

3 critérios para escolher a plataforma ideal de gestão para franquias



Maio de 2025
© SULTS



Uma ferramenta adequada não apenas simplifica processos e operações, mas também garante a padronização e a eficiência geral da rede. É nesse cenário que a SULTS, a maior plataforma especializada em redes de franquias da América Latina, se destaca, oferecendo uma solução completa e especializada para atender às necessidades exclusivas desse modelo de negócios.

Com uma vasta gama de módulos integrados e personalizáveis, a SULTS proporciona às redes de franquias a capacidade de otimizar praticamente todos os aspectos de suas operações. Desde a gestão eficiente de comunicações e chamados até o acompanhamento meticuloso da expansão e implantação de novas unidades, essa plataforma inovadora oferece recursos abrangentes para impulsionar o crescimento e o sucesso sustentável das franquias. Neste texto, leia em detalhes os critérios essenciais para escolher a plataforma ideal, bem como os recursos especializados oferecidos pela SULTS.

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

Conteúdos

1	Qual a plataforma especializada de verdade em redes de franquias?	04
2	Integração e compatibilidade	05
3	Facilidade de uso e suporte ao usuário	06
4	Escalabilidade e flexibilidade	07
5	Dados para tomada de decisão	08

1. Qual a plataforma especializada de verdade em redes de franquias?

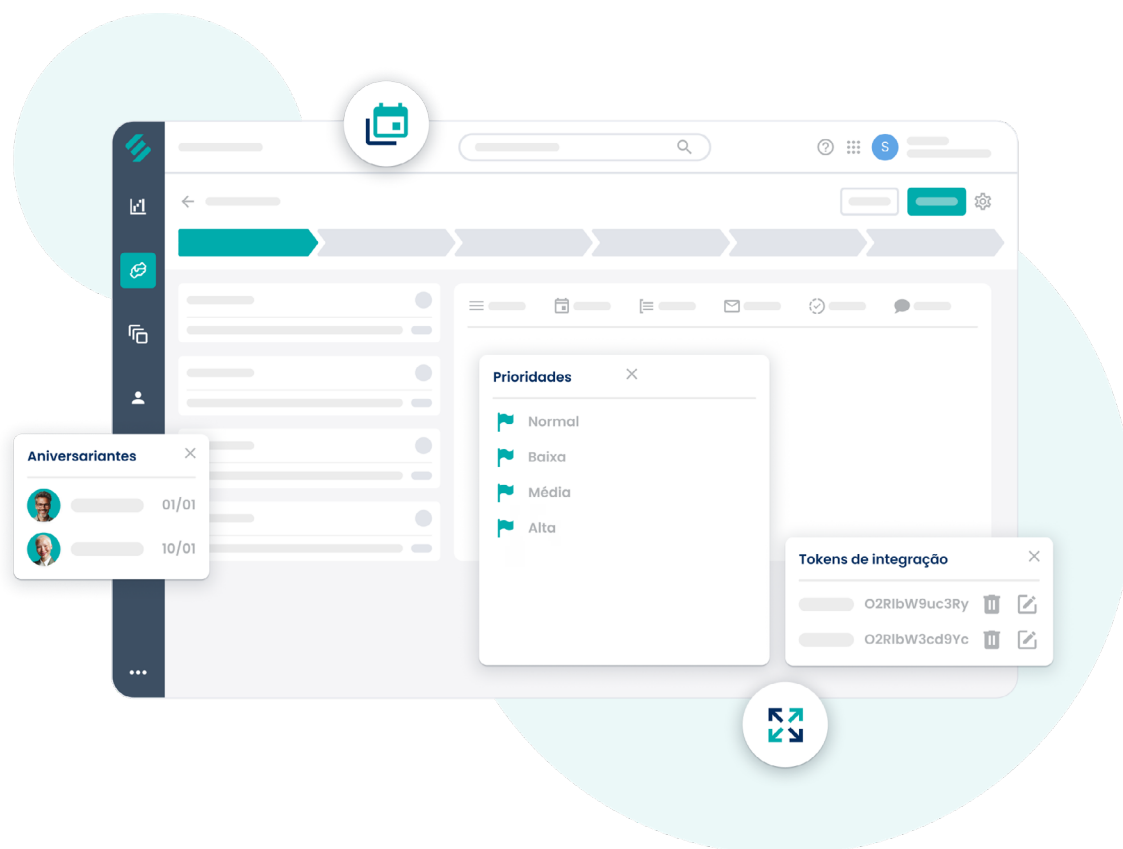


Escolher a plataforma de gestão certa para uma rede de franquias é uma decisão que pode impactar no sucesso ou o fracasso de toda a operação, em alguns casos.

Uma ferramenta adequada pode simplificar processos estruturados, garantir a padronização e aumentar a eficiência geral da rede. **SULTS**, maior plataforma especializada em redes de franquias da América Latina, atende muito bem suas necessidades, por ser um software completo, com módulos especializados para comunicação, projetos e otimizar seus processos.

