

O software mais indicado para gerenciamento de Franchising



Maio de 2025
© SULTS



Quando for escolher um software de gestão para franchising, é importante considerar uma solução que vá além das funcionalidades básicas. O SULTS, por exemplo, não apenas atende às necessidades operacionais, mas também oferece ferramentas avançadas que promovem a integração e a eficiência em toda a rede.

Com módulos que facilitam a comunicação entre franqueadores e franqueados, padronizam operações, geram relatórios detalhados e fornecem treinamento contínuo, o SULTS garante que sua franquia não só opere de maneira eficaz, mas também alcance um novo nível de lucratividade e crescimento sustentável. Portanto, ao selecionar um software de gestão para sua rede de franquias, é essencial optar por uma plataforma robusta e completa, que realmente faz a diferença na gestão e expansão do seu negócio.

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



Conteúdos

1	Como escolher um software de gestão para franchising?	04
2	Entenda porque a sua rede precisa de um Software de gestão para franchising	06
3	Ferramentas de gerenciamento de comunicação	08
4	Padronização e conformidade das unidades	09
5	Ferramentas de gerenciamento de projetos	10
6	A escolha estratégica para franquias	11
7	Como gerenciar um Franchising eficiente?	12

1. Como escolher um software de gestão para franchising?



O software de gestão para franchising é uma solução tecnológica projetada para atender suas necessidades de administração de toda a rede. Portanto, é necessário entender quais funcionalidades e características devem ser consideradas antes de escolhê-lo.

Isso é o que vai fazer total diferença entre um sistema que apenas opera segundo o que é esperado, e o que impulsiona a eficiência e a lucratividade.

Ao escolher um sistema de gestão adequado, o franqueador consegue enfrentar de maneira eficiente desafios como a transmissão da cultura e dos valores da rede para os franqueados em diferentes localidades.

Isso se dá porque a adoção dessas soluções tecnológicas possibilita a inserção de materiais para acesso por colaboradores e franqueados, o que facilita a disponibilização de recursos como manuais, materiais de marketing, aplicação de checklists de controle de qualidade e integração da comunicação.



Para escolher um software de gestão que atenda as demandas da sua rede, você deve verificar se ele conta com funcionalidades que atendam demandas e áreas da sua rede, como:

- Facilitar a comunicação entre franqueadores e franqueados.
- Oferecer funcionalidades para padronização das operações das franquias.
- Integrar um ambiente de compras e pedidos.
- Gerar relatórios e dashboards.
- Armazenar e compartilhar dados necessários de forma segura.
- Centralizar uma plataforma de marketing.
- Prover treinamento e capacitação online para facilitar a organização e padronização da operação.
- Permitir a integração com outros sistemas para otimização da operação.

