

Descubra as vantagens do software para franquias



Maio de 2025
© SULTS



Dados não mentem! De acordo com uma pesquisa conduzida pela Gartner, é previsto que até 2026, metade das empresas globais estejam utilizando softwares para gerir seus negócios. Este dado por si só já é uma enorme razão para a adotar um software de gestão para franquias o quanto antes.

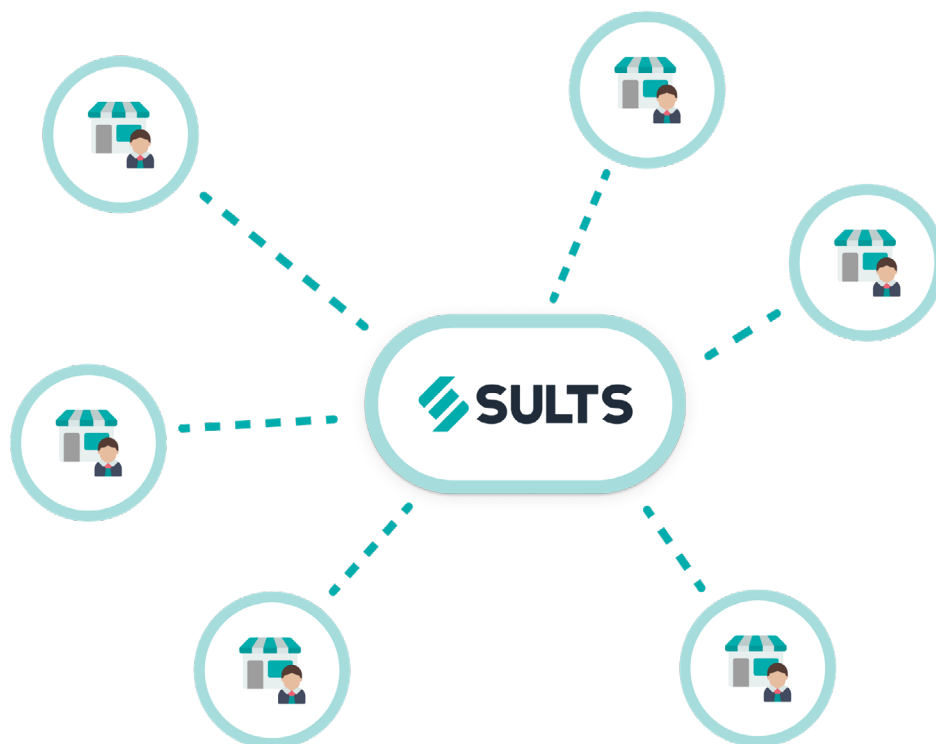
No entanto, se ainda houver dúvidas, selecionamos uma série de benefícios que esse sistema traz ao seu negócio no texto a seguir. Acompanhe!

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

Conteúdos

1	Centralização e padronização	04
2	Agilidade e otimização do seu tempo	05
3	Engajamento de colaboradores	06
4	Gestão de relacionamento com o cliente (CRM)	07
5	Dica extra: Conheça alguns softwares para gestão de franquias	08

1. Centralização e padronização



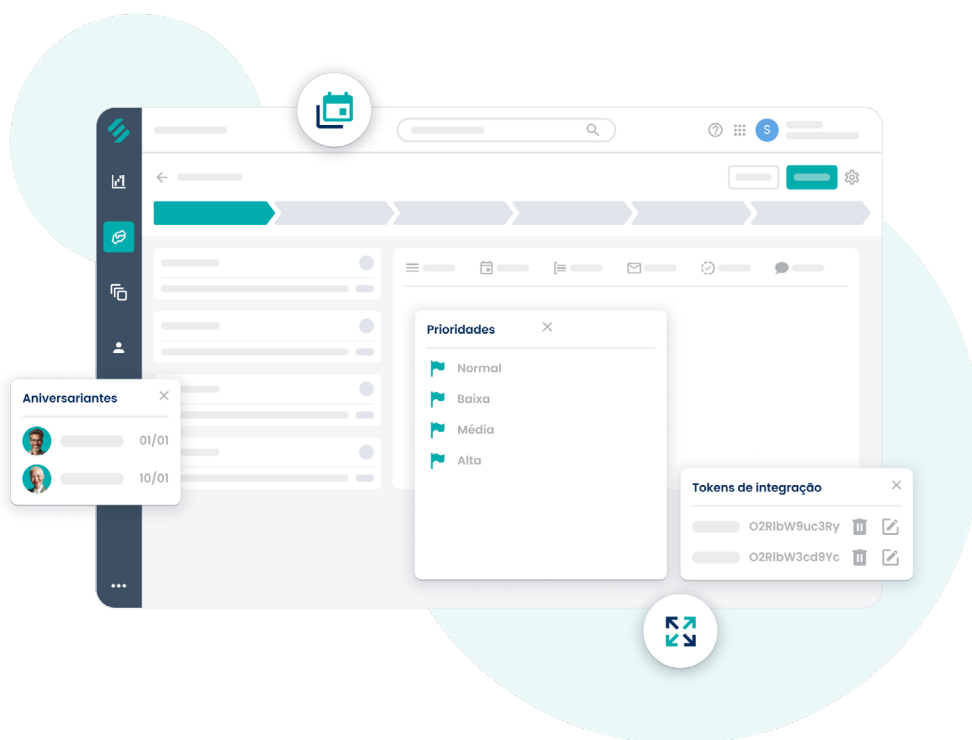
- Tenha acesso em tempo real a todas as informações da rede com o software para franquias, desde resultado de pesquisas de satisfação a relatórios de aplicações de checklists até histórico de comunicação.
- Garanta a padronização de processos e procedimentos em todas as unidades, para assegurar que a qualidade e a identidade da marca estão sendo mantidas.
- Mantenha a coerência visual e a identidade da marca, padronize peças publicitárias e compartilhe com toda a rede.

