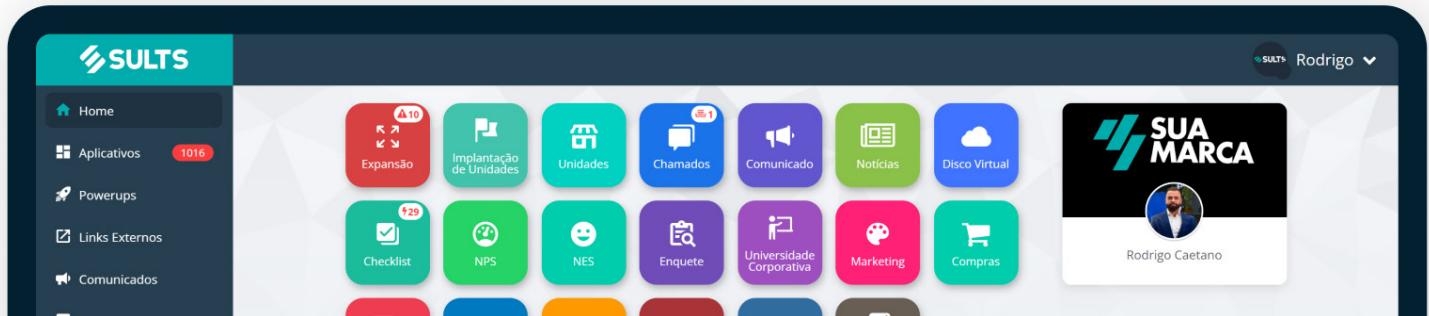


# 5 Melhores Sistemas de Gestão para Redes de Filiais

---



Março de 2025  
© SULTS



Empresas em expansão contínua necessitam de processos estruturados para garantir que todas as unidades operem de forma eficiente e sigam os mesmos padrões de qualidade estabelecidos pela matriz.

Nesse contexto, os sistemas de gestão se tornam ferramentas essenciais, otimizando operações em cada setor e assegurando que as filiais estejam alinhadas aos objetivos estratégicos da organização.

Essas soluções centralizam informações, automatizam fluxos de trabalho e promovem uma gestão integrada que fortalece a comunicação entre matriz e unidades, permitindo decisões mais rápidas e assertivas.

Pensando nisso, selecionamos os 5 melhores sistemas de gestão para rede de filiais do mercado em 2025. Confira!

---

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



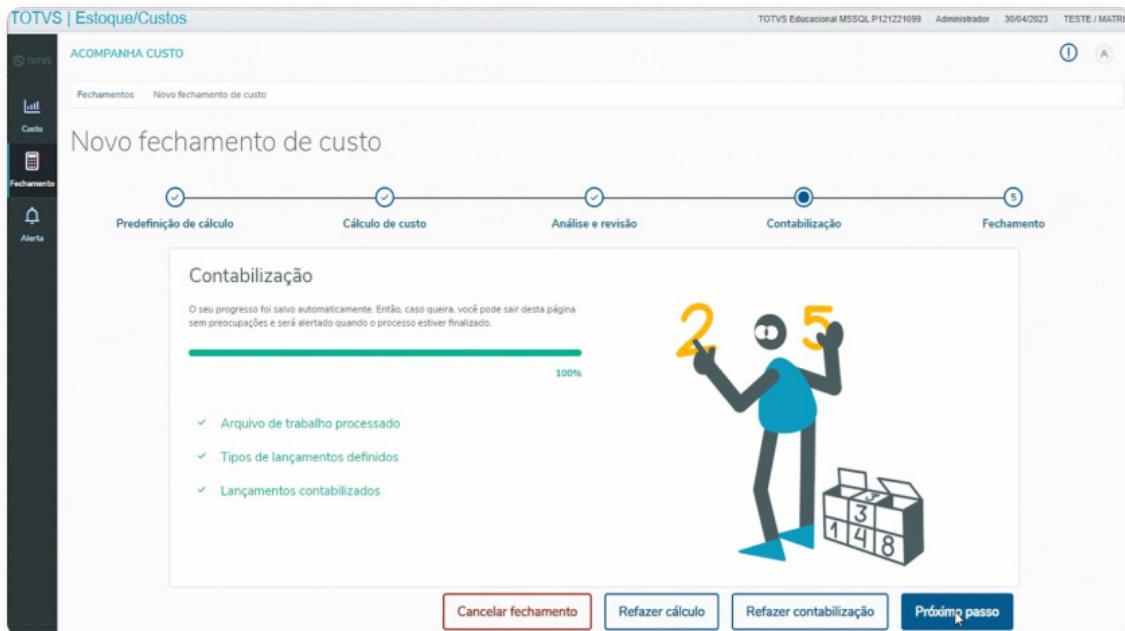
# Conteúdos

---

<b>1</b>	ERP Protheus	04
<b>2</b>	SULTS	05
<b>3</b>	Oto CRM	07
<b>4</b>	D4Sign	08
<b>5</b>	Asaas	09

