

Vantagens do sistema de gestão para franquias



Maio de 2025
© SULTS



O sucesso de uma rede de franquias depende da capacidade de gerenciar efetivamente diversos desafios operacionais e de comunicação. Desde a descentralização de informações importantes até a falta de padronização de processos, essas empresas enfrentam obstáculos que podem comprometer sua eficiência e crescimento. No entanto, a adoção de um sistema de gestão especializado para franquias pode resolver de maneira eficaz esses entraves.

Uma plataforma de gestão são projetadas para otimizar as operações, automatizando tarefas, aumentando a produtividade e assegurando a eficiência em todas as unidades franqueadas. Com recursos abrangentes como gerenciamento de franquias, padronização de processos, canais de comunicação centralizados, análise de dados consolidados e suporte dedicado aos franqueados, esses sistemas resolvem os principais gargalos enfrentados por esse setor.

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

Conteúdos

1	5 desafios que podem ser solucionados com um sistema de gestão para franquias	04
2	Descentralização de informações importantes	05
3	Falta de padronização dos processos	06
4	Comunicação ineficiente	07
5	Descentralização de dados para análise de desempenho	08
6	Gestão ineficiente de pedidos	09

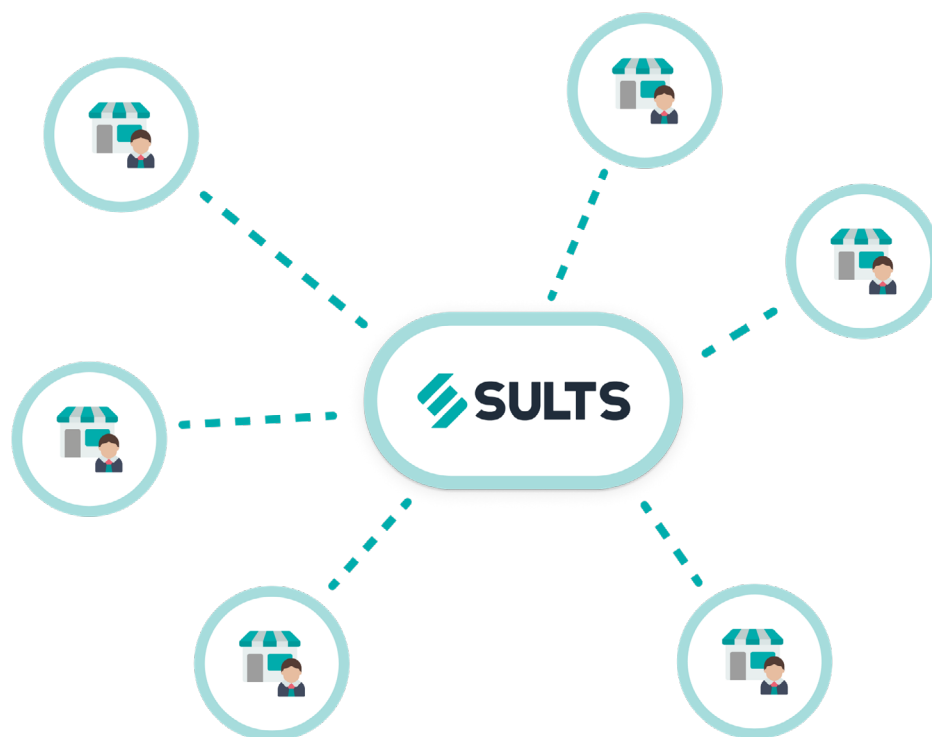
1. 5 desafios que podem ser solucionados com um sistema de gestão para franquias



Um sistema de gestão para redes de franquias resolve eficazmente 99% dos desafios neste modelo de negócio. Sim, estamos nos referindo àqueles desafios diários que causam dores de cabeça.

A seguir, apresentamos **5 desses desafios comuns** que podem ser rapidamente resolvidos com a adoção de um sistema de gestão para redes de franquias.