2. Agilidade e otimização do seu tempo



- Acompanhe os processos de abertura de novas unidades, desde a captação de franqueados até a aprovação e acompanhamento da implantação.
- Melhore a tomada de decisões com base em dados precisos e atualizados em tempo real ao acessar o software para franquias.
- Analise o desempenho individual de cada unidade e consiga identificar oportunidades de melhoria e otimização.

3. Engajamento de colaboradores



- Capacite seus colaboradores de acordo com as funções, crie trilhas de conhecimento com a inserção de cursos e treinamentos dentro da ferramenta e retenha os talentos da sua rede.
- Comunique-se com os franqueados de forma clara e eficiente por meio de um chat corporativo para franquias.
- Compartilhe notícias, atualizações e comunicados importantes com todos os franqueados, garantindo que estejam sempre informados.

4. Gestão de relacionamento com o cliente (CRM)



- Centralize todos os dados dos leads, consiga criar um perfil completo para cada possível franqueado, incluindo informações de contato, histórico de interações e temperatura do negócio.
- Faça a qualificação dos leads, com a ferramenta de CRM do software para franquias, capture e qualifique os potenciais franqueados de forma eficiente.
- Segmente leads por região, nicho de mercado, potencial de investimento e outros critérios relevantes.
- Acompanhamento de leads: acompanhe o progresso dos leads ao longo do funil de vendas e identifique oportunidades de conversão.

Agora que você já tem todas essas razões para adotar um software para franquias, basta escolher a melhor opção para gestão da sua rede! Abaixo veja as 3 melhores alternativas do mercado!

5. Dica extra: Conheça alguns softwares para gestão de franquias



1. SULTS

Mais de 25 módulos integrados: abrange todas as áreas da gestão, desde a captação de novos franqueados até a implantação da nova franquia. Veja alguns deles!

Checklist SULTS: Crie e gerencie checklists para padronizar processos e garantir a qualidade dos serviços.

Compras SULTS: Otimize o processo de compras e centralize ordens de pedidos com os fornecedores homologados.

Implantação SULTS: Padronize a abertura de novas unidades, estabeleça e estabeleça um workflow personalizado.

CRM SULTS: Módulo para gerenciar todas as interações com seus futuros franqueados, desde o primeiro contato até a fidelização.

Chamados SULTS: Canal de comunicação único com seus franqueados, acompanhe o andamento de solicitações feitas e melhore a pro-



atividade de seus times.

Comunicado SULTS: Mantenha seus colaboradores informados sobre as últimas campanhas, eventos, mudanças na empresa e outras informações relevantes.

Universidade corporativa SULTS: Plataforma LMS para redes de franquias.

Centralize toda a comunicação da sua rede com uma plataforma única para comunicação, treinamentos, capacitações, gestão de desempenho de colaboradores e muito mais!

2. Salesforce

Ferramentas baseadas em CRM para empresas de diversos tamanhos e setores. Conheça!

Sales Cloud: Trata-se de um CRM de vendas, auxilia na automatização de processos com funcionalidades para gerenciamento de leads, relatórios e painéis, fluxos de trabalho e aprovações.

Service Cloud: Ferramenta para equipes que atuam no suporte ao cliente, conta com uma central de atendimento, chat online, base de conhecimento e gerenciamento de casos.

Marketing Cloud: Faça o gerenciamento de campanhas de marketing com essa ferramenta. Além de realizar a segmentação de público-alvo, o envio de e-mails personalizados e a análise de resultados.

Esses são os principais recursos oferecidos pelo software, que tem como vantagens a otimização da colaboração, comunicação e compartilhamento de dados.

3. Zoho

Software de gestão que oferece recursos para atender equipes de vendas, atendimento ao cliente, finanças, recursos humanos e suporte técnico. Entre suas ferramentas estão:

Zoho CRM: Gerencie leads, contatos, oportunidades e acompanhe o progresso das vendas.

Zoho Desk: Canal para atendimento de clientes, tenha um suporte omnichannel e resolva problemas de forma rápida.

O Zoho Calendar: Calendário de negócios on-line para manter o controle de sua agenda e compartilhar calendários com sua equipe.

Zoho Writer: Ferramenta para enviar questionários, recibos ou convites para vários destinatários de uma só vez.

Esses são os principais recursos oferecidos pelo software, que tem como vantagem a otimização da colaboração, comunicação e compartilhamento de dados.