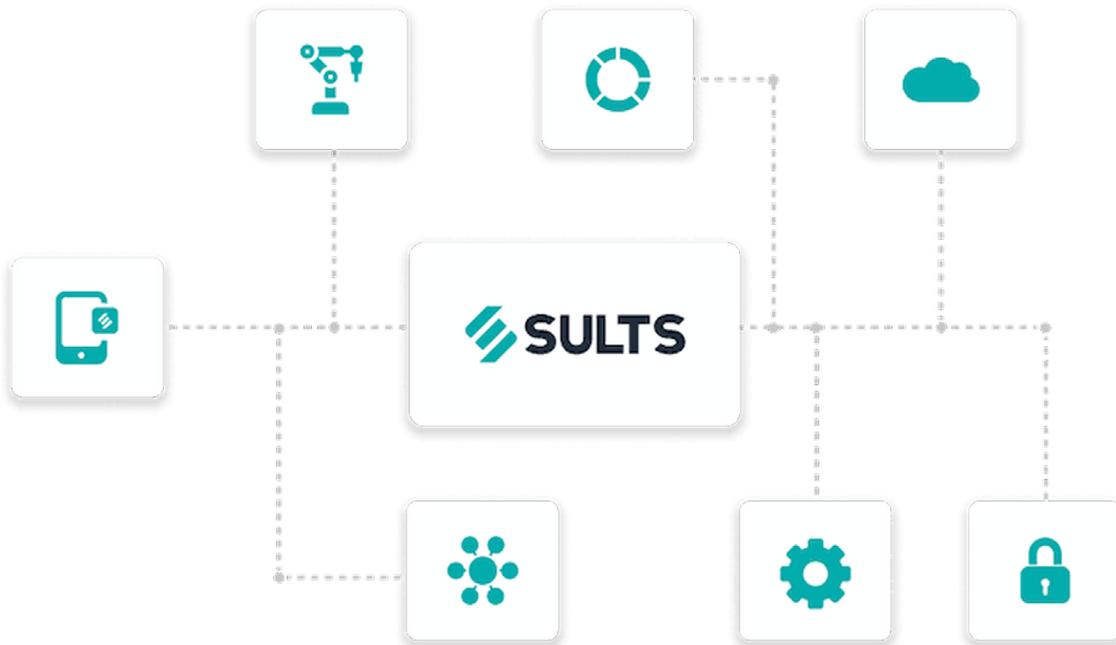
Investir em um software especializado, como o SULTS, para gerenciar sua rede de franquias traz uma série de benefícios significativos para impulsionar sua eficiência, a comunicação e o crescimento do negócio.

Veja quem usa e atesta

“ Sem uma ferramenta como o SULTS o nosso processo de expansão seria impossível, tanto na gestão dos leads de interessados como na parte de comunicação interna entre as unidades, incluindo a universidade corporativa com cursos online para as equipes, e comunicados internos. **”**

François Marot, Cofundador da Operação Nacional da [PSG Academy](#)
e Diretor de expansão.

2. Entenda porque a sua rede precisa de um Software de gestão para franchising



Para que se torne mais palpável, se você ainda não está convencido, confira alguns sinais que indicam a necessidade de um Software para Franchising:

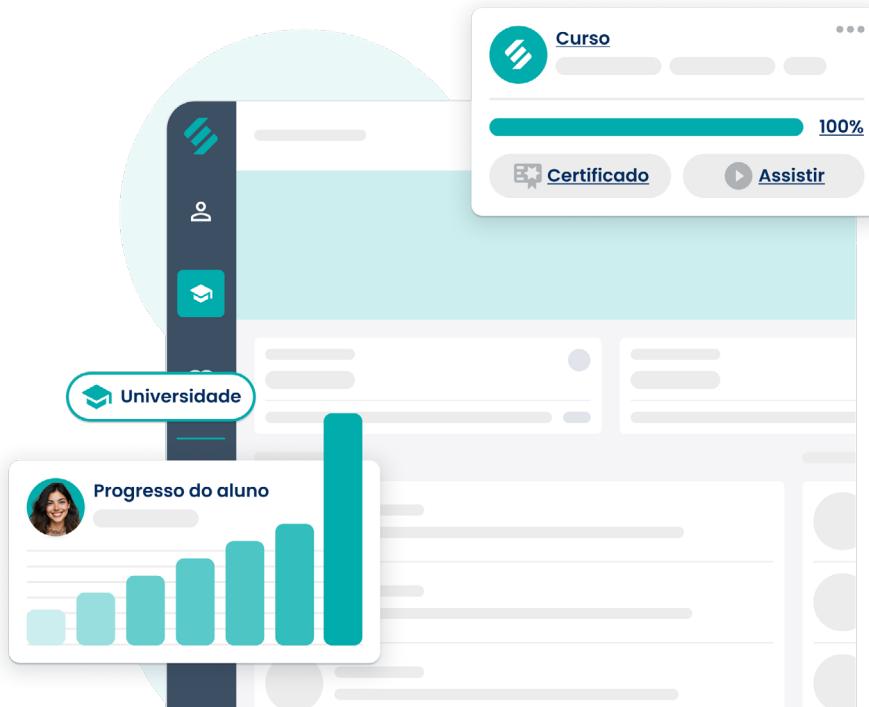
- **Comunicação:** Você tem dificuldade em manter a comunicação com seus franqueados e as informações não chegam de maneira padronizada;
- **Padronização:** A medida que sua rede de franquias se expande, está cada vez mais difícil acompanhar os processos e operações das suas unidades franqueadas e isso acabou impactando a qualidade e a experiência do cliente;



