

O melhor sistema de gestão para franquias do mundo



Maio de 2025
© SULTS



Fizemos esse artigo para ajudá-lo a encontrar o sistema de gestão que realmente irá transformar sua rede. Não se trata apenas de identificar opções, mas de encontrar qual sistema vai impulsionar o seu negócio para o próximo nível. É crucial escolher uma plataforma que ofereça flexibilidade, integração e escalabilidade, permitindo que sua rede se adapte às mudanças do mercado e cresça de maneira sustentável.

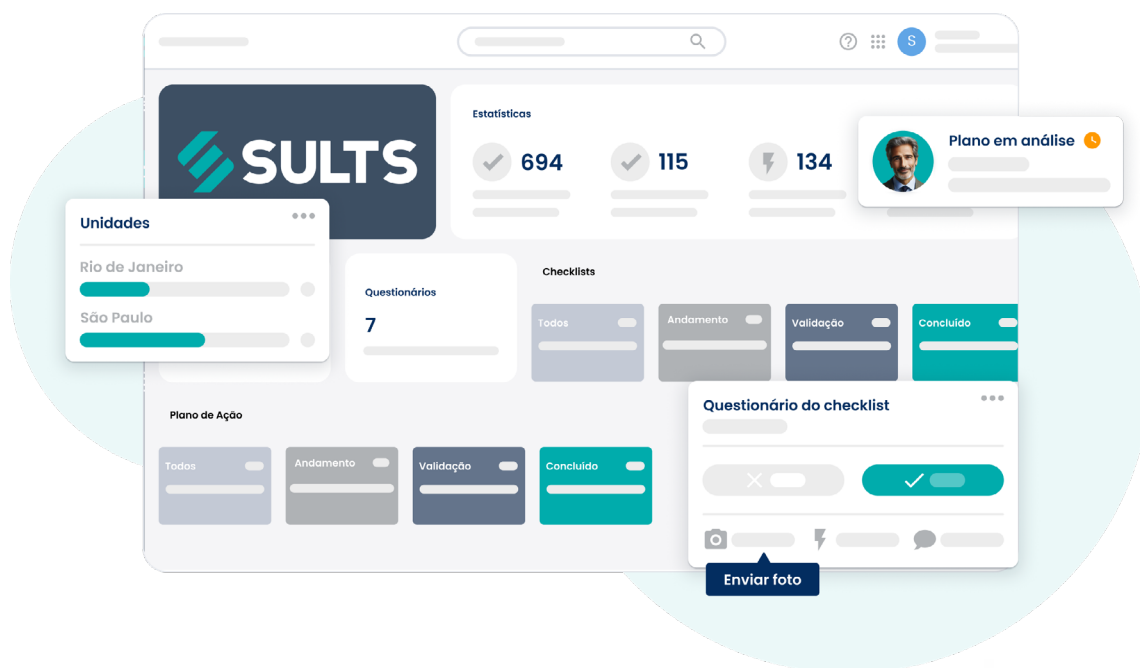
Ao investir em um sistema de gestão robusto, você estará não só otimizando suas operações, mas também garantindo um suporte eficiente aos franqueados, o que resultará em uma experiência de marca consistente e de alta qualidade para todos os envolvidos.

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

Conteúdos

1	O que é uma plataforma de gestão para franquias?	04
2	O que todo sistema para franquias deve ter? 7 recursos indispensáveis	05
3	Qual o melhor sistema de gestão para franquias?	08

1. O que é um sistema de gestão para franquias?



O sistema de gestão para franquias é um conjunto de ferramentas desenvolvidas para otimizar a administração no sistema de franchising.

Nele, a rede franqueadora conta com recursos desenvolvidos para atender às operações, que estão ligados a comunicação, a aplicação de checklists de verificação, CRM de vendas para prospectar novos franqueados e gestão de projetos e de novas implantações.

2. O que todo sistema para franquias deve ter? 7 recursos indispensáveis

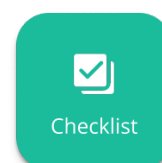


Um sistema para franquias deve conectar toda a gestão da rede franqueadora, integrando todos os departamentos em uma única plataforma para que os dados sejam centralizados e distribuídos entre os departamentos da rede, contribuindo para uma gestão ágil e efetiva.

