

ENTENDA A IMPORTÂNCIA DE TER UM BOM PLANEJAMENTO PARA FRANQUIAS



INTRODUÇÃO	3
O QUE É GESTÃO DE FRANQUIAS?	5
QUAL É A IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO DE FRANQUIAS?	7
COMO REALIZAR ESSE PLANEJAMENTO?	11
CONCLUSÃO	19
SOBRE O SEBRAE PE.....	21



INTRODUÇÃO

Investir em um bom planejamento para franquias é fundamental a fim de identificar quais são os pontos fortes e os fracos do seu negócio, implementando as melhorias necessárias com o objetivo de alavancar os seus resultados. **Por isso, conhecer alguns aspectos de gestão e de empreendedorismo pode ajudar a implementar essas ideias na prática.**

O modelo de franquia já conta com diversos benefícios por causa da sua infraestrutura. Entretanto, isso não significa que você pode se omitir de qualquer responsabilidade sobre liderança, organização de processos e ajustes finos. Se você quer saber mais sobre as principais técnicas na intenção de otimizar a gestão de uma franquia, continue a leitura e confira as nossas recomendações neste e-book!





O QUE É GESTÃO DE FRANQUIAS?

A gestão de uma franquia envolve os diversos aspectos que afetam a sua imagem, os seus serviços e as entregas que são realizadas aos clientes. Nesse quesito, cabe aos líderes zelar pelo padrão de qualidade que foi estabelecido.

Como a franquia conta com um modelo de negócios previamente determinado, alguns aspectos importantes da gestão são resolvidos durante o processo de implementação. O treinamento da equipe, o fluxo de estoques, as decisões de marketing etc. — **tudo isso é estabelecido sem a atuação direta do franqueador.**

Entretanto, para que o negócio seja bem-sucedido, é necessário que outros elementos estejam alinhados. Como exemplos, podemos citar as questões ligadas ao atendimento, à liderança, às condições das entregas e aos demais aspectos que dependem diretamente dos responsáveis pela unidade da franquia.





**QUAL É A
IMPORTÂNCIA DO
PLANEJAMENTO
DE FRANQUIAS?**

Antes de seguir para as principais estratégias que um bom planejamento pode oferecer, vale a pena entender qual é a importância delas para o sucesso da sua franquia. Continue a leitura e conheça quais são os principais ganhos de otimizar as etapas da sua gestão.

FAVORECE A COMUNICAÇÃO

Por meio de um bom planejamento estratégico, você consegue potencializar a comunicação entre os colaboradores da unidade, esclarecendo quais serão os próximos objetivos, as metas e as demandas para que eles sejam atingidos.

Isso faz com que todo o time compreenda quais são as necessidades em termos de resultados, trazendo ainda mais engajamento a todas as camadas da empresa. Uma comunicação mais aberta também se revela favorável na hora de evitar erros e melhorar as interações entre os colegas do mesmo departamento.



CONTRIBUI PARA O PLANEJAMENTO DOS INVESTIMENTOS

Ter um bom plano de ação para expandir a empresa, investir mais e obter maior lucratividade é importante. Nesse sentido, **o planejamento se faz essencial a fim de mitigar erros, além de evitar dificuldades com as finanças da franquia.**

Portanto, se você não deseja passar por apertos financeiros ou cometer deslizes no momento de fazer investimentos, é fundamental ter um bom planejamento. Por meio dele, você conseguirá calcular a viabilidade, entender os custos envolvidos e o potencial de retorno e muito mais.

PROTEGE CONTRA AS FLUTUAÇÕES DO MERCADO

Outro aspecto importante do planejamento se refere à criação de cenários, projeções e demais situações que podem acontecer na unidade. **Ao debater as possíveis flutuações de mercado, a sua equipe passa a ser mais eficiente ao criar um plano para explorar boas condições ou amenizar problemas futuros.**

Logo, o planejamento é uma etapa crucial com o intuito de manter a empresa resiliente diante de mudanças no padrão de comportamento do consumidor, nas condições econômicas e no aumento da concorrência. Então, destinar um tempo para que a equipe possa refletir quanto às alternativas permite que a sua unidade possa reagir bem diante de qualquer flutuação.

MELHORA A TOMADA DE DECISÃO

Certamente, ao contar com um bom planejamento, as decisões também se tornam mais acertadas. Isso acontece por conta do aumento da coleta de dados relevantes, além do maior acompanhamento em relação às metas da empresa.

