

# Erros para Evitar na Sua Franquia

O modelo de franquia oferece uma oportunidade de negócio atrativa, com um modelo de negócio já validado, suporte da franqueadora, e reconhecimento da marca.

A gestão de uma franquia exige atenção, organização e planejamento para garantir o sucesso e a rentabilidade do negócio.

 by Nova Era Estratégia



# Erros Comuns na Gestão de Franquias

A gestão de uma franquia, apesar de ter um modelo de negócio já estruturado, exige atenção a detalhes e conhecimento específico para evitar erros comuns que podem comprometer o sucesso do negócio.

Compreender e evitar esses erros é crucial para garantir a rentabilidade e o crescimento da sua unidade.





# Deslumbramento com o Volume de Dinheiro

O início promissor de uma franquia, com grande volume de vendas e fluxo de caixa positivo, pode levar alguns franqueados a uma falsa sensação de segurança.

É crucial manter a disciplina financeira, evitar gastos excessivos e investir em crescimento sustentável.

# Falta de Planejamento Financeiro

Um dos maiores erros que um franqueado pode cometer é a falta de planejamento financeiro. A gestão de uma franquia exige previsões precisas de custos, receitas e investimentos.

Sem um planejamento financeiro sólido, a franquia fica suscetível a problemas como falta de capital de giro, dificuldade em honrar compromissos financeiros e decisões estratégicas equivocadas.



# Negligência com a Capacitação de Equipe

Investir na capacitação da equipe é fundamental para o sucesso da franquia.

Franqueados que negligenciam o treinamento dos funcionários podem enfrentar problemas com a qualidade do atendimento, produtividade e imagem da marca.

A falta de conhecimento e habilidades adequadas pode gerar erros, atrasos e frustração dos clientes.



# Descuido com a Qualidade do Atendimento

A qualidade do atendimento é fundamental para a fidelização de clientes e a construção de uma reputação positiva para a marca.

Franqueados que negligenciam a qualidade do atendimento podem enfrentar reclamações, perda de clientes e danos à imagem da franquia.



# Desconhecimento do Perfil do Consumidor

Compreender o perfil do seu público-alvo é essencial para o sucesso de qualquer negócio. No caso de franquias, essa tarefa se torna ainda mais importante.

Franqueados que não conhecem as necessidades, desejos e expectativas do público que frequenta sua unidade podem ter dificuldades em atender às demandas e fidelizar clientes.





# Falta de Monitoramento de Indicadores-Chave

O acompanhamento regular dos indicadores-chave de desempenho (KPIs) é essencial para a gestão eficiente de uma franquia. A falta de monitoramento impede a identificação de problemas e oportunidades de melhoria.

Franqueados que não acompanham seus KPIs podem perder o controle sobre o desempenho da unidade, tomar decisões equivocadas e comprometer a rentabilidade do negócio.



# Resistência a Mudanças e Inovações

Manter-se atualizado no mercado é essencial. As franquias exigem que seus franqueados estejam em constante adaptação, acompanhando as novas tendências e tecnologias.

Franqueados que se apegam a métodos tradicionais e resistem a mudanças podem perder competitividade e ficar para trás.

# Problemas com a Comunicação Interna

Uma comunicação interna eficaz é fundamental para o sucesso de qualquer franquia. A falta de comunicação clara e eficiente entre a equipe, franqueador e franqueado pode gerar conflitos, erros e retrabalho.

É essencial que a comunicação seja transparente, aberta e bidirecional, com feedback constante e mecanismos para resolver conflitos de forma eficiente.



# Desalinhamento com a Marca da Franquia

Um dos maiores erros que um franqueado pode cometer é se distanciar da identidade da marca da franquia. É essencial manter a coerência com os padrões visuais, valores e mensagens da marca.

Manter a fidelidade à marca garante a experiência consistente que os clientes esperam, fortalece a reputação da franquia e contribui para o sucesso do negócio.