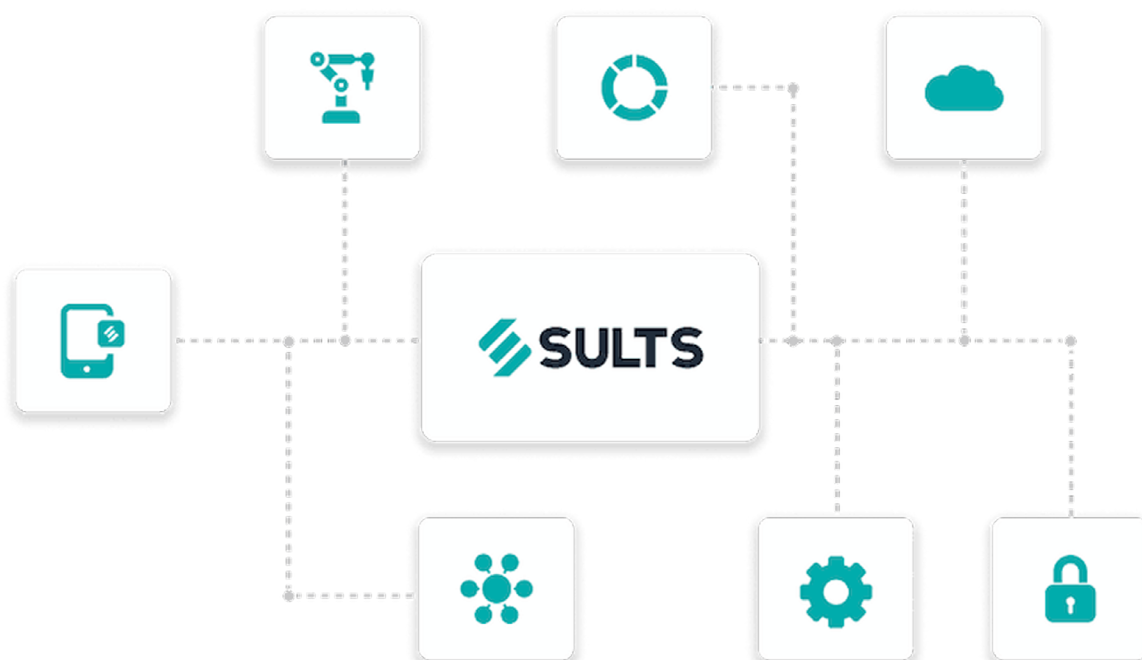
2. Descentralização de informações importantes



Deixe de depender de papéis físicos ou de comunicações intermináveis por e-mail, reúna seus documentos relevantes em um só local! Esses arquivos podem ser armazenados de forma centralizada e acessível à todas as unidades, garantindo que todos tenham acesso rápido e fácil às informações necessárias, ao mesmo tempo em que mantêm a segurança e a integridade dos dados.

Ao adotar um sistema de gestão você pode inserir todos os documentos, contratos e manuais em um disco virtual. Tenha um drive corporativo a sua disposição, controlando o acesso e compartilhamento seguro de dados sensíveis.

