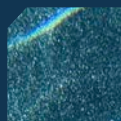


:Fiber®

Plano de
NEGÓCIOS

Index

01. Apresentação da Fiber Pools & Spas 3
02. O mercado de piscinas e as oportunidades de negócio 4
03. Tecnologia Granitada® e diferenciais competitivos 5
04. Portfólio de produtos Fiber 8
05. Modelo de negócio da franquia 9
06. Mercados de atuação e canais de vendas 10
07. Perfil e responsabilidades do franqueado 11
08. Estrutura e padrão da loja Fiber 13
09. Central de Compras, fornecimento e logística 15
10. Marketing e geração de clientes 16
11. SuperApp Fiber e ferramentas comerciais 17
12. Treinamento, suporte e benefícios ao franqueado 18
13. Investimento inicial e custos da franquia 19
14. Potencial de faturamento e rentabilidade 21
15. Processo para se tornar um franqueado Fiber 22
16. Faça parte da rede Fiber 25



Apresentação

Fiber Pools & Spas

Uma trajetória de inovação, crescimento e evolução.

Fundada em 2002, a Fiber Pools & Spas construiu uma trajetória de crescimento e inovação no mercado de piscinas. Em 2009, inaugurou sua sede própria e, em 2012, iniciou a expansão de sua rede de franquias pelo Brasil.

Em 2019, deu início às exportações e, em 2023, estabeleceu uma parceria estratégica com uma das maiores empresas do setor de piscinas dos Estados Unidos. Desde então, ampliou sua presença internacional para mercados da América Latina, Oriente Médio e África, além de desenvolver novas oportunidades na Ásia.

Com quatro fábricas, centros de distribuição no exterior, laboratório próprio e centro de treinamento, a Fiber reúne uma sólida estrutura industrial responsável pelo desenvolvimento da exclusiva Piscina Granitada®, que é protegida por patentes e registro da marca Granitada®, respaldada pela certificação internacional ICC-ES.

Hoje, com mais de duas décadas de experiência, a Fiber combina capacidade produtiva, tecnologia própria e uma rede de franquias estruturada para sustentar seu crescimento no Brasil e no mercado internacional.

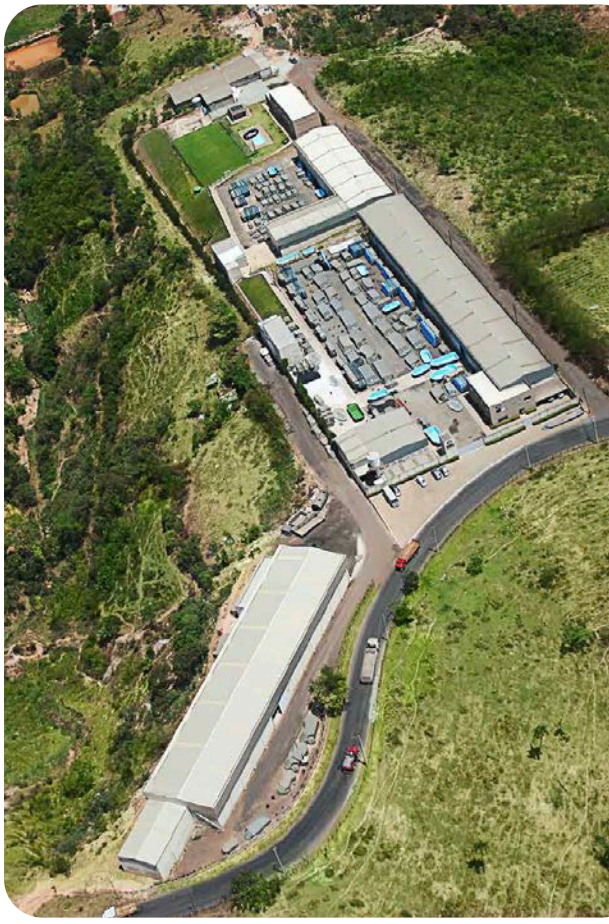
ICC INTERNATIONAL CODE COUNCIL®

ABF EXCELÊNCIA EM FRANCHISING 2017

MELHORES FRANQUIAS DO BRASIL 2017 Empresas & Negócios



Unidade fabril Pernanbuco



Unidade fabril Minas Gerais

O mercado de piscinas
e as oportunidades de negócio.

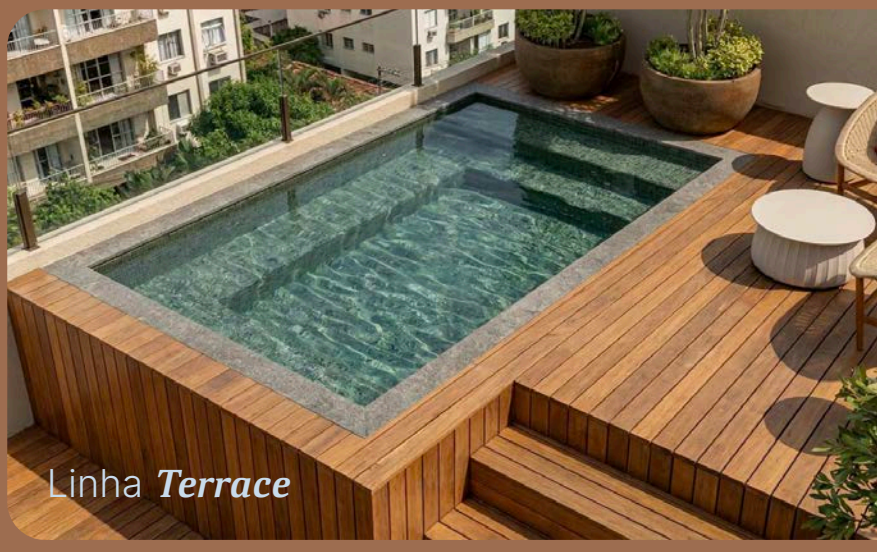
Mercado consolidado. Novas possibilidades de crescimento.

