

Descubra os 5 melhores softwares de gestão para franquias



Abril de 2025
© SULTS

HubSpotBitrix24SULTSsalesforceZ O H O

Redes de franquia precisam de um software que simplifica a comunicação e o alinhamento dos objetivos estratégicos de todo o ambiente de trabalho. Diante desse tipo de demanda do mercado, existem diversos softwares de gestão no mercado e cada um deles possui suas especificidades. Com isso, é preciso entender exatamente quais são as ferramentas que atendem às necessidades do seu negócio.

Para ajudar você a fazer a melhor escolha de software de gestão para a sua empresa, criamos esse conteúdo baseado na nossa experiência adquirida em mais de 6 anos de mercado, oferecendo o melhor atendimento e suporte para mais de **800 redes** pelo Brasil.

A partir disso, elencamos a lista abaixo com os 5 melhores softwares de gestão em 2025 e, além da nossa experiência, consideramos, principalmente, as ferramentas disponíveis dentro desses softwares que podem otimizar os processos e os projetos presentes em redes de franquias de todo porte.

**Te desejamos, então,
uma boa leitura.**

Conteúdos

1	SULTS	04
2	Salesforce	06
3	Zoho	08
4	Freshworks	10
5	Bitrix24	11

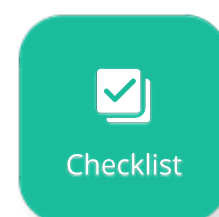
1. SULTS



O SULTS é um software de gestão com mais de 25 módulos integrados que tem como objetivo conectar toda a rede e evitar os possíveis ruídos na comunicação. Esse software é especializado na otimização de processos e projetos de redes de franquias, mas atualmente ele também atende muito bem às demandas de gerenciamento de filiais, associações e redes de licenciamento.

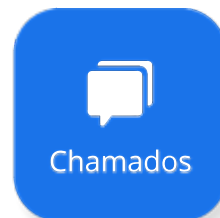
Com 25 módulos integrados, o SULTS tem tudo o que você precisa para gerenciar a comunicação, engajar seus colaboradores, garantir a qualidade do seu negócio, aumentar a produtividade e conduzir todas as atividades do dia a dia no ambiente de trabalho. Veja só os principais módulos do SULTS:

Módulo Checklist: O checklist é um dos módulos mais utilizados pelos usuários SULTS, porque ele é adaptável, dinâmico e serve para diversas situações, como supervisão de lojas, auditorias, consultorias de campo e muito mais. Além disso, nesse módulo é possível criar campos personalizados e planos de ação.





Módulo Chamados: O diferencial desse módulo é a centralização e o registro de toda comunicação dentro da empresa. Quando o chamado é criado, é possível gerenciá-lo pelo quadro Kanban, categorizá-lo por assunto, definir os responsáveis por ele, criar uma estimativa de quando ele será atendido e, ainda, acompanhar o nível de satisfação dos atendimentos.



Módulo Expansão: Nesse módulo, diversas etapas do funil de vendas são automatizadas, o que permite a você mais tempo para garantir a qualidade dos processos em execução. Nesse sentido, o SULTS também é um CRM de vendas que proporciona as ferramentas necessárias para o seu time: canais de vendas, gerenciamento de pipelines, automação e suporte para vendas recorrentes.



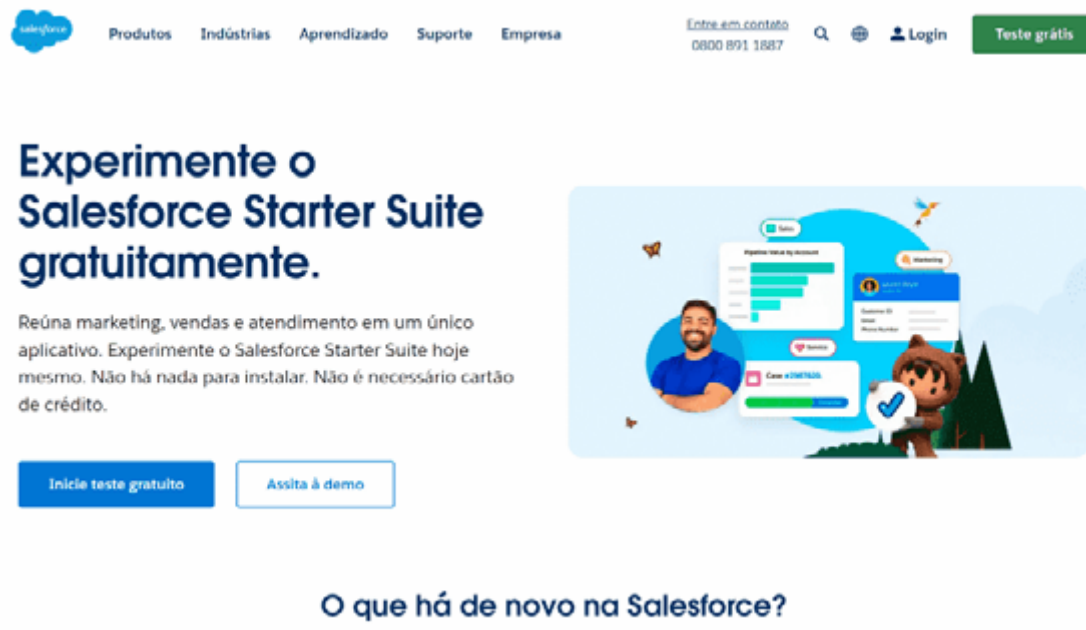
Módulo Implantação de Unidades: No módulo implantação de unidades, você pode enumerar e descrever toda as tarefas e subtarefas envolvidas nesse processo – desde a abertura do CNPJ até a inauguração da loja. Também é possível atribuir as equipes responsáveis, prazos de início e fim, acompanhar o status da ação, obter