Logo, o planejamento serve ao objetivo de ajustar as expectativas do time com a realidade enfrentada em seu mercado. Assim, você consegue trazer inteligência, inovação e agilidade para a tomada de decisão em diversos níveis do negócio.



CONTRIBUI PARA QUE A EMPRESA SEJA FORTALECIDA

Ter uma empresa de destaque no mercado de atuação não é uma tarefa simples. Sem fazer o planejamento estratégico, fica ainda mais difícil. Esse é mais um dos motivos pelos quais você deve investir um bom tempo nessa atividade.

Por meio dela, é possível encontrar ótimas oportunidades para se destacar, deixar a concorrência para trás e aumentar os lucros da unidade. Portanto, não subestime a relevância de elaborá-lo.



**COMO
REALIZAR ESSE
PLANEJAMENTO?**

COMO REALIZAR ESSE PLANEJAMENTO?

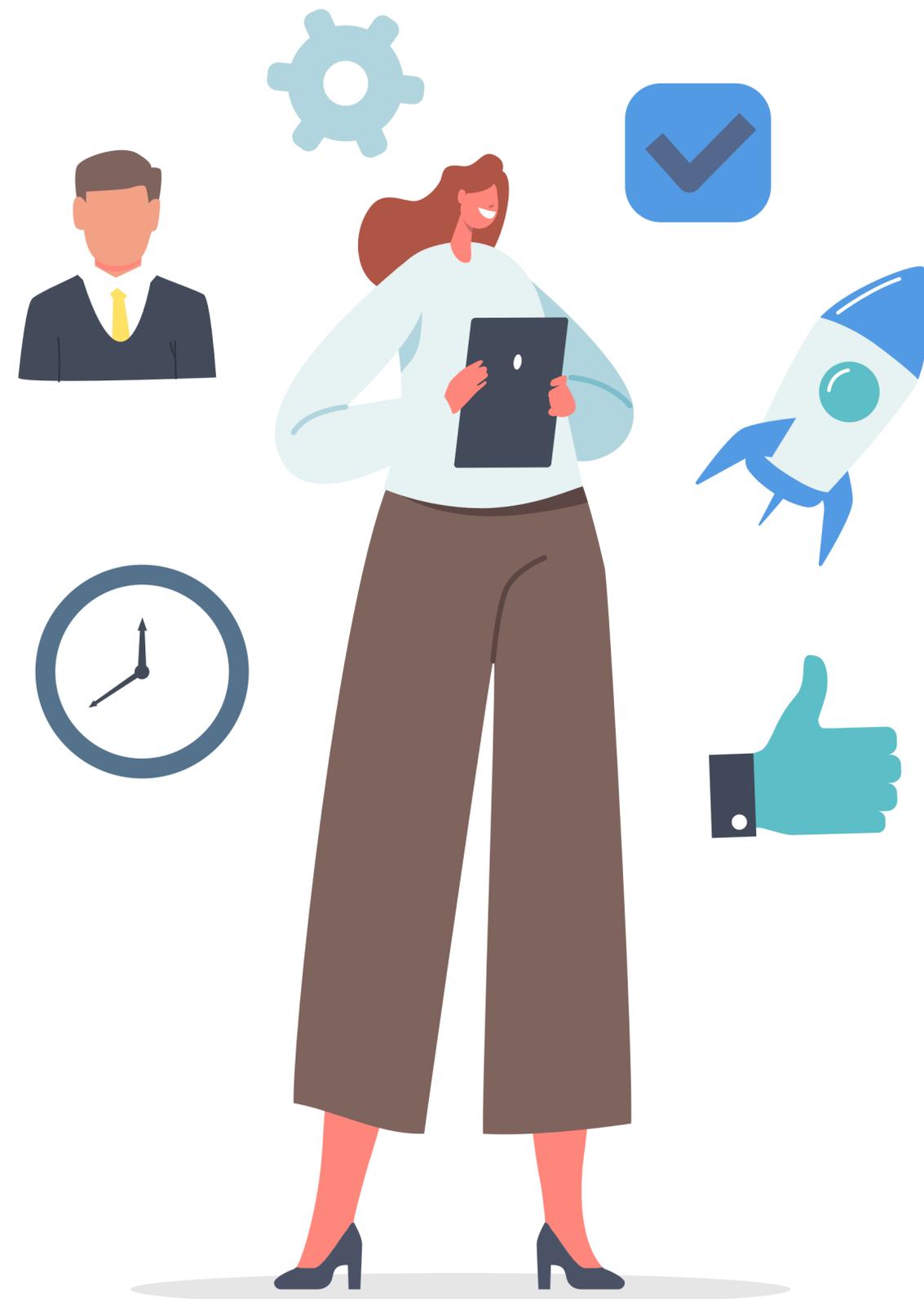
Agora que você já compreende quais são as principais vantagens de fazer um bom planejamento para franquias, que tal descobrir os passos que vão auxiliá-lo nessa tarefa? Com a intenção de ajudar, separamos diversos deles logo a seguir. Vale a pena continuar a leitura e aplicar cada um deles em sua unidade!