- **Expansão:** Os aplicativos e ferramentas descentralizados tem impedido que você consiga gerenciar o processo de expansão da sua rede, desde a captação de novos franqueados até a abertura de novas unidades;
- **Gestão de desempenho:** Sua equipe de vendas tem perdido leads, pois a comunicação com os possíveis clientes está decentralizada;
- **Treinamento e capacitação:** Você tem dificuldade em fornecer treinamento e capacitação para os franqueados e seus colaboradores.

A implementação do SULTS é a solução para superar esses desafios. A seguir, veja o que você tem acesso com uma plataforma de gestão como o SULTS.

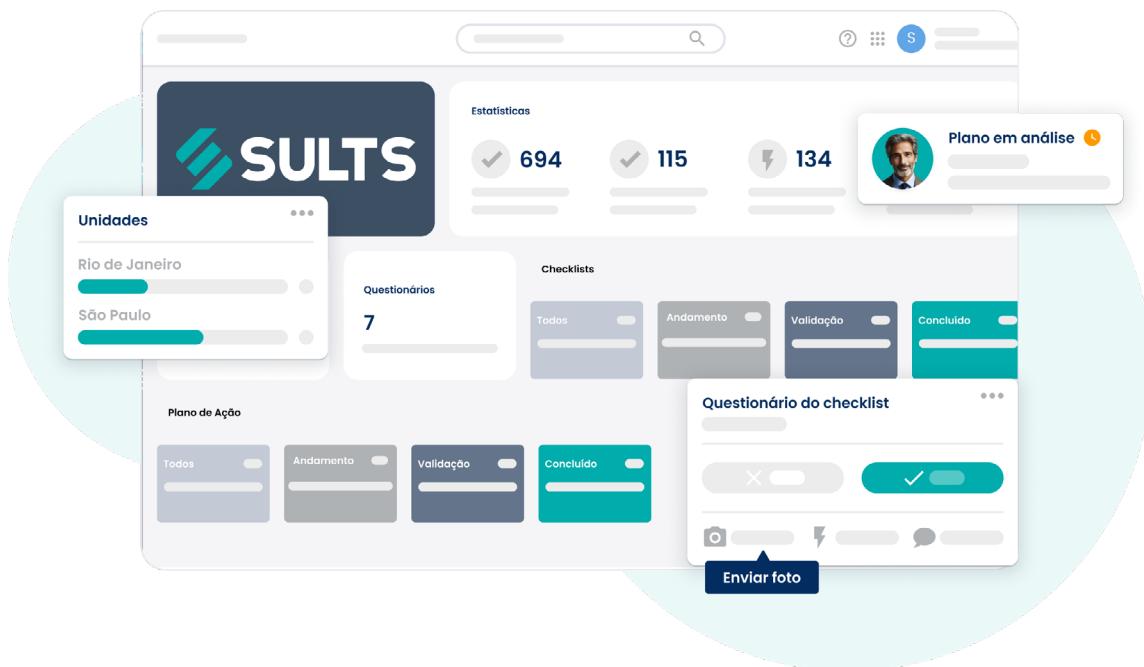
3. Ferramentas de gerenciamento de comunicação



O SULTS centraliza toda a comunicação, eliminando ruídos e desencontros de informações que podem prejudicar o desempenho da rede. Em uma interface intuitiva e de fácil uso, todos os envolvidos têm acesso às informações necessárias em tempo real.