# Descumprimento de Padrões Operacionais

Seguir os padrões operacionais da franquia é fundamental para manter a qualidade e a uniformidade da marca. Franqueados que ignoram esses padrões podem prejudicar a experiência do cliente e afetar a reputação da marca.

É crucial que os franqueados invistam em treinamento adequado para garantir que sua equipe esteja ciente e siga todos os procedimentos operacionais estabelecidos pela franquia.



# Negligência com a Gestão de Estoques

Gerenciar o estoque de forma eficiente é crucial para o sucesso da franquia.

O controle inadequado do estoque pode resultar em perdas financeiras por produtos vencidos, faltas de mercadorias, custos de armazenamento excessivos e problemas com a entrega de pedidos aos clientes.

Para evitar esse problema, os franqueados devem investir em sistemas de gestão de estoque, realizar inventários periódicos e implementar um sistema de controle de entrada e saída de produtos.



# Falta de Investimento em Marketing Local

Investir em marketing local é crucial para o sucesso de uma franquia. As ações de marketing local ajudam a atrair clientes da região, aumentar a visibilidade da unidade e fortalecer o relacionamento com a comunidade.

Franqueados que ignoram o marketing local podem perder oportunidades de crescimento e se tornarem menos competitivos frente a outros negócios da região.

# Conclusão: Dicas para Evitar Erros na Gestão

A gestão de uma franquia exige atenção e dedicação. Erros podem comprometer o sucesso do seu negócio.

Para evitar erros e garantir o sucesso da sua franquia, siga as dicas e estratégias apresentadas neste guia.



# Siga a Nova Era Estratégia em todas as Redes Sociais.

- ◆ SITE: <https://www.novaeraestrategia.com>
- ◆ INSTAGRAM: <https://www.instagram.com/novaeraestrategia>
- ◆ PODCAST: <https://www.novaeraestrategia.com/podcast>
- ◆ FACEBOOK: <https://www.facebook.com/novaeraestrategia>
- ◆ TIKTOK: <https://www.tiktok.com/@novaera.estrategia>
- ◆ BLOG: <https://www.novaeraestrategia.com/blog>
- ◆ MEDIUM: <https://medium.com/@novaeraestrategia>
- ◆ LINKEDIN: <https://www.linkedin.com/company/novaeraestrategia>
- ◆ PINTEREST: <https://www.pinterest.com/novaeraestrategia>
- ◆ TWITTER: <https://www.twitter.com/novaeraestrateg>
- ◆ KOOAPP: <https://www.kooapp.com/profile/novaeraestrategia>
- ◆ THREADS: <https://www.threads.net/@novaeraestrategia>
- ◆ RUMBLE: <https://www.rumble.com/c/novaeraestrategia>
- ◆ YOUTUBE: <https://www.youtube.com/@novaeraestrategia>

# Quem é João Cânovas?

◆ JOÃO CÂNOVAS é Graduado em Publicidade e Propaganda; Especialista em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas; Especialista em Franquias pela Franchising University; Colunista na Revista Franquia; Colunista na Rádio Saint Lousi FM; Mentor em Universidades Corporativas; tem 17 anos de mercado com experiência acumulada nos bastidores do marketing e da expansão de grandes franquadoras do Brasil, entre elas a maior franquadora do mundo de Ensino Profissionalizante; possui Mais de 35 Redes de Franquias atendidas; Mais de 100 franquias comercializadas; Mais de R\$3 milhões Líquidos em negócios gerados; Prestou Suporte para mais de 1.500 franqueados; Treinou mais de 400 franqueados individualmente; Tem mais de 1.500 alunos on-line e tem 6 Livros publicados.

◆ NOVA ERA ESTRATÉGIA é uma consultoria de negócios que ensina PMEs a se organizarem para crescer.

◆ FALE COM O JOÃO:

◆ EMAIL: [contato@neestrategia.com.br](mailto:contato@neestrategia.com.br)

◆ WHATSAPP: <https://wa.me/551732316976>