ENTENDA OS CENÁRIOS

A primeira tarefa para conduzir um bom planejamento na franquia é **entender quais são as possibilidades disponíveis, os potenciais cenários e de que forma você precisa se comportar em cada um dos casos.**

A partir dessa compreensão, fica mais fácil estabelecer as metas e os objetivos a serem alcançados. Por exemplo: estudar o mercado em que a sua franquia está inserida pode gerar ideias de como aproveitar melhor as oportunidades.

Da mesma forma, entender quais são os pontos fracos e fortes do estabelecimento e trabalhar de maneira contínua para melhorar também vai aumentar a lucratividade. Nesse sentido, converse com o franqueador e trabalhe conjuntamente para identificar as melhores estratégias.



DEFINA METAS

Após entender quais são os cenários possíveis e como aproveitar as oportunidades que o mercado oferece, o próximo passo é estipular metas realistas que vão ajudá-lo a aumentar as vendas e elevar os resultados da franquia.

Para isso, é importante definir metas para curto, médio e longo prazo. Esse tipo de ação vai ajudar a entender quais são os caminhos potenciais para conquistar o que se deseja e como chegar aos objetivos com menores gastos e maiores lucros.

Há várias metodologias que você pode usar para elencar os objetivos. As principais e mais utilizadas no empreendedorismo são a SMART e a OKR. Por meio delas, você consegue ter metas mensuráveis e adaptá-las ao longo do caminho para crescer ainda mais.

TRACE UM PLANO DE AÇÃO

Como você viu, o estabelecimento de metas é um ponto relevante na intenção de conquistar melhores resultados. **A partir dos objetivos estipulados, avalie, então, quais são as ações que devem ser adotadas para crescer e deixar a concorrência para trás.**

Além disso, defina planos alternativos caso a primeira opção falhe. Assim, você conseguirá superar as dificuldades e avançar no nicho no qual a sua franquia está estabelecida. Desse modo, as chances de ganhar ainda mais relevância no mercado se tornam mais altas.

Outro ponto importante é envolver a equipe na hora de definir as metas e as ações para atingi-las. Os profissionais estão no cotidiano da franquia e podem ter ideias que agreguem valor ao planejamento da unidade. Ademais, essa atitude pode gerar motivação e aumentar a produtividade do time.



ENTENDA O POTENCIAL DO MERCADO

Compreender o que o mercado no qual a franquia está inserida oferece é importante para entender as oportunidades disponíveis e deixar a concorrência para trás. Nesse sentido, **vale a pena estudar os concorrentes e avaliar os pontos fracos e fortes de cada competidor atuante no nicho da empresa.**

Além disso, tenha atenção às inovações que surgem no seu segmento e também nos setores semelhantes. Esse tipo de observação tem potencial para gerar boas ideias a fim de se diferenciar e encantar os consumidores.

Ainda vale a pena destacar a importância de fazer o básico bem-feito. Nesse sentido, é relevante treinar a sua equipe, ter atenção ao atendimento e estudar estratégias que garantam que as atividades essenciais do negócio estarão impecáveis. Não deixe tais fatores fora do seu planejamento.

PENSE NA GESTÃO DE PESSOAS

Os colaboradores são parte importante para o alcance do sucesso com a franquia. Nesse sentido, é essencial incluí-los no planejamento estratégico para assegurar eficiência na gestão de pessoas e, com isso, obter maior lucratividade.

Nesse sentido, pense em treinamentos relevantes, pesquise eventos que agreguem valor aos talentos da unidade e reflita acerca de boas maneiras de motivá-los e engajá-los para conquistar os objetivos do negócio.

Por meio da aplicação dos planos elaborados nessa etapa, você terá um time feliz e pronto para atender aos clientes da melhor maneira possível. Como consequência, vai ver as suas taxas de fidelização e de vendas aumentarem de forma expressiva.