O Brasil é o segundo maior mercado de piscinas do mundo, atrás apenas dos Estados Unidos, impulsionado pela valorização dos espaços de lazer e pela busca por qualidade de vida.

Tradicionalmente dividido entre piscinas pré-fabricadas convencionais e piscinas de concreto, esse mercado ganha uma nova alternativa com a Piscina Granitada®, que combina praticidade de instalação, acabamento sofisticado e investimento competitivo.

Diferentes públicos. Uma mesma tecnologia.

A Granitada® permite ao franqueado atender desde consumidores que procuram uma piscina diferenciada e acessível até clientes de alto padrão que antes consideravam exclusivamente projetos em concreto.


Linha ***Terrace***

Essa versatilidade de produto amplia as oportunidades comerciais da loja, alcançando diferentes perfis de consumidores sem depender apenas da concorrência por preço.

Novos canais de negócios.

Além do mercado residencial, a Fiber desenvolve empreendimentos junto a arquitetos e construtoras, oferecendo soluções que valorizam o design dos projetos e proporcionam maior previsibilidade de custos e prazos de execução.

Com a Granitada®, o franqueado Fiber amplia seu público potencial e conquista novas oportunidades em diferentes segmentos do mercado de piscinas.

Tecnologia Granitada®
e diferenciais competitivos.



Uma categoria própria. Uma identidade incomparável.

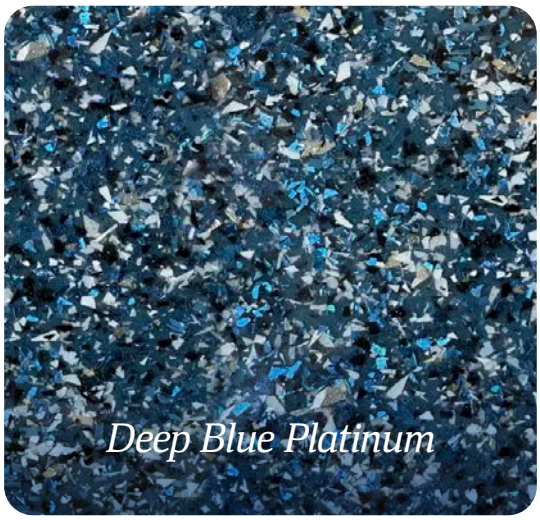
A Fiber desenvolveu a Piscina Granitada®, uma categoria própria que vai além das piscinas convencionais e das soluções tradicionais em concreto.

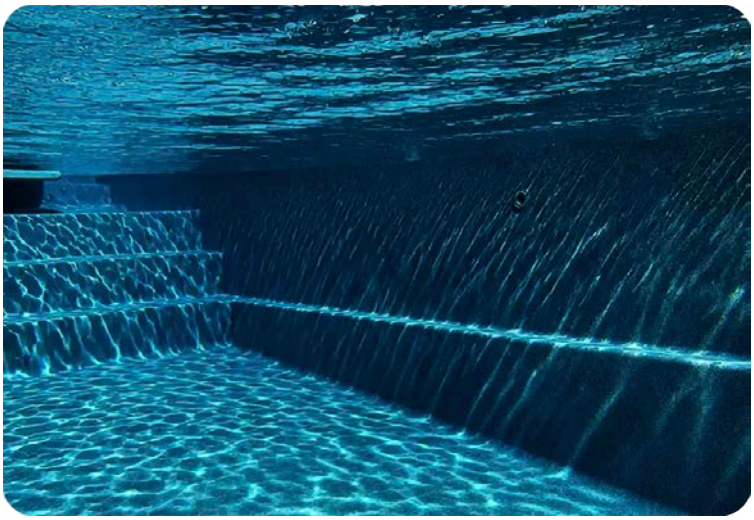
Sua exclusiva tecnologia de acabamento mineral cria uma identidade visual marcante, com textura, profundidade e efeitos que tornam cada piscina um elemento de destaque no projeto arquitetônico.

Protegida por seis patentes e marca registrada, a Granitada® oferece ao franqueado um produto com forte diferenciação, permitindo que a negociação seja conduzida pelo desejo e pelo valor percebido, e não apenas pela comparação de preços.

Uma piscina que se transforma com a luz e a água.

O grande diferencial da Granitada® é a experiência visual que proporciona quando instalada e cheia de água.





A combinação das partículas minerais com a luz natural e o movimento da água cria reflexos e variações de tonalidade ao longo do dia, revelando diferentes nuances conforme a incidência do sol.

Esse efeito transforma a piscina em um elemento de valorização do ambiente, despertando o interesse de consumidores que buscam algo exclusivo para suas residências.

É um produto que conquista pelo olhar e se diferencia pela experiência.

Tecnologia patenteada. Desempenho comprovado.

A inovação da Granitada® também é respaldada por certificação internacional ICC-ES, com avaliação de requisitos técnicos e inspeções periódicas da fabricação. Sua tecnologia foi submetida a ensaios de envelhecimento acelerado em laboratório americano, simulando dez anos de exposição, sem apresentar alterações de cor ou formação de bolhas nas condições testadas.



Além da estética, a Granitada® oferece acabamento contínuo, sem rejuntes, superfícies antiderrapantes em áreas de acesso e permanência e modelos com diferentes profundidades.