Módulo Universidade Corporativa: A Universidade Corporativa SULTS é ideal para oferecer cursos e treinamentos aos colaboradores e aos franqueados. Nele você consegue criar cursos personalizados, atribuindo pesos e certificado para aqueles que alcançarem a pontuação esperada. É um ambiente colaborativo, cuja interface é amigável e pode ser acessada em qualquer lugar com conexão à internet a partir de desktop, smartphone ou tablet.



2. Salesforce



Fundada em São Francisco, na Califórnia, a Salesforce é uma empresa americana de software on demand. Essa plataforma consiste em um conjunto de soluções com foco em atendimento e relacionamento com o cliente, marketing, gestão de comunidades, inteligência artificial, entre outras. As principais ferramentas da Salesforce são:

Sales Cloud: Este é o CRM de vendas da Salesforce. Ele tem como objetivos a automação de processos, integração e apoio aos setores de atendimento ao cliente, marketing e vendas, além do gerenciamento de contatos, oportunidades, leads, relatórios e painéis, previsão de vendas, fluxos de trabalho e aprovações, colaboração de vendas e gestão de parceiros.



Service Cloud: Essa ferramenta foi desenvolvida para auxiliar as equipes de atendimento a fornecerem serviço e suporte instantâneos e customizados aos consumidores, otimizando a experiência do consumidor e promove a fidelização.





Salesforce Community Cloud: Trata-se de uma plataforma na qual as empresas podem criar uma comunidade para todos os públicos relevantes. Em linhas gerais, isso significa que, além de se conectar com clientes, colaboradores e parceiros, é possível interagir com candidatos à empresa, vendedores, agências, fornecedores, varejistas, entre outros.



Entre as vantagens, estão a otimização da colaboração, comunicação e compartilhamento de dados, arquivos e registros em qualquer lugar, por meio de qualquer dispositivo.

3. Zoho



Zoho é um pacote de software com mais de 45 aplicativos integrados para administração de negócios. Alguns desses aplicativos são: **CRM Plus, Finance Plus, Workplace, People Plus, IT Management e Marketing Plus.**



Esse conjunto de ferramentas contempla vendas e marketing, atendimento ao cliente, e-mail e colaboração, finanças, recursos humanos, TI e suporte técnico, soluções personalizadas e inteligência de negócios.

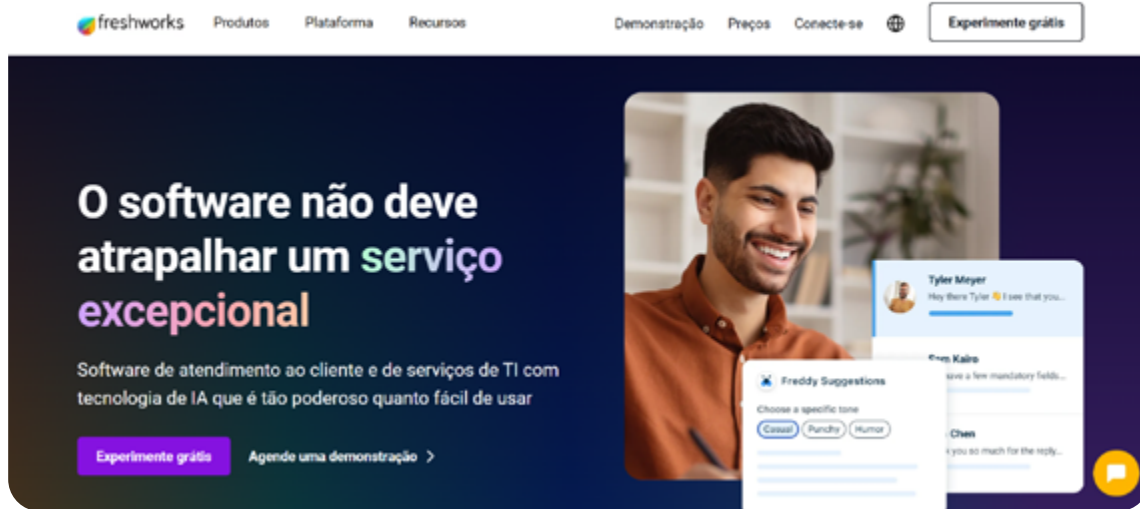
O **Zoho CRM** é uma das funcionalidades mais procuradas da plataforma. Com ele é possível alcançar mais clientes em potencial, envolvê-los em tempo real e fechar negócios com muito mais rapidez.



