



Store in Store

A escolha certa para expandir seus negócios!



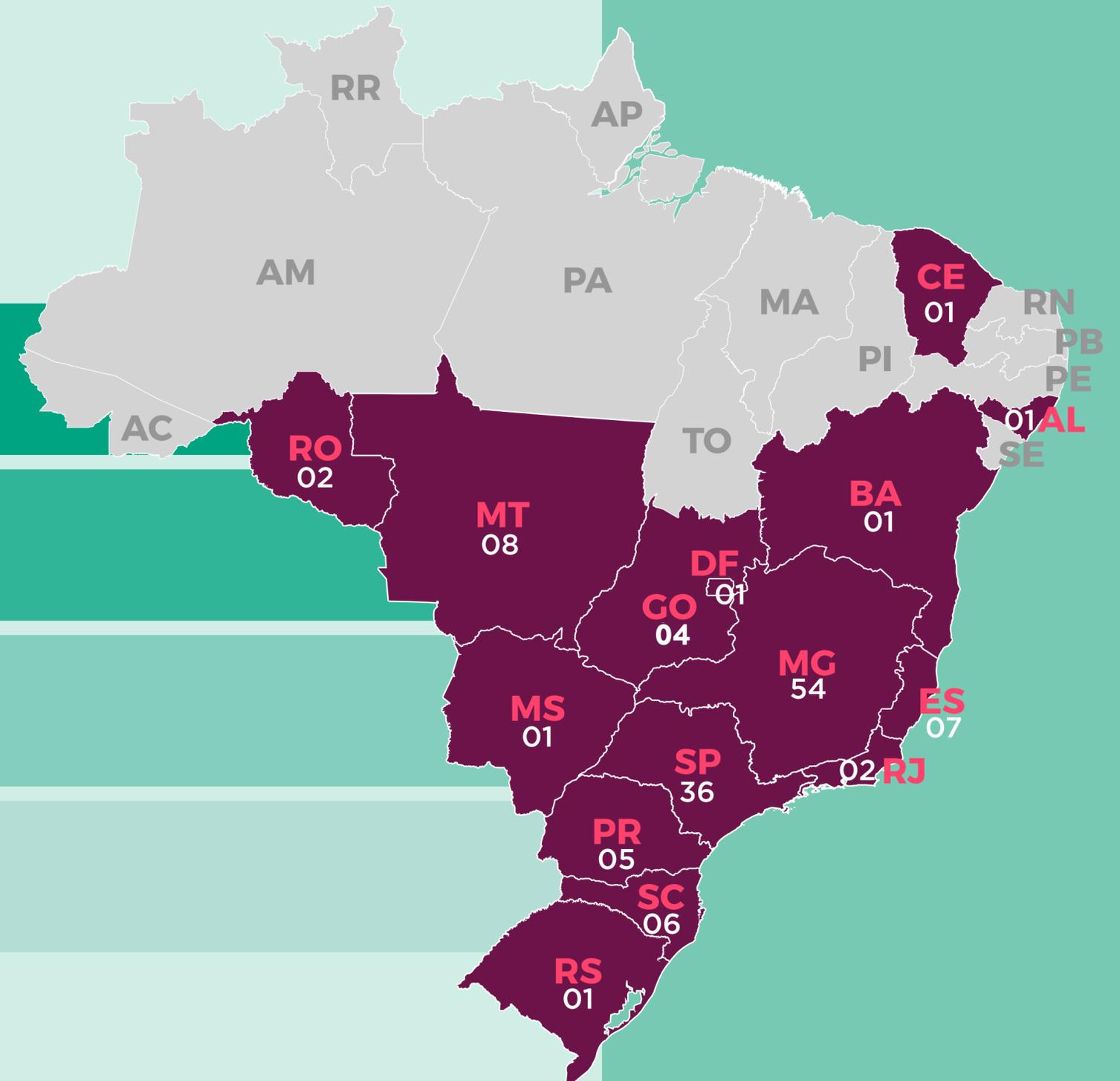
Somos mais de 130 unidades no Brasil

15 estados
por todo país

80 cidades
por diversos estados

+ 80 toneladas
produzidas por mês

+ 400 mil clientes
por mês



Linhas Exclusivas



açaís/sorvetes

picolés

sorvetes de pote

milkshakes

smoothies





Lactose. Zero Açúcar. Zero Ferro

Vegano

Sem Glúten

JAH
ACAI | SORVETES | PICOLÉS
#colabc3creators

JAH
ACAI | SORVETES | PICOLÉS
#colabc3creators

JAH
ACAI | SORVETES | PICOLÉS
#colabc3creators

O que é Store in Store?