Preparada para condições extremas.

Por todo o mundo as Piscinas Fiber estão presentes em diferentes condições climáticas e geológicas.

Projetadas para suportar frio intenso, calor extremo e desafios de instalação em diferentes tipos de solo, mantêm estabilidade estrutural e desempenho confiável em cenários reais de uso.

Missouri
Frio Extremo
Piscina instalada no norte dos Estados Unidos, em região sujeita a congelamento severo e grandes variações sazonais de temperatura.





Dubai
Calor Extremo
Instalada em ambiente desértico, com intensa exposição solar e temperaturas elevadas durante grande parte do ano.

Cidade do México
Terreno Instável
Instalada em região conhecida por movimentações e acomodações do solo, exigindo desempenho estrutural consistente ao longo do tempo.



4 Portfólio
de produtos Fiber

Mais do que piscinas. Projetos e experiências de lazer.

O portfólio Fiber reúne piscinas Granitadas®, spas e soluções complementares que permitem ao franqueado oferecer projetos diferenciados, valorizando os ambientes e ampliando as vendas.

Soluções que valorizam cada projeto.

Com diferentes modelos, profundidades e possibilidades de integração com Spa Connect e Tanning Ledge, a Fiber permite criar composições personalizadas para diferentes espaços e perfis de consumidores.

Benefícios que fazem a diferença.

Mais do que estética, os projetos Fiber proporcionam experiências de lazer, relaxamento e bem-estar:

- **Mergulho:** piscinas com diferentes profundidades, ampliando as possibilidades de utilização.
- **Bronzeamento:** áreas de prainha e Tanning Ledge, com opções de espreguiçadeiras homologadas e efeito relaxante da queda d'água.
- **Relaxamento:** spas com hidromassagem, integrados à piscina ou independentes.

Um portfólio que permite ao franqueado vender soluções completas, agregar valor a cada projeto e competir pela diferenciação, não apenas pelo preço.



Duas profundidades



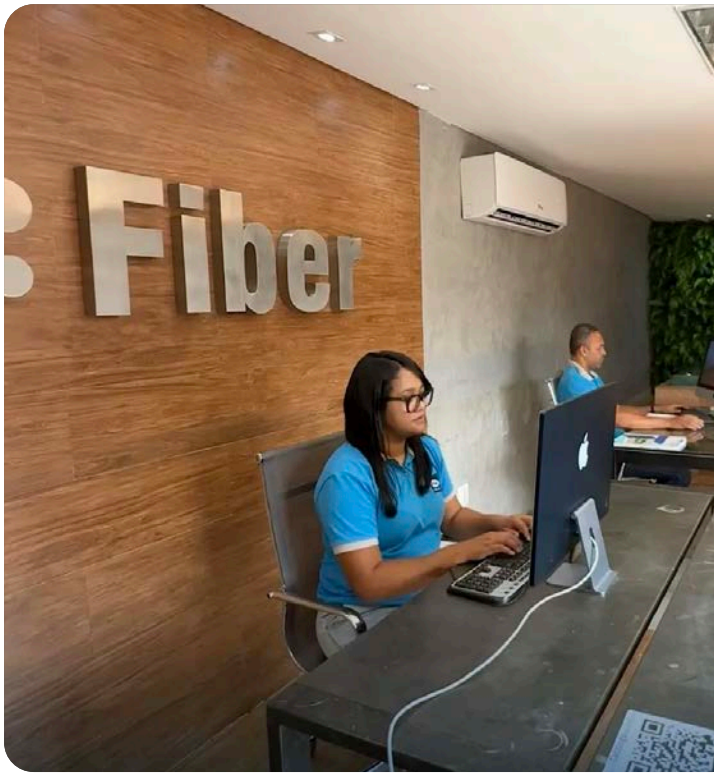
Tanning Ledge



Spa Connect

Modelo de negócio
da franquia

Uma operação enxuta, com estrutura e suporte.



A franquia Fiber foi desenvolvida para oferecer ao empresário um modelo de negócio especializado, com operação eficiente e acesso à estrutura industrial, comercial e tecnológica da rede.

A loja não exige grandes estoques de piscinas. Os produtos são fornecidos pela indústria conforme a demanda, permitindo ao franqueado direcionar seus investimentos para a estrutura comercial, o atendimento e a conquista de novos clientes.

Da venda da piscina à solução completa.

O franqueado oferece ao consumidor uma solução que reúne piscina, equipamentos, transporte e instalação, proporcionando praticidade e centralizando o atendimento durante todo o projeto.

A execução dos serviços é realizada por profissionais especializados, normalmente terceirizados, sob coordenação do franqueado. Dessa forma, a loja pode desenvolver suas atividades sem precisar manter uma equipe própria permanente de instalação.

Mais tempo para vender. Mais oportunidades para crescer.

Com acesso à Central de Compras, fornecedores homologados, ferramentas digitais e suporte da Fiber, o empresário conta com recursos que facilitam a organização comercial e o acompanhamento das operações.

Esse modelo permite concentrar esforços no relacionamento com os clientes, no desenvolvimento de parcerias e na geração de novas oportunidades, mantendo uma estrutura compatível com o porte do negócio.

Um modelo que combina operação enxuta, fornecimento industrial e suporte especializado para que o franqueado concentre sua energia no crescimento da própria empresa.

Mercados de atuação
e canais de vendas

Novos canais. Mais oportunidades de negócio.

A Fiber desenvolveu uma estratégia comercial que amplia as oportunidades de atuação do franqueado, alcançando três importantes públicos: consumidores finais, arquitetos e construtoras.

