

Como administrar uma franquia de forma eficiente



Maio de 2025
© SULTS



Saiba o que é o gerenciamento eficiente dentro do franchising, como melhorar sua rede para alcançá-lo, e como o SULTS é o sistema que dá a base para isso!

Gerenciar uma rede de franquias com eficiência vai além de elaborar um bom plano de negócios. Requer uma administração eficiente que priorize os franqueados, colocando-os no centro das operações, tendo como intuito trabalhar de maneira contínua pelo sucesso de todas as unidades.

Esse enfoque é essencial para criar uma base sólida que sustente o crescimento e a relevância da rede, especialmente em um mercado em constante evolução.

Segundo os últimos relatórios apresentados pela ABF – Associação Brasileira de Franchising – [o mercado de franquias](#) no Brasil apresentou um crescimento expressivo nos últimos 5 anos, com um faturamento alto no período de 2019 e 2023.

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

Conteúdos

1	Veja a evolução ano a ano	04
2	O que significa ter uma gestão de franchising eficiente?	05
3	Veja 9 ferramentas para melhorar a gestão de redes de franquias!	08

1. Veja a evolução ano a ano

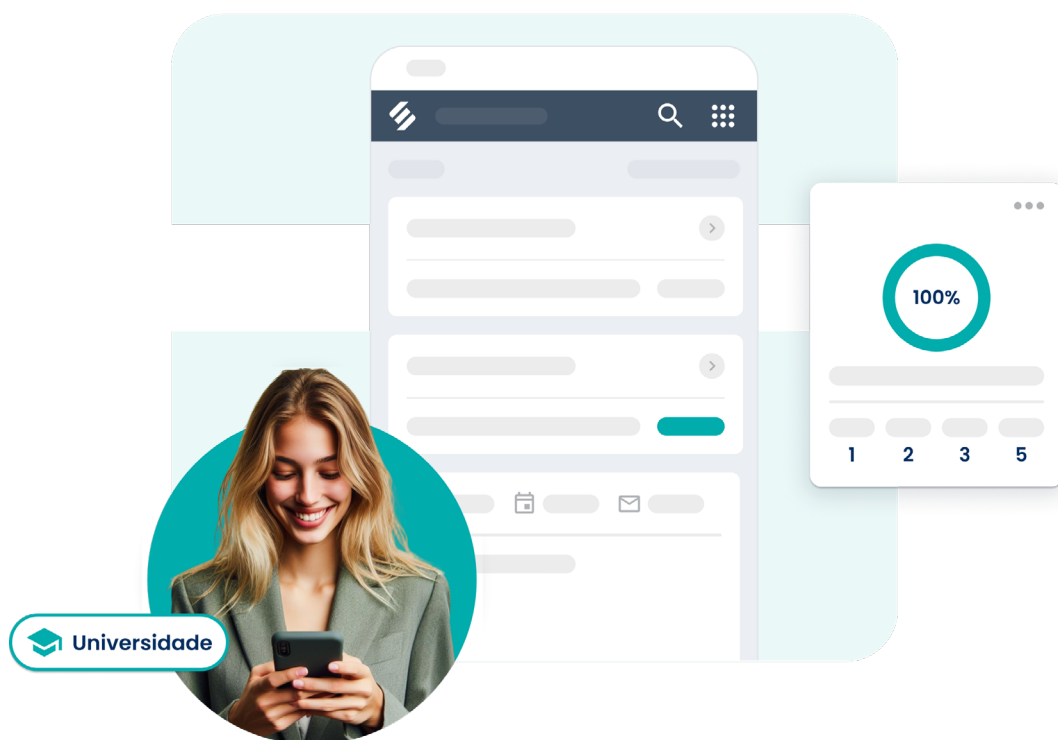


- **2019:** R\$ 186,755 bilhões
- **2020:** R\$ R\$ 167,187 bilhões crescimento de 10,7%
- **2021:** R\$ R\$ 185,068 bilhões crescimento de 10,7%
- **2022:** R\$ 211,315 bilhões crescimento 14,3%
- **2023:** R\$ 240,661 bilhões crescimento de 13,8%

Esses números destacam a importância de uma gestão que seja capaz de se adaptar às mudanças do mercado, sem perder de vista os princípios fundamentais que sustentam o sucesso da rede.

Os franqueadores precisam estar atentos às demandas dos franqueados e do mercado, promovendo uma cultura de inovação e flexibilidade enquanto preservam as práticas eficazes já estabelecidas. Ter os processos bem estruturados é fundamental para garantir a relevância contínua da franquias e o seu sucesso a longo prazo.