Seja atualizações de novos produtos, novas campanhas de marketing, ou simplesmente dados operacionais diários, o SULTS garante que a mensagem correta chegue a todos instantaneamente, fortalecendo as unidades e a consistência da marca.

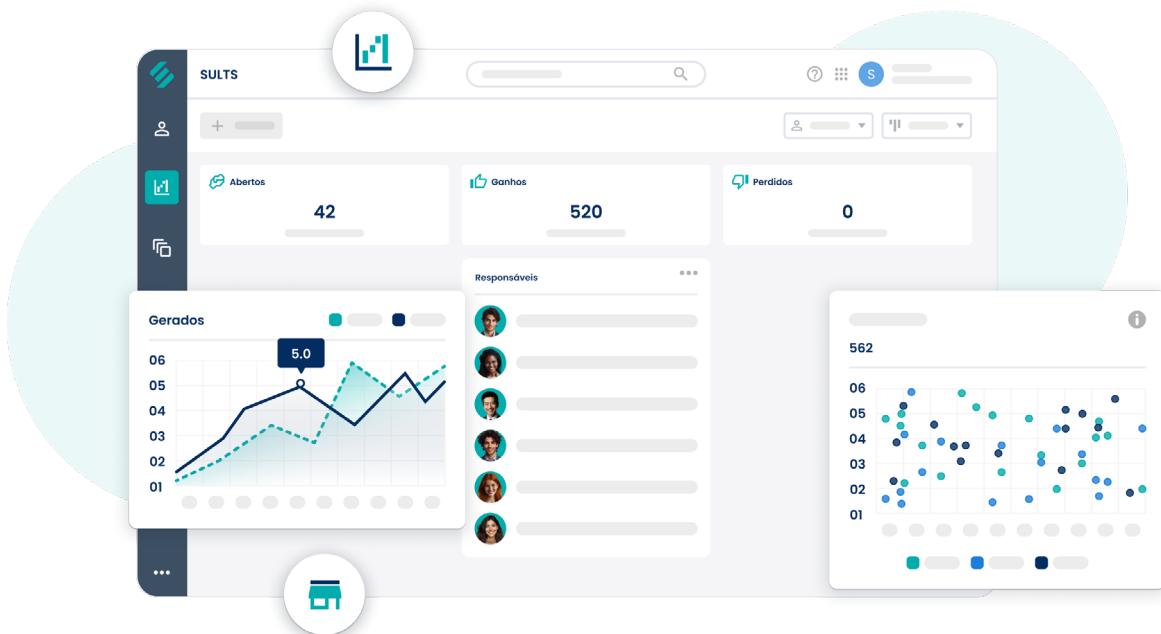
4. Padronização e conformidade das unidades



A expansão de uma rede de franquias muitas vezes esbarra na dificuldade de replicar com sucesso o modelo de negócio que deu origem à marca. O SULTS te ajuda a lidar com esse desafio por meio de módulos que ajudam na implementação e monitoramento de padrões operacionais em todas as unidades.

Desde o treinamento inicial, onboarding de franqueados, até o suporte contínuo, o software assegura que cada nova franquia seja inaugurada e continue a operar de acordo com os padrões estabelecidos, garantindo a uniformidade que os clientes esperam e a qualidade que a franqueadora demanda.