Store in Store, também conhecido como loja dentro de outra loja, é um conceito cada vez mais popular no Brasil, originado nos Estados Unidos e em países da Europa. Trata-se de uma oportunidade de negócio única que permite a você, empresário, expandir suas atividades e complementar sua renda por meio da parceria com uma rede de franquias estabelecida, como o JAH.

Com o modelo Store in Store, você terá a vantagem de aproveitar toda a estrutura e o suporte de uma marca consolidada, o que lhe permitirá crescer de forma sustentável. Além disso, você contará com a experiência e o know-how do JAH, garantindo a qualidade dos produtos e a excelência operacional.

Não perca essa oportunidade de fortalecer sua renda e impulsionar seu sucesso como empresário. O Store in Store do JAH é a escolha certa para expandir seus negócios e alcançar novos patamares de crescimento.



7

**Motivos
para ter**

uma operação

AUMENTO DA RECEITA E GERAÇÃO DE FLUXO

A abertura de uma operação Store in Store do JAH proporciona uma nova fonte de receita, tanto para o novo negócio como para o seu negócio atual. Aumente significativamente o fluxo de clientes ao oferecer produtos de qualidade e atrativos como açaí e sorvetes.

SEM CUSTOS EXTRAS

Não haverá custos adicionais, pois os custos do negócio já estão cobertos independentemente da presença do JAH. O aumento de custos será marginal em relação à receita adicional que o novo negócio proporcionará.

VALORIZAÇÃO DO ESPAÇO E GERAÇÃO DE RECEITA POR M²

Ocupar o espaço com uma operação Store in Store valorizará o metro quadrado do estabelecimento, gerando uma maior receita por área. Substitua mesas, bancadas ou prateleiras por um novo negócio que trará retorno financeiro, sem alterar a estrutura física.

OPORTUNIDADE ÚNICA

O JAH é uma marca consolidada, presente em 15 estados do Brasil, com 400 mil clientes por mês, e conta com sócios influentes, como Caio Castro. Essa é uma oportunidade exclusiva que passará por um processo de avaliação para selecionar os estabelecimentos que terão a franquia Store in Store.

SUORTE DE UMA REDE DE FRANQUIAS

Tenha acesso a treinamentos, manuais, consultoria, novas ferramentas, estratégias de marketing e a toda a expertise do JAH. Conte com assessoria contínua para garantir o sucesso do seu negócio, além de cinco anos de suporte e desenvolvimento contínuo com especialistas no mercado.

ACESSO A DADOS DO MERCADO DA SUA REGIÃO

Oferecemos dados de ferramentas de geomarketing, delivery e aplicativos que serão essenciais no desenvolvimento de estratégias tanto para o JAH quanto para o seu outro negócio. Tenha informações valiosas para entender o mercado local e tomar decisões embasadas.

SINERGIA ENTRE NEGÓCIOS

Ao oferecer açaí e sorvetes do JAH, você complementa o seu cardápio atual e aumenta o ticket médio da sua operação. Proporcione novas opções aos seus clientes, atraindo mais pessoas e promovendo a fidelização.



25%
a mais
de lucratividade



STORE IN STORE

Potencial de Mercado

O MODELO DE NEGÓCIOS BASEADO NO STORE IN STORE É ALGO QUE VEM DANDO CERTO!

Esse modelo de lojas já existe em mercados desenvolvidos há quase duas décadas e vem crescendo no Brasil, principalmente no ramo de franquias, já que o investimento inicial e o risco são menores para os empreendedores. Além disso, estudos apontam que a lucratividade de lojas no modelo store in store é, em média, 25% maior que a das demais.