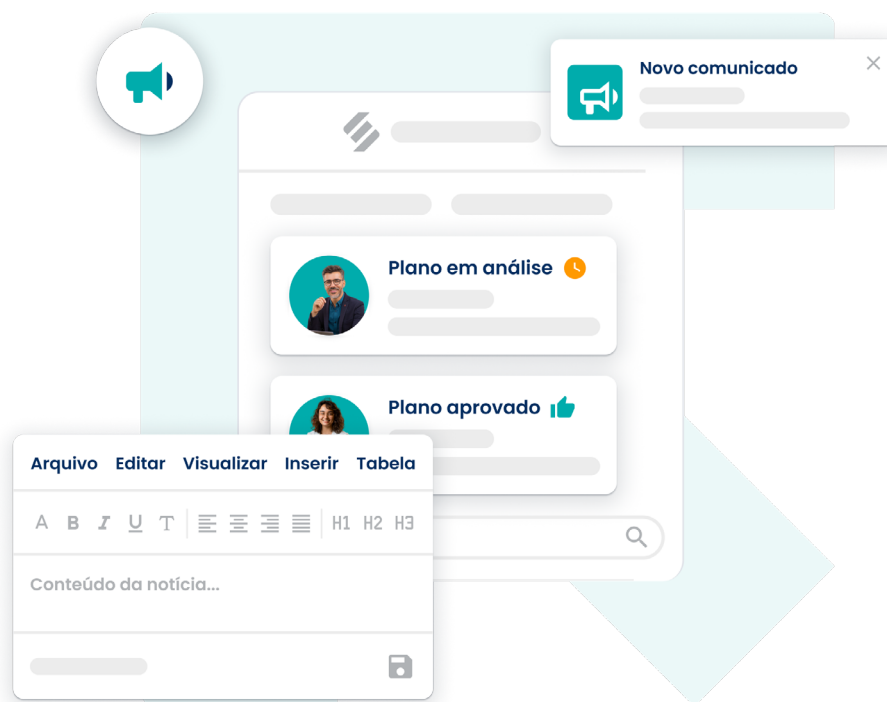
3. Falta de padronização dos processos



Um dos principais desafios enfrentados pelas redes de franquias é a manutenção da padronização em todas as unidades. Isso implica em garantir que todos os franqueados sigam os processos estabelecidos, mantendo os padrões de qualidade e proporcionando uma experiência consistente aos clientes.

A melhor maneira de lidar com esse desafio é adotar um sistema de gestão para franquias. Isso porque esses sistemas contam com ferramentas para monitorar se os padrões estão sendo seguidos, como por exemplo: ferramentas de checklist online para auditorias de campo e Universidade Corporativa para treinamentos que são ideais para que os franqueados aprendam os aspectos operacionais da franquia, para reproduzir o modelo e manter a padronização dos processos.

4. Comunicação ineficiente

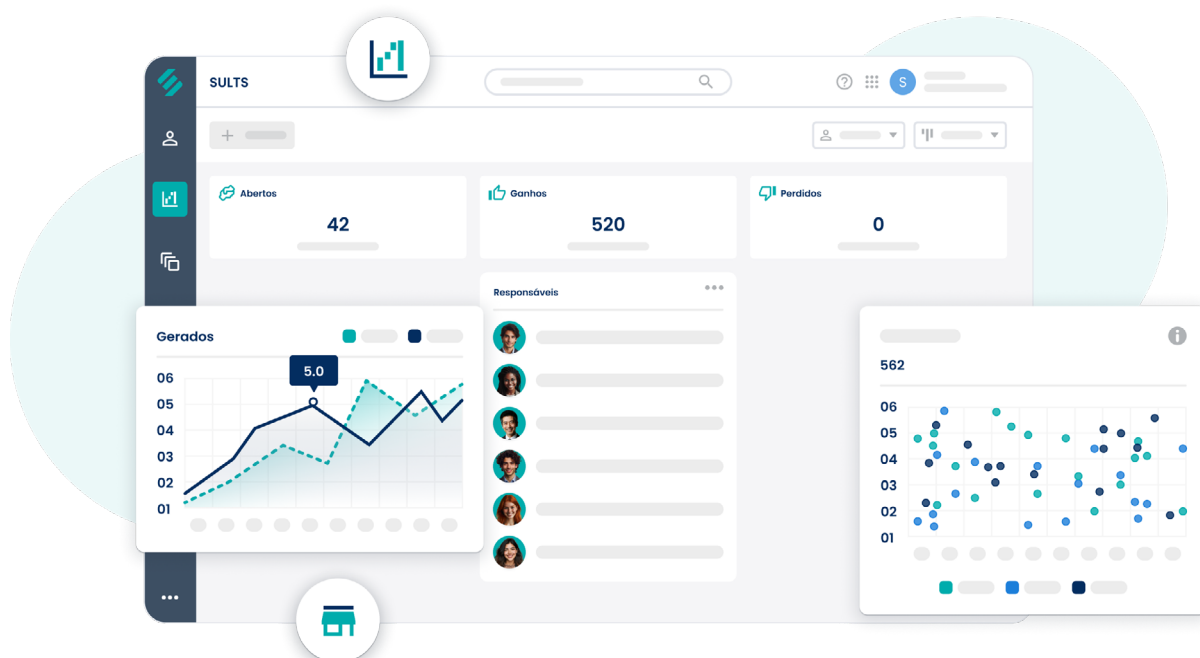


Adeus aos ruídos na comunicação! Com um sistema de gestão, é possível estabelecer um canal de comunicação centralizado e eficiente entre franqueadora e franqueados, a descentralização desses canais de comunicação prejudica o engajamento dos franqueados, e as falhas resultam na redução de produtividade e na ocorrência de retrabalhos dispendiosos.

A descentralização dos canais de comunicação resulta em confusão, mal-entendidos e, por fim, em uma queda significativa no comprometimento e na motivação dos membros da rede.