Aqui, exploraremos três critérios essenciais para essa escolha e apresentaremos uma dica bônus que pode ser um divisor de águas.

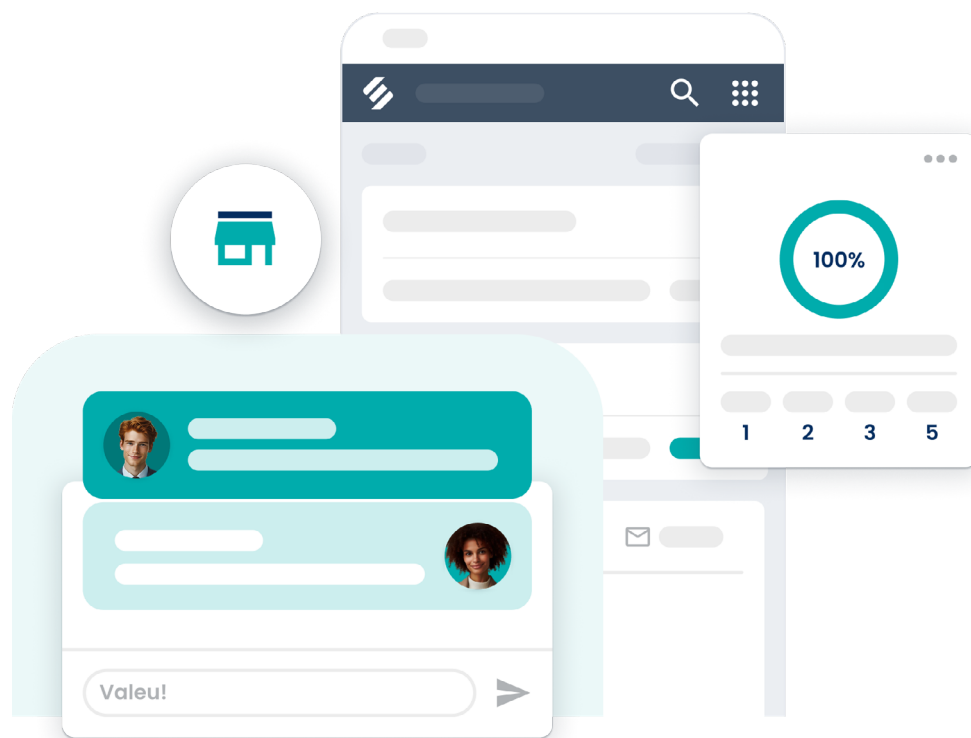
2. Integração e compatibilidade



O primeiro critério a considerar é a capacidade de integração da plataforma. Para redes de franquias, é vital que a plataforma escolhida possa se integrar harmoniosamente com outros sistemas já em uso, como BI, CRM, como RD Station, landing pages e mídias sociais.

Essas integrações eficazes permitem que gestão de inventário, vendas, informações de clientes e dados financeiros fluam sem interrupções entre os diversos níveis da franquia, desde a gestão central até o ponto de venda.