Com produtos diferenciados e um posicionamento que atende tanto ao mercado residencial quanto a projetos arquitetônicos e empreendimentos imobiliários, a rede cria novas possibilidades de vendas além do mercado tradicional de piscinas pré-fabricadas.

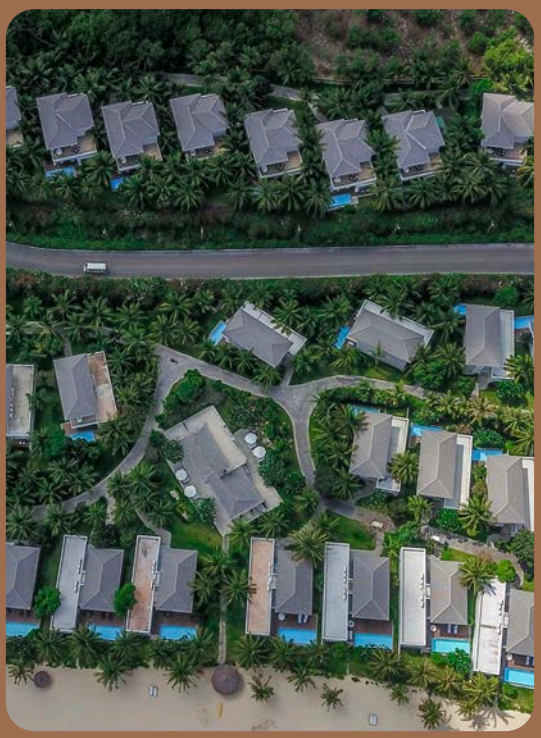
Presença no mercado e desenvolvimento de parcerias

A participação em feiras e eventos regionais de arquitetura e construção é fundamental para apresentar os produtos, fortalecer relacionamentos e gerar novas oportunidades comerciais.

Esse trabalho deve ser desenvolvido ativamente pelo franqueado em sua região, com orientação e apoio da franqueadora, aproximando a Fiber de arquitetos, construtoras e profissionais que influenciam a escolha das piscinas nos projetos.



Consumidor final



Construtoras



Arquitetos

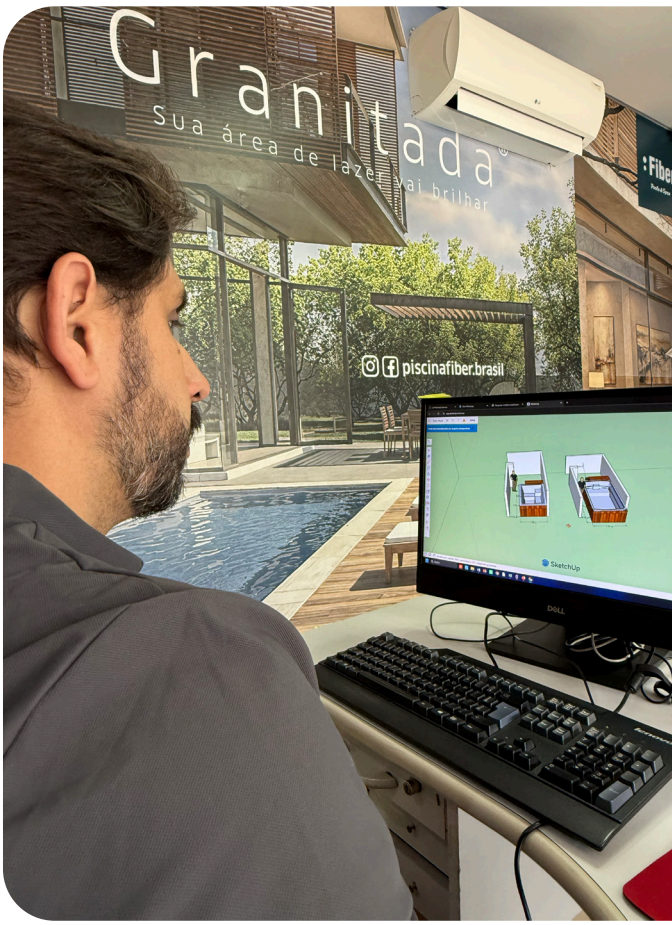
Perfil e responsabilidades

do franqueado

Um empresário presente, com visão comercial e de gestão.

A Fiber busca empreendedores com perfil comercial, capacidade de gestão e disposição para participar ativamente do negócio.

O envolvimento do proprietário é fundamental no relacionamento com os clientes, nas vendas e, principalmente, no acompanhamento das obras e no pós-venda, garantindo uma experiência positiva em todas as etapas do projeto.



Afinidade com projetos, construção e comunicação digital.

O modelo de franquia Fiber oferece oportunidades para empresários que já atuam no mercado de piscinas e desejam converter suas lojas, assim como para profissionais ligados à construção civil, arquitetura, decoração e acabamentos.

Valorizamos empreendedores que compreendam a importância do design, da apresentação dos produtos e da qualidade do atendimento. A capacidade de interpretar projetos, utilizar ferramentas de visualização 3D e apresentar soluções personalizadas representa um diferencial importante.

Também é essencial ter desenvoltura para produzir conteúdos digitais, especialmente vídeos para as redes sociais, mostrando o dia a dia da loja, as instalações, os projetos realizados e os depoimentos de clientes satisfeitos. A participação do próprio franqueado nessas apresentações fortalece a confiança, aproxima a marca do público e contribui para a geração de novos negócios.

Gestão da operação e compromisso com a entrega.

O franqueado é responsável por organizar a logística de recebimento e entrega das piscinas, coordenar os profissionais envolvidos nas instalações e acompanhar a execução das obras até sua conclusão.



