

| | | |
|----|---|---|
| 1. | A Franquia SOLARIS ENERGY | 1 |
| A. | O Conceito do Negócio | 1 |
| B. | Nossa História | 2 |
| C. | Missão, Visão e Valores | 3 |
| D. | Mix de Produtos e Serviços..... | 3 |
| E. | Diferenciais | 3 |
| F. | Foco de Mercado | 4 |
| 2. | O Sistema de Franquia | 5 |
| A. | Definição | 5 |
| B. | O Papel das Partes: Franqueadora e Franqueado | 5 |
| C. | Taxas Praticadas..... | 6 |
| a) | Taxa de Franquia..... | 6 |
| b) | Taxa de Royalties | 6 |
| c) | Fundo de Propaganda..... | 6 |
| 3. | A Importância da Padronização de uma Rede..... | 7 |
| A. | Padrão e Qualidade | 7 |
| B. | Consultoria de Campo | 8 |

1. A FRANQUIA SOLARIS ENERGY

A. O Conceito do Negócio



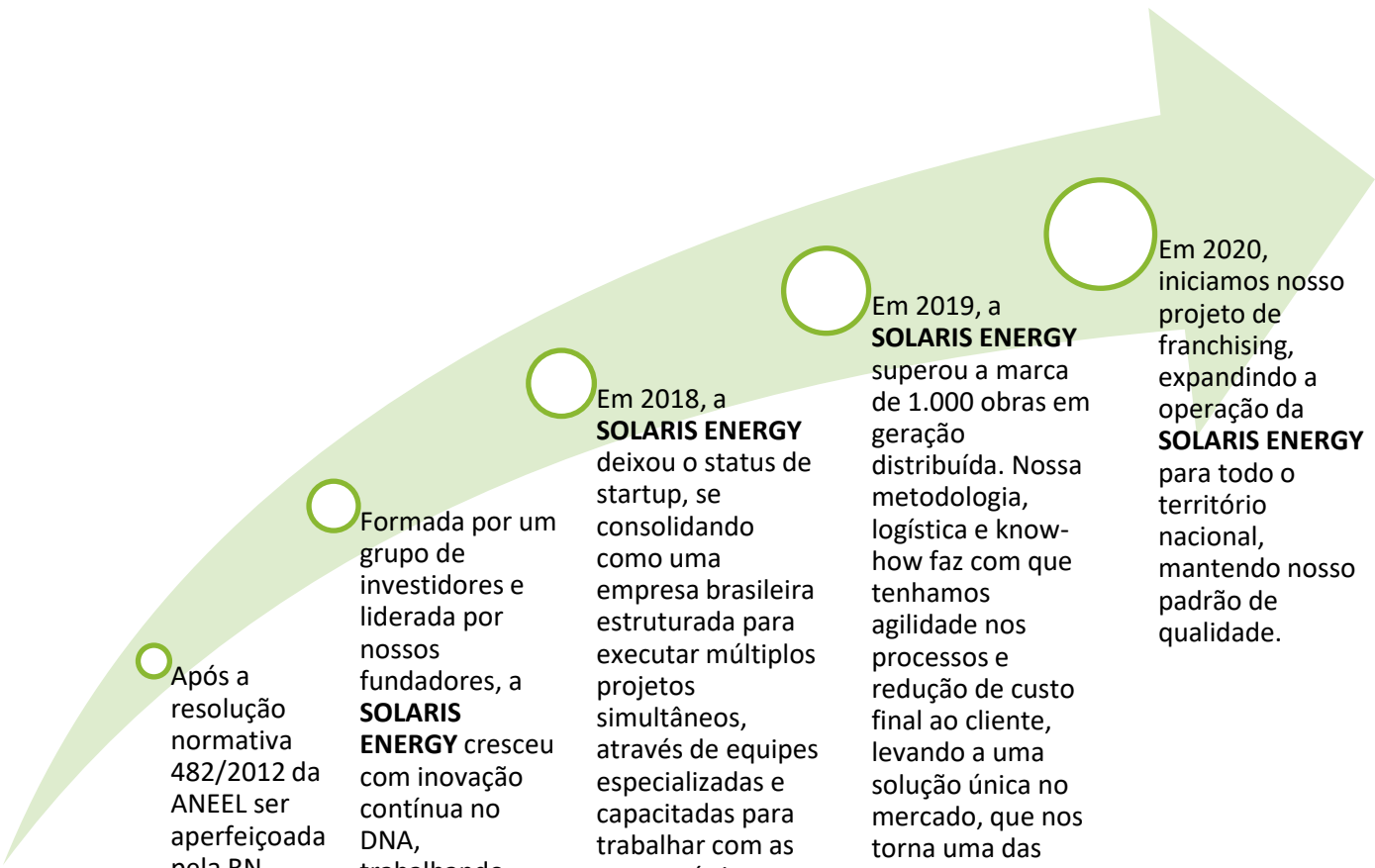
A unidade deve:

