próximo aos franchisados, consegui crescer solidamente em mercados tão diferentes. Agora, com 17 restaurantes em funcionamento na Catalunha e uma grande equipa de franchisados entusiásticos, o nosso objetivo é fazer da SUBWAY® a marca líder no mercado.

Carlos Avila, Agente de Desenvolvimento, Espanha

Eu cresci com a SUBWAY® quando vivia em Manotick, Ontário, e depois de trabalhar num restaurante como Artista da Sanduíche e logo como encarregado do restaurante, dei-me conta que o conceito e a marca em si tinham um grande potencial. Depois de perceber que o Reino Unido e a Irlanda eram mercados não explorados em 1997, decidi mudar-me para Inglaterra e tornar-me Franchisado e Agente de Desenvolvimento. A qualidade do produto e o nível de atenção ao cliente que a SUBWAY® oferecia era exatamente o que o mercado necessitava e a SUBWAY® rapidamente se transformou num dos melhores restaurantes de comida rápida de High Street. Com ajuda da minha irmã, Andrea Fleck, sou responsável pelo desenvolvimento da cadeia SUBWAY® nos cinco condados, e estamos orgulhosos de ser donos de cinco restaurantes. A SUBWAY® proporciona o produto, a estrutura e o suporte necessário para que os franchisados alcancem os seus objetivos.

James Fleck, Agente de Desenvolvimento, Reino Unido



Sou um Chef de cozinha profissional e trabalhei 20 anos em restaurantes e hotéis na Europa. Acreditávamos tanto na marca SUBWAY® que vendemos todas as nossas propriedades na Islândia para abrir o nosso primeiro restaurante SUBWAY® em Julho de 1999 em Benidorm, Espanha. Abrimos o nosso segundo restaurante em 2001 e em 2004 converti-me no segundo DA de Espanha. O terceiro restaurante veio em 2006 e agora estamos a abrir a nossa quarta loja, todas em Benidorm. Como Agente de Desenvolvimento, tenho 9 restaurantes abertos no meu território e as coisas parecem prometedoras para os restaurantes SUBWAY® e para os seus franchisados.

Helgi B Helgason, Agente de Desenvolvimento, Espanha

Eu vivi a minha adolescência em Michigan e desfrutava das refeições da SUBWAY®. Quando a minha família decidiu voltar para a Polónia, eu sentia a falta do meu restaurante favorito. Depois de vários projetos de negócios e de praticar a língua, decidi implantar a SUBWAY® na Polónia. Em 1999, fiz o curso de franchisado. Abri o meu primeiro restaurante em 2000. Foi um sucesso e abri mais dois restaurantes. Tenho a intenção de abrir outros porque vejo que a popularidade da marca está a crescer. É um trabalho muito interessante porque se pode oferecer uma nova qualidade de comida e criar novos hábitos alimentares. A SUBWAY® expandir-se-á muito pela Europa nos próximos anos porque as nossas sandes são fantásticas e toda a gente gosta que as preparemos diante dos seus olhos.

Michael Moritz, Franchisado, Warsaw, Poland



Abri minha primeira loja SUBWAY® há 6 anos atrás, depois de ter trabalhado para outra marca de comida rápida nos 15 anos anteriores. Mesmo que naquele momento a marca SUBWAY® estivesse ainda na sua infância no Reino Unido, a marca me atraiu por causa do seu sucesso demonstrado no mercado norte-americano. Eu estava entusiasmado pela oportunidade de desenvolver o meu negócio unido à marca no Reino Unido. O franchise SUBWAY® dá oportunidade às pessoas normais de tornarem-se proprietários de negócios sem a necessidade de um grande investimento ou experiência anterior no ramo da alimentação. Continuei a desenvolver o meu negócio junto com a marca SUBWAY® e estou desejoso de abrir mais lojas no futuro.

Chris Scott, Franchisado, Reino Unido



www.subway.com

©2015 Doctor's Associates Inc.

SUBWAY® is a registered trademark of Doctor's Associates Inc.

Franchise World Headquarters, LLC

325 Bic Drive, Milford CT 06461