Além disso, as falhas na comunicação não são apenas uma questão de inconveniência, elas têm um impacto direto na produtividade e na qualidade do trabalho. As informações perdidas ou mal interpretadas levam a retrabalhos, desperdiçando tempo e recursos que poderiam ser melhor empregados em iniciativas de crescimento e desenvolvimento da rede.

5. Descentralização de dados para análise de desempenho



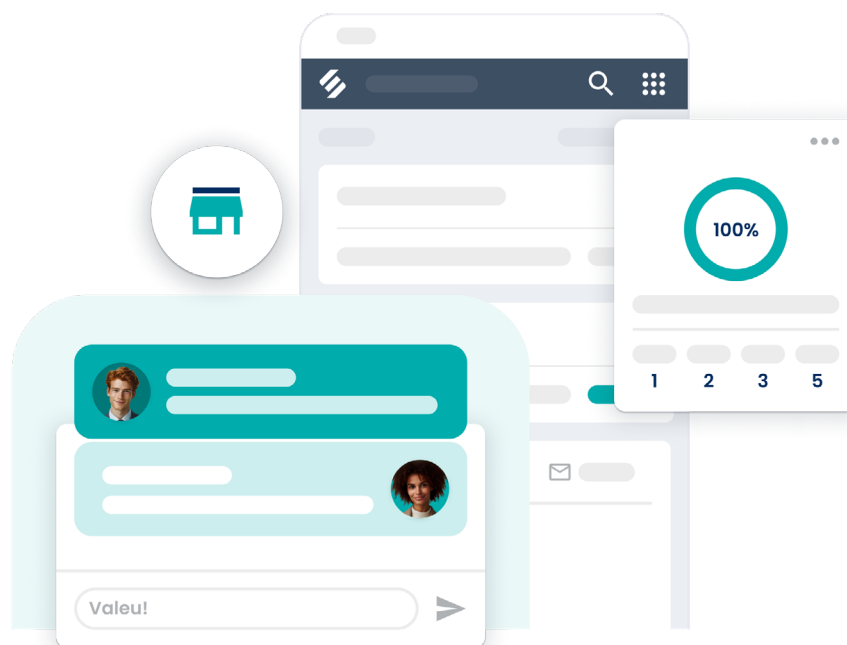
Quando os franqueados não têm acesso a informações detalhadas sobre o desempenho de suas unidades, torna-se difícil identificar áreas de melhoria e acompanhar o progresso em relação às metas. O que pode resultar na identificação tardia de problemas, que poderão causar impactos significativos no negócio.

Ao implementar um sistema de gestão para franquias com relatórios e dashboards, a sua franqueadora obtém uma visão detalhada do desempenho das unidades, facilitando a identificação de métricas importantes.

Essas informações permitem uma avaliação precisa do desempenho de cada unidade, garantindo decisões bem estruturadas e assertivas.

Em resumo, a centralização das informações proporciona uma gestão mais eficiente e orientada por dados para toda a sua rede.

6. Gestão ineficiente de pedidos



Quando os pedidos não são gerenciados de forma adequada, o resultado é o mesmo, ou seja, atrasos na entrega, falta de produtos em estoque, insatisfação dos clientes e perda de receita.

Essa descentralização acontece pela falta de um sistema eficiente para lidar com os pedidos, o que gera confusão, erros e, consequentemente, trás impactos negativos para a operação e a reputação da sua rede.

Com um sistema de compras integrado, você consegue estabelecer procedimentos uniformes para a aquisição de produtos e serviços, o que contribui para manter a identidade da marca e a qualidade dos produtos oferecidos, independente da localização das unidades.

Em suma, essa adoção de um sistema de gestão para franquias vai ajudar sua franqueadora a estabelecer um diálogo claro com os franqueados, facilitar a transmissão de know-how e dos processos da rede. Assim, você fortalece a coesão, a eficiência operacional e também promove uma cultura de colaboração e alinhamento de objetivos em toda a organização.

Por que o sistema de gestão é ideal para redes de franquias?

Definição	O sistema de gestão para franquias é projetado especificamente para atender às necessidades de gestão, operação e crescimento de redes de franquias.
Objetivo	Os sistemas de gestão automatizam tarefas, aumentam a produtividade e garantem a eficiência operacional das franquias.
5 recursos principais	Gestão de franquias; Padronização de processos; Comunicação eficiente; Análise de dados; Suporte ao franqueado.
Benefícios	Centralização de dados informações; Padronização de processos; Comunicação centralizada; Gestão centralizada de pedidos.