3. Facilidade de uso e suporte ao usuário

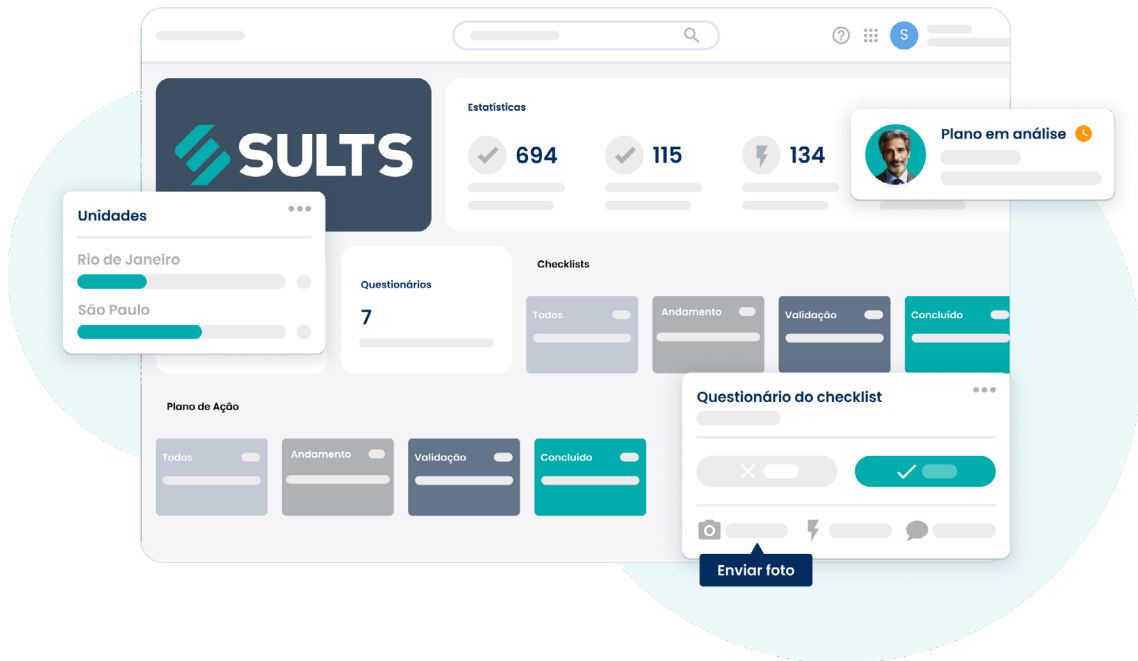


A usabilidade da plataforma é muito importante, ela deve ser intuitiva para os diversos níveis de usuários dentro da franquia. É importante, também, que sejam realizados treinamentos para uso do sistema, que não devem ser apenas acessíveis, mas também eficazes, assegurando que todos os colaboradores possam maximizar o potencial da ferramenta.

A plataforma de gestão deve oferecer uma interface amigável, mas também contar com um time com foco em treinamentos, pois isso vai maximizar o uso das ferramentas, aumentando a eficiência operacional futuramente.

Além disso, a plataforma deve contar com um suporte técnico robusto e uma série de materiais que ajudem os usuários a solucionar suas dúvidas de maneira rápida e eficiente, garantindo que a operação nunca pare por falta de assistência ou informações.

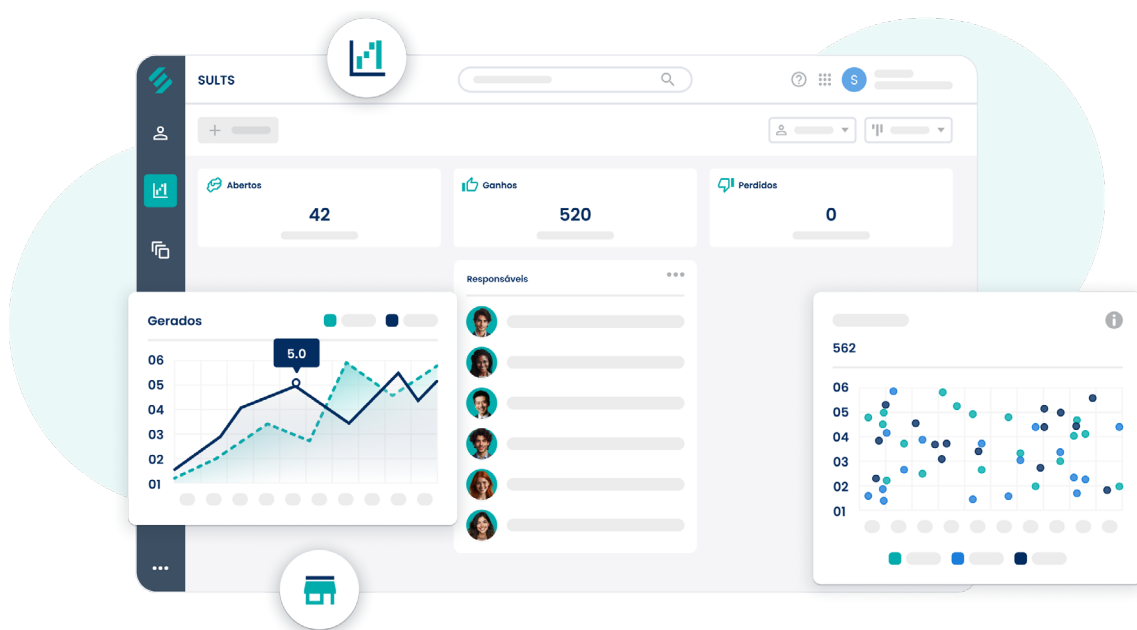
4. Escalabilidade e flexibilidade



À medida que as redes de franquias crescem, elas enfrentam novos desafios e necessidades e a plataforma de gestão escolhida deve ser capaz de escalar e se adaptar a esse crescimento sem a necessidade de substituições frequentes ou upgrades caros. Isso significa que ela deve ser configurável o suficiente para acompanhar o crescimento da rede, adaptando-se a novos processos e requisitos de negócios.

Não importa o tamanho da sua rede agora ou o quanto você planeja expandir no futuro. Com módulos com configurações personalizáveis, o SULTS assegura que você tenha tudo que precisa para expandir com tranquilidade!

5. Dados para tomada de decisão



A capacidade de coletar, analisar e aproveitar dados é uma das maiores vantagens competitivas no mundo dos negócios hoje. Uma plataforma de gestão eficaz deve não apenas facilitar a coleta de dados em tempo real, mas também oferecer ferramentas analíticas que transformem esses dados em insights acionáveis.