Veja abaixo 7 recursos indispensáveis:

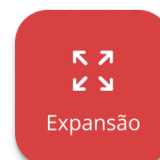
1. Checklist online

Essa é a ferramenta mais utilizada para gestão de equipes externas, totalmente online, ela ajuda no planejamento, acompanhamento e execução de tarefas. Devido à sua adaptabilidade e variedade de aplicações, sendo utilizado em situações como auditoria e consultoria de campo.



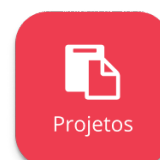
2. CRM de vendas para franqueadoras

O sistema de gerenciamento de clientes otimiza todo o processo de vendas da sua franqueadora, desde a captação de leads (potenciais franqueados) até o fechamento do negócio e acompanhamento posterior. Movimente suas negociações dentro de um funil de vendas totalmente personalizado, para que assim sua equipe comercial esteja alinhada a cada interação feita com o lead e aumente sua taxa de conversões.



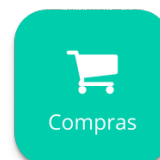
3. Ferramenta de projetos

Ferramenta para que a franqueadora gerencie seus projetos de forma eficiente, desde a criação e planejamento até a execução e acompanhamento. Você pode definir prazos, delegar tarefas, acompanhar o progresso e gerar relatórios.



4. Módulo de compras

Solução totalmente voltada para a gestão de pedidos e suprimento para redes de franquias. Ele oferece funcionalidades que ajudam a melhorar o fluxo de pedidos, essa plataforma permite o cadastro de produtos, homologação de fornecedores para garantir que todas as unidades da rede estejam com os produtos com o padrão de qualidade previstos.



5. Agenda empresarial online

Muitos eventos da franqueadora são marcados com dias ou até meses de antecedência, e a melhor maneira de garantir que seus franqueados e colaboradores não esqueçam é centralizando tudo em uma agenda online! A agenda empresarial online é ideal para organizar atividades, fornecer uma visualização geral dos próximos compromissos dos seus franqueados e categorizar essas ações de acordo com sua finalidade.



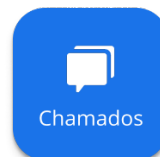
6. Universidade corporativa

Sabemos como o treinamento é uma parte muito importante no onboarding de novos franqueados e colaboradores, mas também é muito importante continuar investindo em suas capacitações! Por isso, a plataforma LSM é ideal para redes de franquias, nela você pode inserir todos os cursos, materiais e até personalizar trilhas de conhecimento para suas franquias, você consegue organizar sua universidade corporativa, que fica disponível de maneira totalmente online.



7. Chat corporativo

A comunicação assertiva é a chave do sucesso de qualquer negócio, principalmente quando pensamos na comunicação interna da franqueadora e em sua comunicação com os franqueados. Por isso, o ideal é centralizar em um chat corporativo toda essa comunicação. Com essa ferramenta, você tem um registro completo de todas as interações feitas, também consegue definir prazos SLA e segmentar por assuntos, além de definir previamente responsáveis por responder essas demandas.



Pronto, agora que detalhamos os recursos que devem ser encontrados no sistema de gestão que vai se encaixar melhor para redes de franquias, conheça o SULTS – o melhor sistema de gestão para franquias do mundo.

3. Qual o melhor sistema de gestão para franquias?



O SULTS é o melhor sistema para franquias, porque além de oferecer os recursos mencionados anteriormente, mas também por disponibilizar uma ampla gama de módulos adicionais, que também se adaptam a todos os segmentos de franquias. Entre esses módulos, também podemos citar os de: Comunicados, Enquete, NPS, Disco Virtual, Marketing, Notícias, Analytics e outros!

Entre em [contato](#) com nosso time de vendas ainda hoje e conheça nosso sistema!

O melhor sistema de gestão para franquias do mundo

O que é um sistema de gestão para franquias	Conjunto de ferramentas desenvolvidas para otimizar a administração no sistema de franchising.
Objetivo	Automatizar e otimizar processos, assegurando um acesso fácil e rápido aos dados de todas as suas franquias.
7 recursos principais	Checklist online; CRM de vendas; Ferramenta de projetos; Módulo de compras; Agenda empresarial online; Universidade corporativa; Chat corporativo.
Benefícios	Capacitação de seus colaboradores; Aumento de produtividade de equipes; Otimização do processo de vendas; Acompanhamento em tempo real de projetos; Centralização de datas e eventos; Prevenção de perdas.