Depois do CRM, outras ferramentas foram lançadas – **Zoho Writer** (primeiro aplicativo de negócios em nuvem), Zoho Projects (gerenciamento de projetos), **Zoho Show** (apresentação online), **Zoho Creator** (construtor de aplicativos personalizados), Zoho Sheet, Zoho Docs, Zoho Meeting, Zoho Mail, Zoho People, Zoho Invoice, Zoho Toolkit, entre outras.



4. Freshworks



A Freshworks é uma empresa desenvolvedora de soluções SaaS com foco em áreas como: suporte, vendas e marketing. A empresa fundada em 2010 tem como sede a cidade de San Bruno, Califórnia, mas possui escritórios globais na Índia, Reino Unido, Austrália e Alemanha.

Essa empresa fornece às organizações de todos os tamanhos soluções de envolvimento do cliente SaaS que ajuda os profissionais de suporte, vendas e marketing se comunicarem efetivamente com os clientes para um melhor serviço e colaborarem com os membros da equipe para resolver problemas dos clientes.

Os produtos da empresa incluem **Freshdesk** (solução omnichannel para atendimento e suporte aos clientes), **Freshservice** (gerenciamento de serviços), **Freshsales** (CRM), **Freshdesk Contact Center** (central de contato/plataforma de voz), **Freshteam** (gestão de processos do departamento pessoal), **Freshchat** (chat para clientes digitais) e **Freshmarketer** (Marketplace).



5. Bitrix24



A Bitrix24 é uma plataforma de gerenciamento de projetos, CRM e marketing desenvolvida pela companhia russa Bitrix Inc. Essa plataforma foi desenvolvida para ser uma plataforma completa de gestão, com possibilidade de automatizar processos diários e tornar a rotina de trabalho mais eficiente. Entre os principais recursos estão:

Intranet: Rede social corporativa, comunicados internos, perfil de funcionários e galeria de imagens;

Gerenciamento de projetos: Grupos de trabalho, lista de tarefas, gerenciamento de tempo e usuários externos;

Bate-papo: Chats em grupo, compartilhamento de arquivos e chamadas em áudio e vídeo;

Gerenciamento de documentos: Armazenamento na nuvem e edição online;

Calendários: Individuais ou em grupo, agenda de eventos, gráficos, briefings para reuniões, sincronização com Outlook e Google Calendar;

E-mails: Webmail, integração com outros serviços de e-mail e domínio grátis;



CRM: Gestão do ciclo de vendas, registros, cobranças, catálogos de produtos, e-mail marketing, central de atendimento, relatórios e automação de processos;

Telefonia: Gravação de chamadas telefônicas, integração com sistemas PBX, ramais internos e suporte a VoIP;

Recursos Humanos: Gestão de funcionários, ferramentas para engajamentos, gerenciamento de presenças, relatórios de trabalho e automação de fluxos de trabalho;

Automação: Fluxos de trabalho personalizados e aprovação de dispensas;

Engajamento: Acompanhamento de postagens, lembretes de aniversários e galerias de fotos;

Celular: Acesso móvel para diversas ferramentas, incluindo documentos, bate-papo e emissão de notificações.

Agora, basta escolher o melhor software e gestão para o seu negócio

Quaisquer que sejam as necessidades de sua franquia, encontrar o software certo é fundamental para garantir a qualidade dos processos e projetos da rede e atingir o sucesso.

Cada uma dessas ferramentas pode atingir esse objetivo a partir de ferramentas personalizáveis e eficientes, como os diferentes módulos do **SULTS**.

Entre em contato hoje para descobrir como podemos integrar com suas soluções de franquia para garantir melhores resultados no futuro.