Também deve assegurar o atendimento pós-venda, desenvolver relacionamentos com clientes e parceiros e preservar os padrões de apresentação, organização e identidade visual da loja.

A Fiber oferece treinamento, ferramentas e suporte para o desenvolvimento dessas competências, permitindo que empresários de diferentes segmentos se preparem para atuar no setor.

Buscamos parceiros que saibam valorizar projetos, comunicar seus diferenciais, coordenar sua execução e construir relacionamentos duradouros com os clientes.

Liderança e acompanhamento das instalações.

Buscamos empreendedores com capacidade de organizar, orientar e acompanhar equipes de instalação, mantendo um relacionamento próximo e de confiança com os profissionais envolvidos nas obras.

O franqueado deve saber formar e motivar uma equipe comprometida, acompanhar cada etapa da execução e atuar na solução dos imprevistos, minimizando erros, desperdícios e retrabalhos.

Mais do que supervisionar uma instalação, é fundamental compreender que a entrega da piscina é um dos momentos mais importantes da experiência do cliente. Uma obra bem acompanhada, com atenção aos detalhes e compromisso com o resultado, gera satisfação, fortalece a reputação da loja e transforma clientes em importantes fontes de indicação.

Estrutura e padrão

da loja Fiber



Um novo conceito de showroom.

O modelo de loja Fiber prioriza ambientes modernos e sofisticados, substituindo a exposição tradicional de cascos por piscinas instaladas e em funcionamento.

Cada unidade deve contar com pelo menos uma Piscina Granitada® instalada, com água, permitindo ao cliente apreciar o acabamento mineral, os efeitos visuais na água e as mudanças de tonalidade proporcionadas pela iluminação natural ao longo do dia.

Sempre que o espaço permitir, recomenda-se a integração com um Spa Connect e a exposição de um spa independente, como o Spa Square, ampliando a experiência e as oportunidades comerciais.

Estrutura planejada para valorizar o produto

A preferência é por imóveis com estacionamento frontal e espaço para instalar a piscina dentro da própria loja, proporcionando um ambiente mais protegido, organizado e de fácil manutenção.

Quando necessário, a piscina também poderá ser instalada na área externa, respeitando o projeto e os padrões de apresentação da Fiber.

O showroom deve priorizar a exposição das piscinas instaladas, evitando cascos aparentes na área comercial. O recebimento e a eventual armazenagem dos produtos podem ocorrer em uma área reservada nos fundos da própria loja ou em outro espaço de apoio, conforme as características do imóvel e as necessidades logísticas da operação.

Ambientes que valorizam a experiência.

O padrão Fiber vai além da exposição da piscina. Espreguiçadeiras, móveis homologados, gazebos e elementos de paisagismo ajudam a compor ambientes de lazer que inspiram o consumidor e demonstram as possibilidades de cada projeto.

Identidade visual e comunicação padronizada.

As lojas seguem uma comunicação visual alinhada ao posicionamento da marca, incluindo fachadas, sinalização, materiais promocionais e outdoors com campanhas institucionais, como “A piscina evoluiu”. Essa padronização fortalece o reconhecimento da Fiber e transmite profissionalismo em toda a rede.



Uma apresentação que desperta o desejo de compra.

Cada detalhe do showroom é pensado para que o cliente visualize a piscina integrada ao seu próprio espaço de lazer. Mais do que apresentar produtos, a loja proporciona uma experiência que valoriza o projeto, favorece a venda de soluções complementares e diferencia a Fiber no mercado.

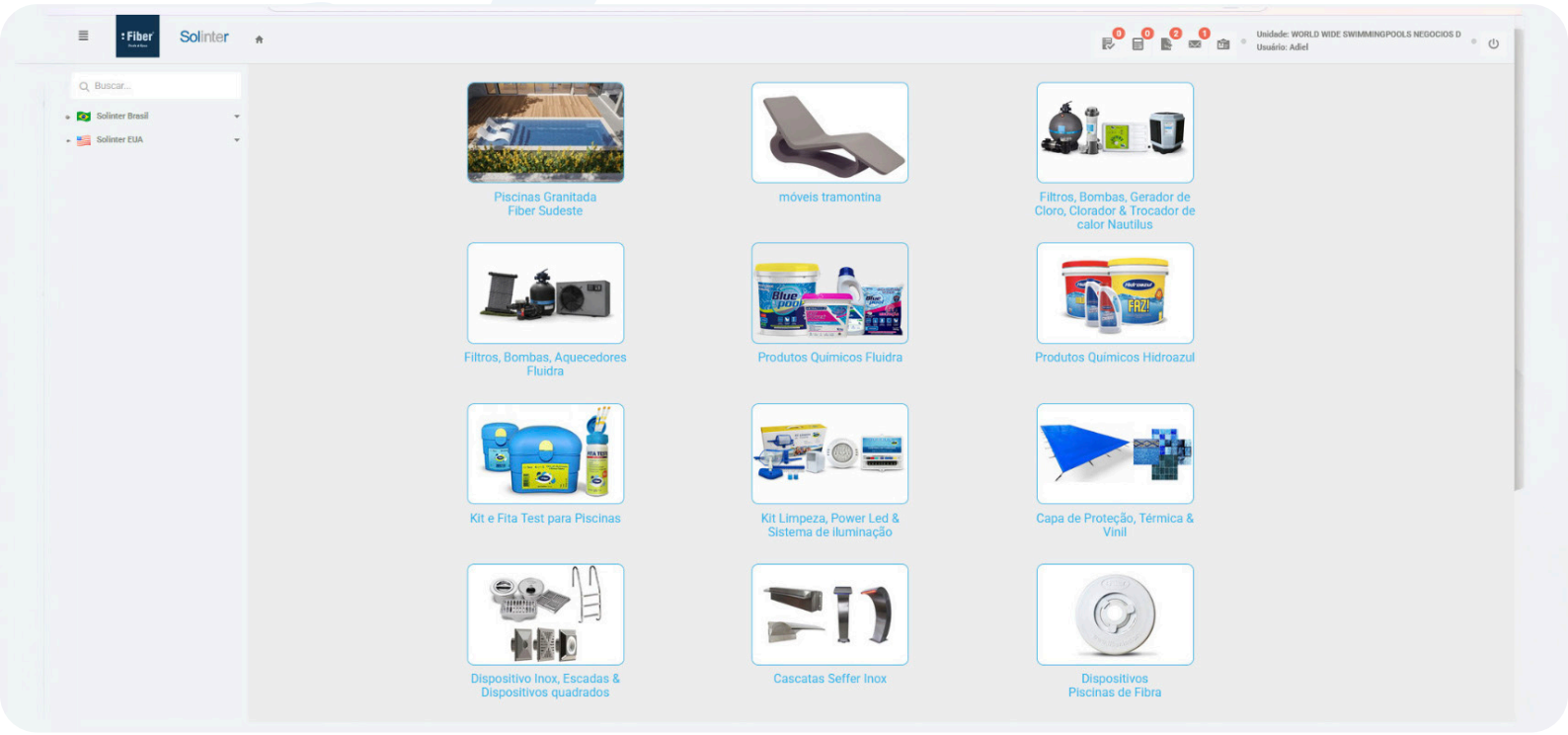
O objetivo é proporcionar uma experiência de compra diferenciada, em que o consumidor conheça a Piscina Granitada® em sua apresentação final e perceba os efeitos exclusivos de seu acabamento na água.