- Ser implantada em ponto de rua, em imóvel com no mínimo 30 m² e preferencialmente banhado pela luz do sol, para instalação de gerador de energia fotovoltaico de 2,68 kWp.
- Permitir a divisão nos seguintes ambientes:



- Estar localizada em área com boa visibilidade, movimento de veículos e pedestres e de fácil acesso à estacionamento.
- Funcionar de segunda-feira a sexta-feira, em horários pré-determinados de acordo com a localização.
- Respeitar a legislação vigente.
- Adotar o modelo padrão de:
 - Identidade visual.
 - Mix de produtos e serviços.
 - Política comercial.
 - Processos de atendimento especializado, conforme as regras definidas e descritas nos manuais e treinamentos.

B. Nossa História



Após a resolução normativa 482/2012 da ANEEL ser aperfeiçoada pela RN 687/2015, que entrou em vigor em março de 2016 e introduziu marcos regulatórios na geração distribuída, tornou-se viável a fundação da startup **SOLARIS ENERGY®** em maio de 2016.

Formada por um grupo de investidores e liderada por nossos fundadores, a **SOLARIS ENERGY** cresceu com inovação contínua no DNA, trabalhando para levar excelência e qualidade nas soluções.

Em 2018, a **SOLARIS ENERGY** deixou o status de startup, se consolidando como uma empresa brasileira estruturada para executar múltiplos projetos simultâneos, através de equipes especializadas e capacitadas para trabalhar com as características técnicas e sob medida para cada projeto, conseguindo atuar em diversas cidades e estados do país através de representantes e/ou filiais.

Em 2019, a **SOLARIS ENERGY** superou a marca de 1.000 obras em geração distribuída. Nossa metodologia, logística e know-how faz com que tenhamos agilidade nos processos e redução de custo final ao cliente, levando a uma solução única no mercado, que nos torna uma das empresas que mais cresce no setor em âmbito nacional.

Em 2020, iniciamos nosso projeto de franchising, expandindo a operação da **SOLARIS ENERGY** para todo o território nacional, mantendo nosso padrão de qualidade.

C. Missão, Visão e Valores

Missão:

Levar energia limpa e renovável a todos, oferecendo a melhor solução para utilização de energia elétrica, possibilitando o consumo sustentável.

Visão:

Tornar-se referência no fornecimento de soluções para geração de energia fotovoltaica em âmbito nacional.

Valores:

Inovação contínua.
Decisões pautadas sempre pela integridade.
Excelência na prestação de serviços.
Responsabilidade em todos os processos.
Respeito e segurança a todos.

D. Mix de Produtos e Serviços

Sistemas geradores fotovoltaicos conectados à rede elétrica para residências, comércios, indústrias e agronegócio.

Manutenção de sistemas geradores fotovoltaicos instalados.

E. Diferenciais

Melhor Relação Custo-Benefício:

- Trabalhamos somente com o que há de melhor no mercado, a fim de entregar satisfação e garantia de funcionamento da solução, incluindo assistência técnica rápida e eficiente.

Garantia de Retorno do Investimento:

- Nossa empresa foi pioneira no mercado quando implementou, em sua fundação, a garantia da geração orçada prevista em contrato e comprovada por nossos clientes.

Qualidade na Prestação dos Serviços

- Seguimos um protocolo rigoroso de qualidade em todos os setores da empresa. Nossos colaboradores atendem as normas técnicas NR06, NR10, NR35, dentre outras.

F. Foco de Mercado

Pessoas Jurídicas:

Empresas e indústrias de qualquer segmento e porte.

Propriedades rurais e agronegócios.

Pessoas Físicas:

Ambos os gêneros.

Foco nas classes A, B e C, sem distinção.

Uso residencial em propriedades urbanas e rurais.

2. O SISTEMA DE FRANQUIA

Visando nivelar as informações e conhecimento sobre o Sistema do qual você faz parte, relembramos os conceitos e práticas que vamos vivenciar juntos.

A. Definição

Sistema pelo qual um Franqueador autoriza um Franqueado, por meio de contrato, a usar marcas e outros objetos de propriedade intelectual, sempre associados ao direito de produção ou distribuição exclusiva ou não exclusiva de produtos ou serviços e também ao direito de uso de métodos e sistemas de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvido ou detido pelo Franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem caracterizar relação de consumo ou vínculo empregatício em relação ao Franqueado ou a seus empregados, ainda que durante o período de treinamento.