2. O que significa ter uma gestão de franchising eficiente?



Trata-se de um conjunto de práticas que garantem o sucesso da rede de franquias como um todo, desde a expansão da marca até a lucratividade das unidades franqueadas. Isso envolve diversos aspectos, como:

🕒 1. Planejamento estratégico

- Definir objetivos claros e mensuráveis para a rede de franquias.
- Desenvolver um plano de negócios detalhado que inclua estratégias de marketing, vendas, operações e finanças.
- Analisar o mercado e identificar oportunidades de crescimento.

2. Seleção e suporte de franqueados

- Criar e documentar um perfil ideal do franqueado que se encaixe na cultura e nos valores da marca.
- Implementar um processo rigoroso de seleção e recrutamento para identificar os melhores candidatos.
- Oferecer treinamento e suporte aos franqueados desde o início da operação.

3. Fluxo de trabalho estruturado

- Fornecer treinamento contínuo aos franqueados sobre os produtos, serviços e operações da franquia.
- Oferecer suporte técnico e operacional para auxiliar os franqueados na resolução de problemas.
- Manter uma comunicação aberta e transparente com os franqueados.

4. Marketing aprimorado e eficaz

- Desenvolver campanhas de marketing eficazes para promover a marca e atrair novos clientes para a rede de franquias.
- Fornecer aos franqueados peças de marketing para que possam promover seus negócios locais.
- Implementar estratégias de vendas para aumentar novas lojas franqueadas.

5. Operações integradas

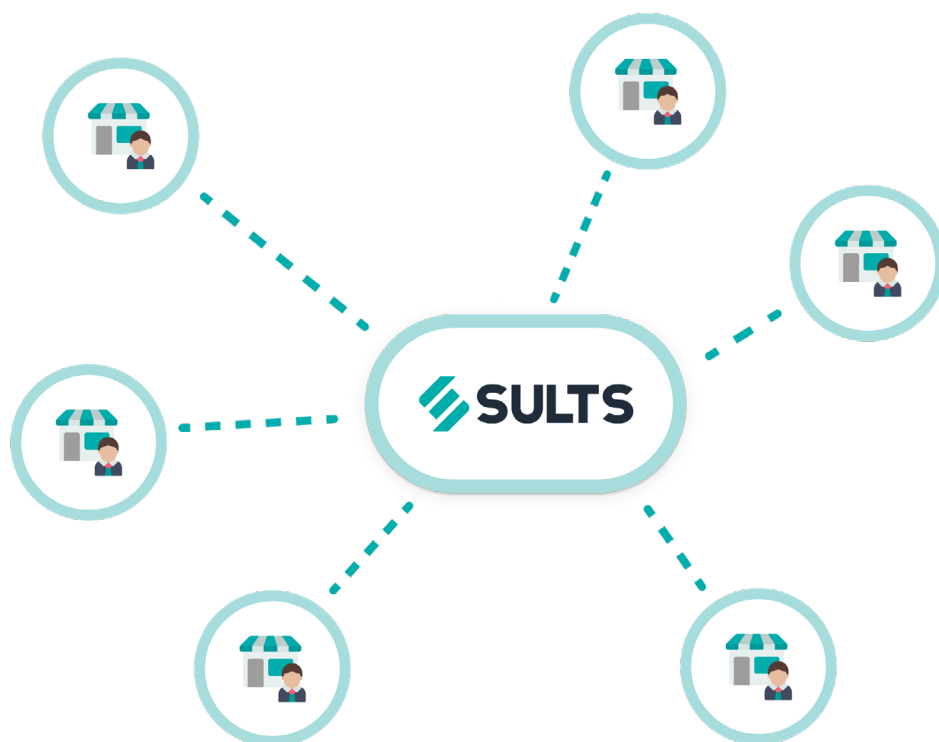
- Desenvolver manuais de operação padronizados para garantir a qualidade dos serviços prestados em todas as unidades da rede.
- Implementar um sistema de gestão integrado para acompanhar o desempenho da rede de franquias.
- Oferecer suporte aos franqueados na gestão de seus negócios.

Existe facilitadores de gestão para te ajudar a colocar essas práticas em ação, ao invés de parar colaboradores ou até times inteiros, você pode investir em ferramentas tecnológicas de gestão.

Assim, é possível otimizar desde o planejamento estratégico à gestão de operações. Além de oferecer aos franqueados acesso a um sistema de gestão de franquias completo.