Central de Compras

fornecimento e logística



Central de Compras Fiber. Mais poder de compra, menos trabalho.

A Fiber desenvolveu uma plataforma digital própria que reúne produtos e fornecedores homologados, com fotos, informações e preços negociados. O franqueado realiza suas compras com agilidade, sem precisar fazer cotações ou negociar individualmente com fornecedores.

A força de compra da rede permite conquistar condições comerciais cada vez mais competitivas, conforme cresce o volume de compras das franquias. Tudo isso sem custo adicional para o franqueado.

Produtos exclusivos. Menos concorrência por preço.

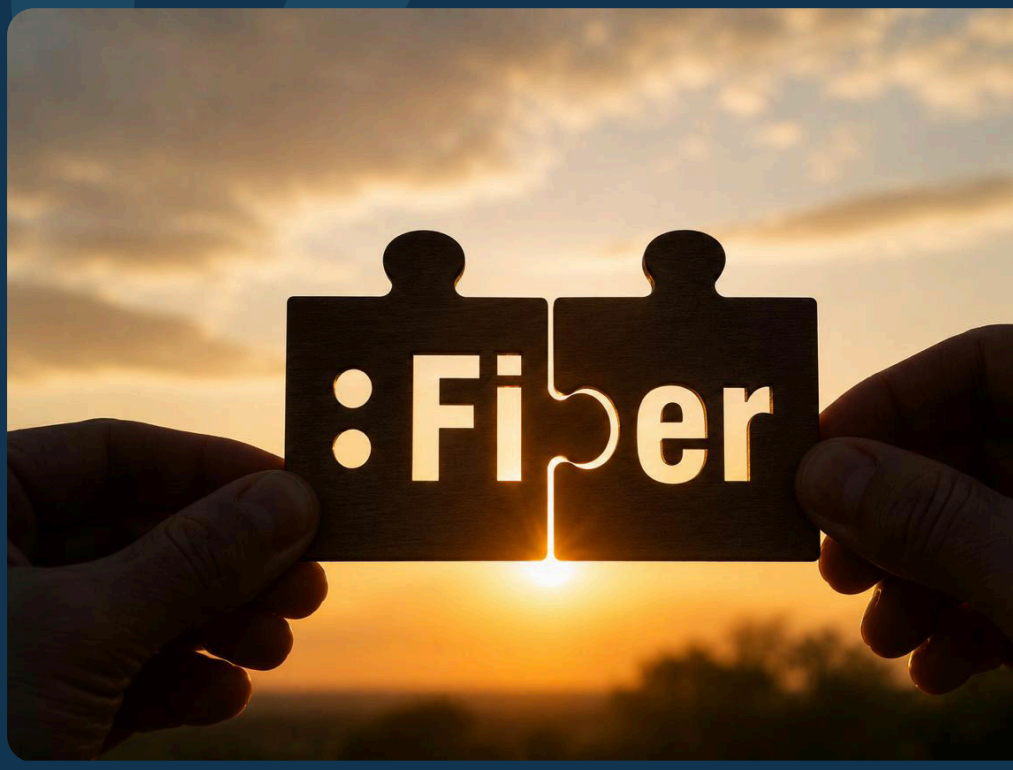
A Fiber seleciona e homologa equipamentos e acessórios alinhados ao conceito da Piscina Granitada®, priorizando qualidade e padronização.

Com produtos identificados pela marca Fiber, as lojas fortalecem sua identidade, transmitem confiança e reduzem a comparação direta de preços com produtos convencionais encontrados no mercado e na internet.

10

Marketing
e geração de clientes

Uma marca que se destaca. Uma rede que cresce.



A Fiber construiu sua reputação com inovação, tecnologia própria e presença internacional. Um posicionamento que diferencia a marca no mercado de piscinas, desperta o interesse dos consumidores e fortalece a percepção de valor dos seus produtos.