B. O Papel das Partes: Franqueadora e Franqueado

A Franqueadora:

- Desenvolve novos produtos e serviços, assim como novos fornecedores.
- Antecipa ou acompanha as tendências do mercado de atuação de seu negócio e marca.
- Seleciona franqueados que julga ter condições financeiras e competência para gerenciar um negócio sob a marca que criou, desenvolveu e registrou, transferindo sua experiência através de: manuais, treinamentos e consultoria de campo.
- Compõe uma estrutura de gestão de rede, em busca da excelência dos produtos comercializados pelos franqueados, excelente atendimento aos clientes finais e padronização tanto de produtos quanto operacional, em território nacional.



Cabe ao franqueado:

- Seguir as orientações da equipe da Franqueadora.
- Manter os padrões estabelecidos.
- Gerenciar de forma adequada a franquia.
- Primar pelos princípios e valores da marca.
- Manter seus funcionários motivados.

C. Taxas Praticadas

a) Taxa de Franquia

Remunera o apoio inicial, ou seja, aquele a ser prestado pela Franqueadora antes da inauguração do negócio:

- Licença de uso da marca.
- Definição do território de atuação.
- Orientação na busca pelo ponto comercial.
- Indicação de fornecedores homologados.
- Suporte pré-inauguração, incluindo manuais operacionais e treinamento inicial.
- Padrão de identidade visual.
- Projeto arquitetônico padrão.
- Acompanhamento pós-inauguração, durante os primeiros dias.

b) Taxa de Royalties

Em troca dos *royalties*, a Franqueadora presta suporte continuado ao seu cliente, o Franqueado. Entre os principais, temos:

- Uso permanente da marca.
- Treinamentos e reciclagens.
- Acompanhamento com supervisão de campo.
- Sugestões e propostas de melhorias operacionais ou estratégicas.
- Auditorias para a manutenção do padrão.
- Desenvolvimento de novos produtos e serviços.
- Desenvolvimento e facilitação de sistemas e controles.
- Atualização dos manuais operacionais.
- Desenvolvimento de fornecedores e prestadores de serviços.

c) Fundo de Propaganda

A Franqueadora coordena serviços referentes à propaganda e ao marketing da rede, prestando conta do que está sendo feito com o valor do Fundo. Cada Franqueado arca com a veiculação e produção local.

- Desenvolvimento de campanhas institucionais e promocionais para a rede.
- Remunera a criação de campanhas desenvolvidas por agência e o trabalho da assessoria de imprensa.

3. A IMPORTÂNCIA DA PADRONIZAÇÃO DE UMA REDE

A. Padrão e Qualidade

O padrão definido para as nossas lojas é uma necessidade, devido aos benefícios que traz à rede e a cada unidade. O cliente nos reconhecerá rapidamente.

Unidades que destoam deste padrão não serão percebidas com a mesma qualidade que desenvolvemos, reconhecida por nossos clientes.

A premissa básica da atuação em rede é ter padrão em tudo que envolve uma marca: visual, produtos e serviços, operacional, gestão e marketing.



B. Consultoria de Campo

Objetivo: avaliar procedimentos rotineiros de operação para que se mantenha a padronização da rede e melhores resultados.

- São profissionais especialistas na operação da **SOLARIS ENERGY**, fazem a interface entre nossa equipe e você e a sua equipe.
- Capacitados para treinar, orientar e supervisionar.
- Levam todo o conhecimento operacional e de gestão **SOLARIS ENERGY**, analisam a *performance* das unidades, propõem melhorias.

Atuação da Consultoria de Campo

A **fase de inauguração** envolve todo o processo pré-inaugural da unidade, ou seja, este no qual você se encontra agora.

Abordamos a orientação administrativa do negócio, dimensionamento e contratação de funcionários, identidade visual, análise de layout, acompanhamento da compra de equipamentos e mobiliário, acompanhamento do cronograma de implantação e o seu treinamento e de seus funcionários.

A **fase operacional** engloba todos os treinamentos e reciclagens referentes ao dia-a-dia da unidade.

São visitas onde o Consultor irá reorientar você e a sua equipe; corrigir falhas e melhorar o desempenho; preencher check lists detalhados que direcionam o trabalho de supervisão, fazendo com que tudo na unidade e na administração do negócio seja analisado e avaliado para que você tenha os melhores resultados possíveis, mesmo que sejam necessárias propostas de correção.