Abaixo, selecionamos ferramentas que realmente vão melhorar a gestão que você precisa conhecer!

3. Veja 9 ferramentas para melhorar a gestão de redes de franquias!



O sistema de gestão unifica essas ferramentas para as operações de diversos departamentos, assegurando um padrão de gestão assertiva para sua rede.

Isso se dá pela capacidade de combinar, por exemplo, gestão de relacionamento com o cliente, estratégias de padronização de marketing, ferramenta de suporte ao franqueado, visando proporcionar a mais alta qualidade de serviço. Veja mais abaixo:

1. CRM para franquias

- Configure vários funis de vendas, documente desde o primeiro contato com o potencial franqueado até o fechamento do negócio.
- Faça campanhas de nutrição de leads, com modelos de e-mails a serem enviados para seus prospects.



- Identifique motivos de perdas e também os leads mais qualificados (e os seus principais interesses).

2. Checklist SULTS para prevenção de perdas

- Realize auditorias internas de forma eficiente e identifique oportunidades de melhoria.
- Inclua fotos e registre detalhes importantes durante a verificação.
- Crie planos de ação, identifique problemas e defina ações corretivas.
- Atribua responsáveis e designe-os para realizar as tarefas dentro do checklist.

3. SULTS Agenda integrada para franquias

- Organize a agenda de toda a sua equipe em um único lugar.
- Agende compromissos, reuniões e eventos com facilidade.
- Alinhe e sinalize eventos nacionais para franqueados, como encontros da rede, lançamento de campanhas e outros.

4. SULTS Disco Virtual

- Acesse documentos importantes de qualquer lugar, a qualquer momento.
- Compartilhe documentos com seus colaboradores de forma segura e controlada.
- Mantenha os documentos da franqueadora em um disco privado e controle o acesso de visão dos franqueados.



5. SULTS Universidade Corporativa

- Acesse treinamentos online e materiais de apoio quando e onde quiser.
- Crie trilhas de aprendizagem personalizadas para cada colaborador.
- Acompanhe o progresso dos seus colaboradores, aplique provas para testar suas habilidades e gere certificados de conclusão.

6. SULTS Comunicados e Informativos

- Envie comunicados importantes para toda a sua rede em tempo real.
- Organize os comunicados por tema ou departamento para facilitar a localização.
- Agende o envio dos comunicados para o momento em que seja mais oportuno.

7. Marketing padronizado e eficaz

- Gerencie campanhas de marketing de forma integrada
- Controle o uso da marca em todas as suas franquias, garantindo a padronização da comunicação visual.
- Armazene backups de seus dados importantes para evitar perdas.
- Potencialize a eficiência da gestão de marketing.



8. SULTS Projetos para equipes ágeis

- Crie novos projetos, defina o escopo, prazos e orçamento para seus times dentro da ferramenta.
- Monitore o andamento do projeto em tempo real, visualizando quais tarefas já foram concluídas, quais estão em andamento e quais estão atrasadas.
- Acompanhe o desempenho individual dos colaboradores e também dos times.

9. Chamados SULTS

- Reduza o tempo de resposta às solicitações de demandas, centralizando tudo em uma ferramenta.
- Aprimore e agilize sua comunicação com franqueados, consiga definir o tipo de solicitação, o prazo de resolução e a descrição da demanda.
- Analise o nível de satisfação de atendimento de cada demanda, contribuindo para a melhoria da área e identificando o que pode ser melhorado.

Ao adotar um gerenciamento eficiente dentro do franchising, você fortalece sua rede de franquias e também constrói um caminho sólido para o sucesso contínuo. Adotando as práticas e com apoio de ferramentas como o SULTS, você garante que os processos sejam mantidos e, também quando necessário, aprimorados.



[Experimente o SULTS hoje mesmo!](#)

Experimente a diferença que ele pode fazer na sua rede de franquias!

Como gerenciar um Franchising eficiente?	
Definição	Trata-se de um conjunto de práticas que garantem o sucesso da rede de franquias como um todo, desde a expansão da marca até a lucratividade das unidades franqueadas.
Objetivo	Criar uma base sólida que sustente o crescimento e a relevância da rede, especialmente em um mercado em constante evolução.
Funcionalidades	Planejamento estratégico; Suporte de franqueados; Marketing aprimorado e eficaz; Integração de diferentes setores; Gestão de relacionamento com o cliente.
Benefícios	CRM para franquias; Checklist para prevenção de perdas; Universidade corporativa; Ferramenta de projetos para equipes ágeis; Help desk para redes de franquias.