---

# 1. ERP Protheus



O **ERP Protheus**, desenvolvido pela TOTVS, é um sistema de gestão empresarial (ERP) projetado para atender empresas de diversos portes e segmentos.

O **Protheus** oferece funcionalidades específicas voltadas para a gestão integrada de diversas áreas de uma empresa, como finanças, vendas, logística e recursos humanos, com módulos que permitem:

**Gestão financeira:** Automatização de processos de contas a pagar, receber, fluxo de caixa, e conciliação bancária com suporte a diferentes formatos de pagamento, gerando relatórios precisos para análise financeira.

**Vendas e faturamento integrados:** Gerenciamento de cotações, pedidos de venda, emissão de notas fiscais eletrônicas (NF-e).

**Ferramenta de recursos humanos:** Administração de folha de pagamento, controle de ponto, gestão de benefícios, compliance trabalhista.

# 2. SULTS



A **SULTS** é uma plataforma de gestão empresarial robusta, que oferece um sistema centralizado e integrado para atender às necessidades de negócios de diversos setores, como varejo, serviços e indústria. Com mais de 25 módulos, a **SULTS** elimina a necessidade de múltiplos sistemas, permitindo uma visão unificada das operações e facilitando a gestão estratégica e operacional.

Abaixo, uma visão geral de cada módulo e suas principais funcionalidades:

**Expansão:** Sistema de CRM online que permite que equipes acompanhem cada oportunidade, desde a prospecção até a negociação, aumentando a taxa de conversão e automatizando processos críticos. Dessa forma, é possível maximizar os resultados e garantir que nenhuma oportunidade se perca ao longo do funil de vendas.

**Implantação de Unidades:** Fornece ferramentas para gerenciar a abertura de novas unidades, incluindo planejamento de tarefas, cronogramas e acompanhamento do progresso. Com recursos para o detalhamento de cronogramas, planejamento de tarefas e acompanhamento em tempo real.



**Chamados:** Sistema de help desk que facilita o suporte às unidades, permitindo registro, acompanhamento e resolução de solicitações de forma eficiente, reduzindo o tempo de resposta e otimizando a experiência de todas as unidades.

**Checklist:** Controle de consultorias de campo, supervisões e auditorias, assegurando a padronização e qualidade das operações em todas as unidades.

**Universidade Corporativa:** Plataforma EAD para capacitação de colaboradores, com recursos para criar cursos, aplicar provas e emitir certificados, garantindo que todos os colaboradores tenham acesso a treinamentos de qualidade e estejam alinhados com as melhores práticas da rede.

**Comunicados:** Permite uma comunicação ágil e efetiva, assegurando que as informações críticas sejam lidas por quem precisa. A ferramenta de comunicados permite acompanhar em tempo real quem visualizou as mensagens, garantindo uma comunicação interna assertiva.