Mas não é só para o varejo que o modelo é uma oportunidade. Se utilizar desse formato também pode ser uma maneira muito eficiente da indústria se aproximar diretamente do seu consumidor. Com planejamento e estudos consistentes, essa opção é efetiva para a marca criar um novo canal de vendas e estabelecer um relacionamento com consumidores com ganhos além do modelo tradicional, onde a indústria tem seu foco exclusivo na fabricação e distribuição de produtos.

Gerar uma experiência diferenciada para os consumidores, trabalhar melhor o sortimento no PDV e coletar informações dos clientes podem ser recursos muito valiosos numa estratégia de diferenciação.

Vivemos na OMNIERA e num mundo cada vez mais OMNICHANNEL, o ponto de partida para qualquer reflexão estratégica passa pela premissa de que o OMNICONSUMIDOR está no epicentro das decisões. Por isso, iniciativas de parcerias bem estruturadas entre indústria, varejo e e-commerce, baseadas em estratégias de integração de canais, certamente gerarão valor para seu negócio e melhoraram o resultado de sua operação.



Locais de Instalação



Restaurantes



Padarias



Hamburguerias



Pizzarias



Academias



Parques



Comércios no Geral

BENEFÍCIOS em ser um FRANQUEADO

JAH

Disponibilizamos profissionais especializados em avaliação de características físicas e aspectos funcionais para as seguintes áreas

- Negociação e aprovação do ponto comercial
- Assessoria e acompanhamento na implantação e montagem de loja
- Apoio e participação no desenvolvimento e homologação de fornecedores
- Assessoria operacional
- Treinamento e reciclagem de equipe
- Suporte de Marketing
- Assistência na solução de problemas localizados
- Visitas periódicas com o objetivo de aumentar a rentabilidade da loja
- Ferramenta de geomarketing para análise do ponto comercial

VANTAGENS de PESO

JAH

O ator e empresário, Caio Castro, juntou-se a time JAH em abril de 2022. Juntos, iremos deixar o Brasil roxo. Venha fazer parte do nosso time!

- Marca nacionalmente conhecida
- Know-how operacional e de gestão de lojas
- Orientação na escolha do ponto
- Treinamento de franqueado e funcionários
- Indicação de fornecedores para instalação da loja
- Apoio total na inauguração

Marketing



6. JAH Açaí

Com 120 unidades, o JAH, marca de açaí, sorvetes e picolés 100% artesanais de fabricação própria, feitos com ingredientes naturais e selecionados, sem conservantes e gordura vegetal, foi fundada no ano de 2008 e teve sua primeira unidade franqueada inaugurada em 2016. Hoje, com seu formato de self-service, a marca está presente em mais de 55 cidades brasileiras em 12 estados, como São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Bahia.

Recentemente, a rede trouxe uma nova categoria de produtos como outro diferencial: os potes de açaí e sorvetes do JAH, nas versões 2 litros, 500 e 150 ml. Os sorvetes estão disponíveis nos sabores morango, ninho e chocolate belga. Já o açaí é encontrado nas versões zero e tradicional. Próprios para consumir em casa ou em outros locais, eles são democráticos e garantem ao cliente ainda mais liberdade de escolha.

- Número de unidades: 120
- Investimento inicial total: a partir de 140 mil
- Previsão de retorno: 18 meses



Marketing



DIFERENCIAIS DO MODELO

Investimento
a partir de
84 mil
(não incluso Frete e Estoque Inicial)

Payback
12 a 18
meses

Margem de
20 a 30%



SWFAST

Empresa de sistemas que tem as soluções ideais para estabelecimentos de food service, utilizada pelo JAH na rotina do PDV.



ECONOMAPAS

Empresa de tecnologia da informação especializada em Big Data e geomarketing com informações socioeconômicas, mercadológicas e de consumo. Isso tudo com geolocalização.



CONSULTORIA ESPECIALIZADA

Nossa equipe focada em você priorizando: a transparência, o compromisso com os clientes; a atenção aos detalhes; o trabalho em equipe e o foco em resultados.



JAH

açaí,
sorvetes
e picolés

Contato

Thais Calado

+55 (31) 9 8304-1821

thais.calado@jah.company