5. Ferramentas de gerenciamento de projetos

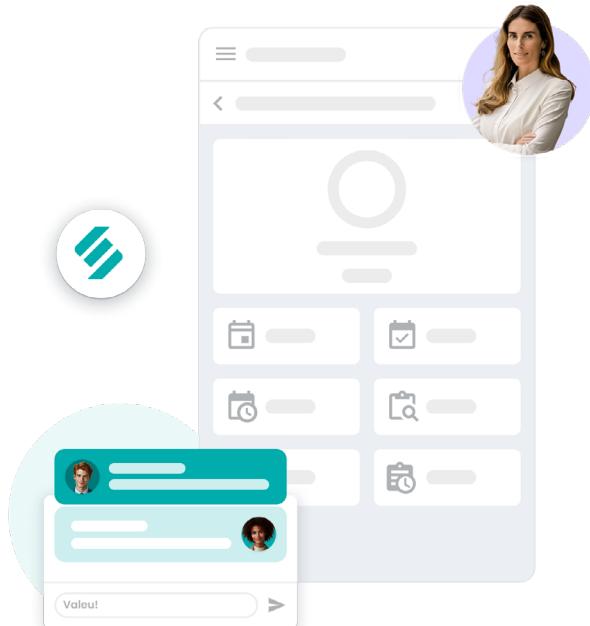


Acompanhar o desenvolvimento de várias implantações em locais diferentes é uma tarefa complexa que o SULTS simplifica significativamente.

Com ferramenta de gestão de projetos e com relatórios gerados em tempo real, os gestores podem ver o status de cada implantação, estipular a ordem em que as tarefas devem ser resolvidas, acompanhar se o escopo do projeto está sendo seguido e agir rapidamente se houver desvio ou atrasos.

Esta visibilidade completa permite uma gestão mais eficaz e proativa, reduzindo riscos e maximizando o sucesso de cada unidade.

6. A escolha estratégica para franquias

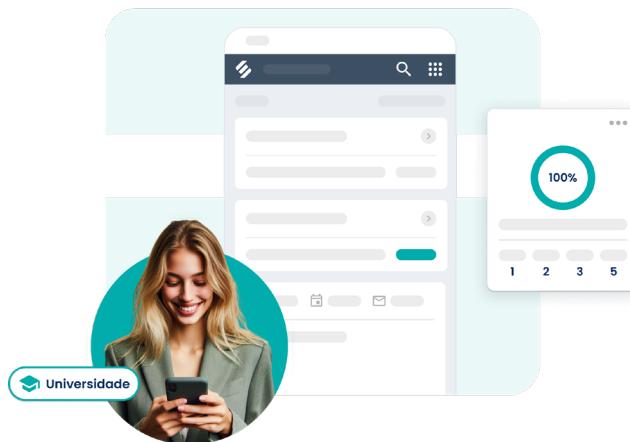


O SULTS é uma ferramenta estratégica que transforma o modo como as franquias operam, promovendo maior integração, controle e eficiência.

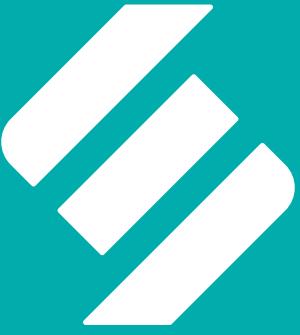
Ao escolher o SULTS, franqueadores e franqueados estão equipando suas operações com a tecnologia mais avançada para enfrentar os desafios do mercado de franchising.

Se você busca um parceiro que ofereça mais do que soluções tecnológicas, mas um caminho claro para o crescimento sustentável e lucrativo de sua rede de franquias, o SULTS é a escolha mais indicada.

7 • Como gerenciar um Franchising eficiente?



Definição	Sistema de gestão para franchising é projetado para ajudar os franqueadores a gerenciar eficientemente todas as operações relacionadas à sua rede.
Objetivo	Visibilidade completa que permite uma gestão mais eficaz e proativa, reduzindo riscos e maximizando o sucesso de cada unidade.
Funcionalidades	Facilitar a comunicação entre franqueadores e franqueados; Oferecer funcionalidades para padronização das operações das franquias; Integrar um ambiente de compras e pedidos; Gerar relatórios e dashboards; Armazenar e compartilhar dados necessários de forma segura.
Benefícios	CRM para franquias; Checklist para prevenção de perdas; Universidade corporativa; Ferramenta de projetos para equipes ágeis; Help desk para redes de franquias.



SULTS