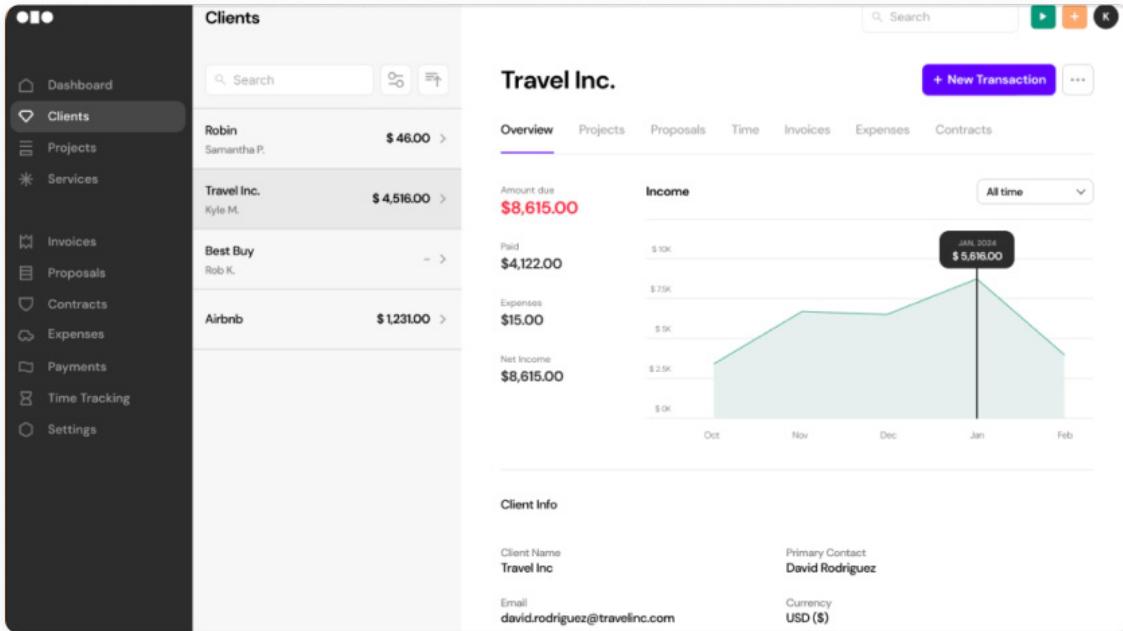
**Projetos:** Planeje e execute projetos com mais organização e eficiência. A SULTS oferece ferramentas para planejamento, atribuição de tarefas e monitoramento de progresso, permitindo um gerenciamento de projetos integrado e centralizado.

**Marketing:** Gerenciamento de ativos da marca, facilitando a criação, aprovação e distribuição de materiais publicitários alinhados com a identidade corporativa.

**Compras:** Gestão de compras B2B, facilita o cadastro e organização de fornecedores, com integração de meios de pagamento, opções de entrega e notificações por e-mail. Permite buscas avançadas e filtros por fornecedor e categoria, simplificando a seleção de produtos.



# 3. Oto CRM



O **Oto CRM** é uma plataforma especializada em **Customer Relationship Management (CRM)** voltada para o varejo físico. Seu principal objetivo é potencializar as vendas das lojas físicas ao capacitar os vendedores com ferramentas e informações que aprimoram o relacionamento com os clientes. Com a ferramenta é possível:

**Gerenciar carteiras de clientes de forma permissionada:** Permite gerenciar o acesso controlado para consultar e contatar apenas os clientes que tem preferência pela loja, com foco no relacionamento personalizado.

**Visualizar resultados em diferentes níveis de operação:** A ferramenta permite uma visão detalhada dos resultados de cada loja, adaptada ao perfil de cada usuário.

# 4. D4Sign

The screenshot shows the D4Sign dashboard interface. At the top, there's a navigation bar with links for Dashboard, Big Data (highlighted in blue), D4Sign CLM, Signature group, Bulk sending, Report, and Latest vault events. A user profile icon shows 'web@suitebras.com' and a 'Logout' button.

In the center, there's a search bar with 'Search Documents' and 'Search for Tags, signatory'. Below it, a message encourages users to activate two-factor authentication for added security.

The main area is divided into sections: 'Inbox' (Documents to edit, Documents to sign, History of signatures made), 'Vaults' (Create a new vault, list of vaults including ITAJAI and BALNEARIO), and a central upload area ('Submit a new document' with a 'Click or drag here' button).

Metrics are displayed in boxes: 0 Documents to sign, 0 Waiting signatories, and 31 Waiting signatures. A 'Plano Profissional - 3 - 40 envios + 40 ...' section shows 21/40 and a 'Sending limit in your vaults' note. A 'D4Sign SCORE' logo is also present.

A **D4Sign** é uma plataforma brasileira de assinatura eletrônica e digital que visa simplificar e agilizar processos de assinatura de documentos, garantindo validade jurídica e segurança.