Autoridade que gera oportunidades.

Com uma estratégia digital voltada aos mecanismos de busca e às plataformas de inteligência artificial, a Fiber trabalha para ampliar sua presença nas pesquisas, fortalecer sua autoridade e ser encontrada por consumidores que procuram soluções para seus projetos.

Essa visibilidade contribui para a geração de contatos comerciais, direcionados às lojas franqueadas conforme suas regiões de atendimento.

Uma marca forte. Uma presença local ativa.

A força da marca é complementada pela atuação do franqueado em sua região, por meio das redes sociais, da divulgação de projetos realizados e do relacionamento com seus clientes.

A Fiber constrói reconhecimento e desperta o interesse pelo produto. O franqueado transforma essas oportunidades em relacionamentos, projetos e vendas.

Super*App* Fiber



Tecnologia própria para impulsionar resultados.

O **Super*App* Fiber** é uma plataforma exclusiva que integra atendimento, gestão comercial e acompanhamento de vendas, reunindo as principais ferramentas do dia a dia do franqueado em um único ambiente.

Mais vendas. Mais controle comercial.

Integrado ao WhatsApp, o **Super*App*** permite organizar contatos, acompanhar negociações, elaborar propostas e gerenciar oportunidades de venda.

Com recursos de inteligência artificial, a plataforma também evolui para facilitar o atendimento e reduzir a perda de oportunidades comerciais.

Da negociação à entrega da obra.

O sistema reúne ferramentas para formalização de vendas, contratos e pagamentos, além de recursos para acompanhar os projetos até a entrega ao cliente.

Mais organização, agilidade e controle para o franqueado oferecer uma experiência profissional em todas as etapas da venda.

Treinamento, suporte
e benefícios ao franqueado.

Conhecimento e preparação para começar com segurança.

A Fiber conta com uma estrutura de treinamento e suporte desenvolvida para preparar o franqueado em todas as etapas do negócio, mesmo que ele não tenha experiência anterior no mercado de piscinas.

A capacitação abrange conhecimento dos produtos, técnicas de vendas, utilização dos sistemas comerciais, elaboração de orçamentos, processos de instalação e acompanhamento das obras até a entrega ao cliente.

Acompanhamento desde a implantação.

O suporte começa na escolha e avaliação do ponto comercial, passando pelo desenvolvimento do layout, adequação do imóvel e preparação da loja para o início das atividades.

O franqueado conta com a orientação de consultores especializados, manuais técnicos, treinamentos e apoio da equipe interna da Fiber.



Suporte para continuar evoluindo.

Após a inauguração, o acompanhamento continua com orientações comerciais, técnicas e operacionais, atualização de conhecimentos e treinamentos em parceria com fornecedores homologados.

Com treinamento, processos definidos e suporte contínuo, a Fiber prepara empresários de diferentes segmentos para desenvolver suas atividades com conhecimento e confiança.

Investimento inicial

e custos da franquia

Duas possibilidades para fazer parte da rede Fiber.

O modelo de franquias Fiber contempla duas modalidades de ingresso na rede: a implantação de uma nova unidade ou a conversão de uma loja de piscinas já existente.

O investimento varia conforme a modalidade escolhida, as características do imóvel e as adequações necessárias ao padrão de showroom Fiber.



Implantação de uma nova franquia.

Taxa de franquia: R$ 40.000

Investimento estimado na implantação da loja: A partir R$ 50.000

Essa estimativa considera a preparação do imóvel, a montagem do showroom e a aquisição e instalação da Piscina Granitada® de exposição.

O valor efetivo dependerá principalmente das condições do imóvel e do projeto de implantação. Espaços que já possuam estrutura adequada poderão exigir investimentos menores, enquanto adaptações mais complexas poderão superar essa faixa.

Conversão de uma loja existente

Taxa de franquia: R$ 20.000 — desconto de 50%



Para empresários que já possuem uma loja de piscinas, a Fiber oferece condições especiais de conversão, permitindo aproveitar parte da estrutura existente.

O investimento na adaptação dependerá das condições do imóvel e das modificações necessárias para atender ao novo conceito de showroom.

Apoio da Fiber na implantação da loja

A franqueadora oferece condições especiais para a aquisição da Piscina Granitada® destinada à exposição, além de apoio de seus departamentos especializados:

- **Projetos:** orientação no desenvolvimento do layout, na organização dos ambientes e na apresentação da loja.
- **Marketing:** criação das artes e da comunicação visual para adequação aos padrões da rede.
- **Identificação da unidade:** possibilidade de disponibilização de um totem Fiber de aproximadamente 11 metros de altura, em regime de comodato, conforme a viabilidade de instalação.

Os serviços de apoio dos departamentos de projetos e marketing são oferecidos pela franqueadora sem custo adicional, enquanto as despesas de execução e adequação da loja são de responsabilidade do franqueado.

Capital de giro

Além do investimento inicial, recomenda-se que o franqueado disponha de uma reserva financeira equivalente a aproximadamente três meses de despesas operacionais, para apoiar o início das atividades.

Os valores são referências preliminares, não representam orçamento fechado ou limite máximo de investimento e poderão variar conforme as características de cada unidade. O capital de giro não está incluído nas estimativas de implantação.

Potencial de faturamento
e rentabilidade

Um negócio com diferentes possibilidades de crescimento.

O faturamento de uma franquia Fiber depende da localização, do desempenho comercial e da capacidade de gestão de cada unidade.

Com base em resultados observados na rede, o faturamento mensal pode variar entre R$ 100 mil e R$ 300 mil, conforme o estágio de desenvolvimento e o volume de vendas da loja.

