

As Maiores Causas de Falência no Franchising

O franchising é um modelo de negócios em expansão, oferecendo a oportunidade de empreender com o apoio de uma marca consolidada. Entender os conceitos-chave e as principais características desse modelo é fundamental para o sucesso do empreendedor.

 **by Nova Era Estratégia**



Deslumbramento com a Taxa de Franquia

A taxa de franquia, muitas vezes, pode parecer um atrativo lucrativo para o empreendedor que deseja ingressar no **mercado de franchising**. No entanto, é fundamental compreender todos os custos e *responsabilidades envolvidas* nessa modalidade de negócio. Uma visão **equivocada** pode levar a uma falsa impressão de rentabilidade, colocando o franqueado em risco de insucesso.



Subestimação dos Custos Iniciais

1. Muitos empreendedores **subestimam os custos iniciais** para abrir uma franquia, ignorando despesas essenciais como aluguel, equipamentos, treinamento e marketing.
2. A falta de um plano financeiro sólido pode deixar o franqueado *desprevenido* para lidar com esses custos, levando-o a enfrentar problemas de fluxo de caixa e insolvência.
3. É fundamental que o empreendedor faça uma **análise minuciosa** de todos os investimentos necessários para iniciar a operação, *evitando surpresas desagradáveis* no futuro.



Falta de Planejamento Financeiro

1

Subestimação de Custos

Muitos empreendedores não consideram todos os custos envolvidos na abertura e manutenção de uma franquia, como aluguel, equipamentos, treinamentos e marketing.

2

Fluxo de Caixa Inadequado

Sem um planejamento financeiro sólido, o franqueado pode enfrentar problemas de fluxo de caixa e dificuldades para honrar seus compromissos.

3

Falta de Reserva Financeira

A ausência de uma reserva financeira pode deixar o franqueado vulnerável a imprevistos e flutuações do mercado, comprometendo a sustentabilidade do negócio.

Escolha Inadequada da Franquia

Muitos empreendedores cometem o erro de escolher uma franquia sem realizar uma análise aprofundada do negócio. Isso pode levar a um mau ajuste entre o perfil do franqueado e as características da franquia.



Problemas de Relacionamento com o Franqueador

Comunicação Deficiente

Uma relação desgastada entre o franqueado e o franqueador é perigosa. A falta de canais eficientes de comunicação pode levar a desentendimentos, conflitos e até mesmo à rescisão do contrato.

Suporte Inadequado

O franqueador tem a responsabilidade de fornecer treinamento, orientação e apoio constante aos seus franqueados. A ausência desse suporte pode comprometer o sucesso do negócio.

Divergências de Visão

Quando o franqueado e o franqueador não estão alinhados em relação à estratégia, valores e objetivos, surgem conflitos que prejudicam a operação da franquía.

Falta de Confiança

A desconfiança e a falta de transparência entre as partes podem minar a colaboração e a sinergia necessárias para o crescimento da franquía.

Falta de Experiência Prévia no Setor

1 Desconsideração das Nuances

Muitos empreendedores cometem o erro de entrar no franchising sem conhecer profundamente as peculiaridades do setor em que a franquia opera. Isso pode levar a desafios inesperados na gestão.

2 Aprendizado Acelerado

Sem experiência prévia, o franqueado precisa passar por um processo acelerado de aprendizado sobre processos, fornecedores, regulamentações e concorrência, o que pode comprometer o início das operações.

3 Curva de Aprendizado Lenta

A falta de conhecimento do negócio impõe uma curva de aprendizado mais lenta, aumentando os riscos de erros e a possibilidade de não atingir os resultados esperados.

4 Dificuldade na Adaptação

Sem familiaridade com o setor, o franqueado pode ter dificuldades em se adaptar aos desafios e oportunidades do mercado, comprometendo a competitividade da franquia.

Gestão Ineficiente do Negócio

Falta de Organização

Uma gestão desorganizada, com processos mal definidos e ausência de controles, pode comprometer a eficiência operacional da franquia e prejudicar sua rentabilidade.

Delegação Inadequada

O franqueado que não consegue delegar tarefas e responsabilidades de forma eficaz sobrecarrega a si mesmo, limitando o crescimento do negócio.

Tomada de Decisões Equivocadas

Decisões baseadas em informações incompletas ou inadequadas podem levar o franqueado a optar por estratégias ineficazes, colocando em risco a sustentabilidade do negócio.

Desafios na Captação de Clientes



Baixa Visibilidade

Sem uma estratégia de marketing eficaz, muitos franqueados enfrentam dificuldades em atrair novos clientes e aumentar a visibilidade da sua franquia no mercado.



Dificuldade em Fidelizar

Conquistar a fidelidade dos clientes é um desafio comum, uma vez que os franqueados precisam superar a concorrência e estabelecer uma conexão duradoura com seu público-alvo.



Compreensão do Perfil do Cliente

Entender as necessidades, preferências e comportamento do público-alvo é crucial para desenvolver uma proposta de valor atraente e reter os clientes da franquia.



Adaptação às Mudanças

O mercado está em constante evolução, exigindo que os franqueados mantenham-se atentos e flexíveis para adaptar suas estratégias de captação de clientes às tendências e necessidades em transformação.

Importância da Mudança de Mentalidade

Ao empreender no universo do franchising, é fundamental que o franqueado esteja preparado para uma mudança radical de mentalidade. Abandonar a zona de conforto e abraçar os desafios únicos deste modelo de negócio é essencial para o sucesso.



Siga a Nova Era Estratégia em todas as Redes.

- ◆ SITE: <https://www.novaeraestrategia.com>
- ◆ INSTAGRAM: <https://www.instagram.com/novaeraestrategia>
- ◆ PODCAST: <https://www.novaeraestrategia.com/podcast>
- ◆ 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>
- ◆ X (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 1.100 alunos on-line e tem 6 Livros escritos sobre franchising.

◆ 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

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