TENHA ATENÇÃO AO FINANCEIRO

Outro elemento importante que deve fazer parte do planejamento de franquias é o financeiro. Falta de organização no que diz respeito a essa questão pode levar a unidade à falência. Desse modo, é necessário manter o controle das finanças.

Há diversas ferramentas que ajudam nesse sentido e que podem ser incorporadas no seu planejamento, como o fluxo de caixa, o controle de custos e a conciliação bancária. Caso você ainda não os utilize, incorpore-os o quanto antes.

Além disso, vale a pena usar as informações e os relatórios obtidos a partir dessas ferramentas para planejar eventuais melhorias. Outro ponto que deve ser incluído no planejamento é a viabilidade dos investimentos. Faça análises cautelosas, avaliando o tempo para recuperar o dinheiro, os impactos que podem gerar no financeiro e a validade deles.

OBSERVE O SEU PÚBLICO-ALVO

Entender o público-alvo da unidade é importante para encontrar boas oportunidades. Desse modo, faça uma pesquisa e defina qual é o perfil ideal do cliente da franquia. Esse tipo de ação vai auxiliá-lo a identificar meios para chegar até esse consumidor de modo mais efetivo.

Além disso, elabore ações que estejam adequadas ao público-alvo do negócio. Por exemplo: usar datas específicas para promoções com base no que o cliente deseja é uma boa ideia. Desse modo, as chances de conseguir acertar no planejamento e colher os frutos dele se tornam mais altas.

CONVERSE COM A FRANQUEADORA

Ter um diálogo aberto com a franqueadora também é importante para fazer um bom planejamento e garantir efetividade. Além disso, tenha atenção aos termos do contrato para não fugir do que é permitido.

Outro ponto relevante é apresentar ao franqueador as ideias que você teve durante o planejamento. O ideal é trabalhar em conjunto para maximizar os retornos do negócio. Assim, ter conversas francas é muito produtivo para ambos os lados.

Também há a vantagem da troca de experiências e de conhecimentos. Por meio das interações, é possível potencializar uma ideia e amadurecer o que está sendo planejado, obtendo um desempenho ainda melhor.



FAÇA NETWORKING

Falando em troca de informações, **o networking é um fator muito importante para quem deseja ter sucesso no empreendedorismo**. Por meio dele, você consegue conhecer novos parceiros de negócio, descobrir oportunidades, obter mais conhecimento e otimizar o planejamento para a franquia.

Nesse sentido, vale a pena conhecer as melhores maneiras para aumentar a sua rede de contatos. Por exemplo: visitar eventos relacionados ao seu nicho tem potencial para gerar ótimas ideias e complementar o seu planejamento.

Utilizar as redes sociais também é uma ótima alternativa. Por meio do LinkedIn, você consegue fazer contatos importantes que vão favorecer o planejamento da sua franquia. Essas são apenas algumas das formas de usar o networking na gestão do negócio.

CONTE COM PROFISSIONAIS CAPACITADOS

Contar com o suporte de profissionais especializados na hora de fazer o planejamento para a franquia é muito importante. Muitas vezes, é possível obter informações mais relevantes e que geram muito valor para os planos que estão sendo estabelecidos.

Por exemplo: um indivíduo especializado em gestão de pessoas pode conhecer tendências muito efetivas e que podem ser implementadas na empresa. Da mesma forma acontece ao contar com especialistas de outras áreas, como a financeira, a contábil, a jurídica etc.

Além disso, há agências de fomento e empresas especializadas em empreendedorismo que contam com profissionais extremamente capacitados, prontos para ajudá-lo nessa etapa tão importante do seu negócio. Vale a pena procurá-las e contar com esse suporte para acertar nos planos do seu estabelecimento.





CONCLUSÃO

Entendeu como fazer o planejamento para franquias e de que forma ele pode auxiliar na obtenção de melhores resultados para o seu empreendimento? Ao usar as nossas dicas e contar com bons profissionais para dar suporte nessa etapa, é possível alcançar as metas, deixar a concorrência para trás e conseguir excelentes retornos.





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada, desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Nós estamos em todo o território nacional e contamos com ampla experiência de mercado.

Nossa proposta é construir oportunidades em conjunto, trabalhando com capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade com os empreendimentos. Atuamos nas frentes de **fortalecer o empreendedorismo e de estimular a formalização dos negócios**, com a proposta de criação de soluções construtivas e criativas junto aos empresários.