Esses valores representam exemplos de desempenho de unidades da rede e não uma previsão de faturamento para novas franquias.



Rentabilidade e eficiência operacional.

A rentabilidade está diretamente relacionada ao faturamento, ao controle das despesas e à eficiência da operação.

Como referência, unidades com faturamento mensal de R$ 100 mil podem apresentar margem líquida próxima de 10%, enquanto operações com faturamento de R$ 300 mil podem alcançar margens próximas de 30%, conforme suas condições operacionais.

Essas margens consideram despesas operacionais, tributos, royalties e pró-labore do franqueado.

Os valores apresentados são referências de desempenho, não representam promessa ou garantia de faturamento ou rentabilidade.

Processo para se tornar
um franqueado Fiber

Dois caminhos para fazer parte da rede.

A Fiber oferece oportunidades tanto para empreendedores que desejam abrir uma nova unidade quanto para empresários que já atuam no mercado de piscinas e pretendem converter suas lojas para a marca.

Em ambos os casos, o processo começa pela avaliação da região, do perfil do candidato e das condições necessárias para desenvolver uma operação alinhada aos padrões da rede.

Implantação de uma nova franquia

1. Avaliação da região e do candidato

A Fiber verifica a disponibilidade comercial da região pretendida e conhece o perfil do empreendedor.

2. Apresentação da oportunidade

O candidato conhece o modelo de franquia, os diferenciais da marca, os investimentos estimados e as condições para integrar a rede.

3. Escolha e aprovação do ponto comercial

Com orientação da Fiber, o empreendedor identifica um imóvel adequado. A franqueadora avalia sua localização, estrutura e potencial de adaptação ao conceito de showroom.

4. Formalização da franquia

Com o perfil e o ponto comercial aprovados, o candidato avança para a documentação e a formalização contratual, respeitados os requisitos e prazos legais da Circular de Oferta de Franquia (COF).

5. Implantação e treinamento

A Fiber apoia o desenvolvimento do projeto da loja, a adequação ao padrão visual da marca e a preparação do franqueado para as atividades comerciais e operacionais.

6. Início das operações

Após a preparação do showroom e os treinamentos, a unidade inicia suas atividades com o acompanhamento da Fiber.

Conversão de uma loja existente

Para empresários que já possuem uma loja de piscinas, a Fiber oferece um processo de conversão que aproveita a experiência comercial e a estrutura já instalada.

1. Visita e avaliação da oportunidade

O consultor Fiber conhece a loja, avalia sua localização, estrutura e potencial de integração à rede.

2. Apresentação do modelo de conversão

O empresário conhece os diferenciais da Fiber, as condições especiais de ingresso e as adaptações necessárias para representar a marca.

3. Avaliação e aprovação da loja

A Fiber analisa a viabilidade da conversão e orienta as principais adequações para atender ao padrão de showroom.

4. Formalização da franquia

Após a aprovação, o processo segue para a documentação e a assinatura do contrato, respeitados os requisitos legais.

5. Transição e adaptação da loja

A Fiber oferece um período de transição, normalmente de 30 a 60 dias, para que o empresário possa comercializar o estoque remanescente de outras marcas, iniciar a aquisição dos produtos Fiber e realizar gradualmente as adaptações do showroom e da comunicação visual.

O prazo poderá ser ajustado conforme as condições da operação e o planejamento acordado com a franqueadora.

6. Integração à rede Fiber

Concluída a transição, a unidade passa a operar conforme os padrões comerciais e de identidade visual da Fiber, contando com treinamento, ferramentas de gestão comercial e suporte da franqueadora.

Uma parceria desde o primeiro contato

Seja na abertura de uma nova unidade ou na conversão de uma loja existente, a Fiber oferece orientação para que cada parceiro inicie suas atividades com uma estrutura adequada e alinhada ao posicionamento da marca.

O objetivo é transformar oportunidades comerciais em parcerias duradouras, fortalecendo a presença da Fiber em novos mercados.

16

Faça parte
da rede Fiber

a marca consolidada. Uma nova oportunidade para empreender.

A Fiber Pools & Spas reúne experiência, inovação e um modelo de franquias desenvolvido para empresários que desejam atuar no mercado de piscinas com produtos diferenciados e o suporte de uma marca consolidada.

Com a exclusiva Tecnologia Granitada®, um portfólio de produtos de alto valor percebido e uma estrutura de apoio comercial, tecnológico e operacional, a Fiber oferece oportunidades tanto para a abertura de novas lojas quanto para a conversão de negócios já estabelecidos.

Mais do que comercializar piscinas, fazer parte da Fiber significa oferecer aos clientes uma nova experiência em design, tecnologia e qualidade, construindo relacionamentos duradouros e novas oportunidades de crescimento.

Seu próximo passo começa aqui

Se você possui perfil empreendedor, valoriza a qualidade dos produtos e deseja desenvolver um negócio com o apoio de uma rede estruturada, queremos conhecer seu projeto.

A força da marca é complementada pela atuação do franqueado em sua região, por meio das redes sociais, da divulgação de projetos realizados e do relacionamento com seus clientes.

A Fiber constrói reconhecimento e desperta o interesse pelo produto. O franqueado transforma essas oportunidades em relacionamentos, projetos e vendas.

Entre em contato com nossa equipe de expansão, consulte a disponibilidade da sua região e descubra como fazer parte da rede Fiber Pools & Spas.

Fiber Pools & Spas – Tecnologia que diferencia. Oportunidades que conectam.

: Fiber®
Pools & Spas

31 99103-8582

piscinafiber.brasil

piscinafiber.com.br