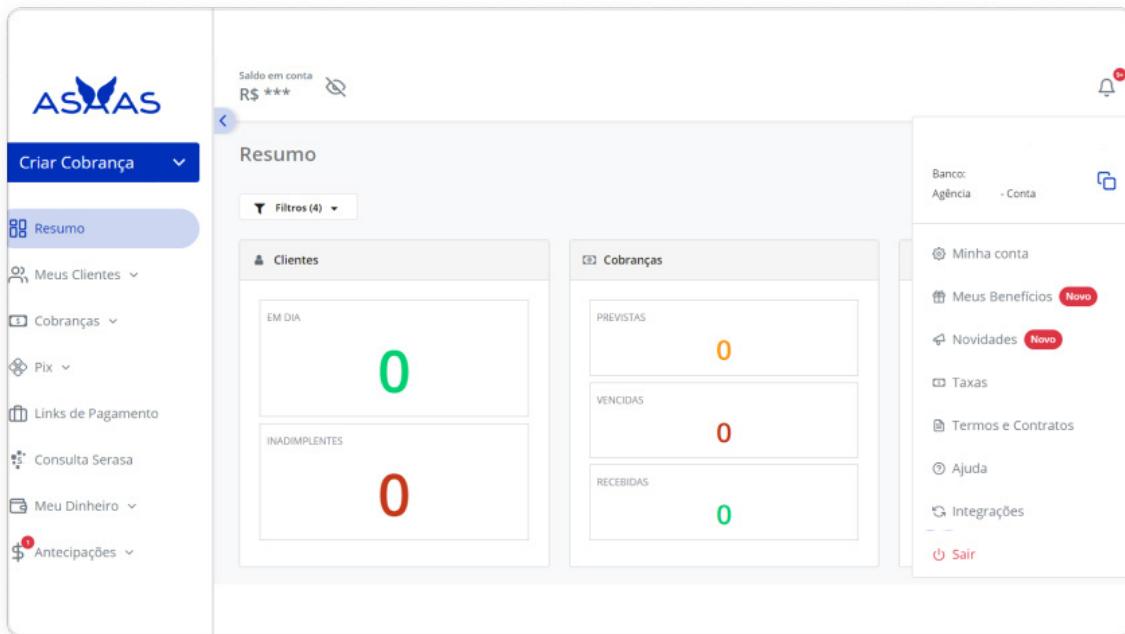
A ferramenta atende a diversos segmentos, como recursos humanos, educação e área jurídica, oferecendo soluções adaptáveis às necessidades específicas de cada setor. Entre suas funcionalidades, podemos destacar:

**Assinatura eletrônica e digital:** Permite a assinatura de documentos de forma eletrônica ou digital, assegurando validade jurídica conforme a legislação brasileira.

**Cofres digitais:** Armazenamento seguro de documentos na nuvem, organizados em “cofres” personalizados, com controle de acesso restrito aos usuários autorizados

**PowerForm:** Ferramenta que permite a criação de documentos automatizados e templates, facilitando o preenchimento e envio de contratos recorrentes.

# 5. Asaas



A **Asaas** é uma plataforma de gestão financeira focada em simplificar a rotina financeira de empresas. Oferecendo uma conta digital, a Asaas permite que empreendedores realizem movimentações financeiras, como pagamentos, transferências e recebimentos via boleto, cartão e Pix.

Com a **Asaas**, empresas unificam processos de cobrança e pagamento, emitem notas fiscais e monitoram a saúde financeira das unidades, entre suas funcionalidades podemos citar:

**Conta digital completa:** Movimentação financeira para pagamentos, transferências e recebimentos via boleto, cartão e Pix.

**Emissão de cobranças e pagamentos:** Emissão de boletos, links de pagamento e cobrança automática via Pix e cartão de crédito ou débito.

**Gestão de inadimplência:** Ferramentas para recuperação de pagamentos, com envio de lembretes automáticos e negativação de devedores.



**Emissão de notas fiscais:** Emissão de notas fiscais eletrônicas de serviço (NFS-e).

**Antecipação de recebíveis:** Possibilidade de antecipar recebíveis, mantendo o fluxo de caixa.

**Automação de cobranças e pagamentos:** Permite a criação de cobranças automáticas para vendas recorrentes, como assinaturas e mensalidades.

## **Agora é o momento de escolher o sistema de gestão ideal para potencializar sua rede de filiais!**

A escolha certa pode transformar a operação, otimizando processos e promovendo um crescimento sustentável em cada unidade.

Para quem busca ferramentas de gestão que ajudem na padronização operacional e centralização da comunicação, sistemas como o SULTS se destacam, oferecendo funcionalidades robustas para manter todas as unidades alinhadas com os objetivos da matriz.

Avalie as opções e escolha o sistema que mais se alinha à estratégia da sua rede, assegurando uma operação integrada e orientada para resultados sólidos.

