

ARTIGO 97

TRANSFORMADOR

**O NOVO JOGO
DO FRANCHISING
NÃO É VELOCIDADE,
É EFICIÊNCIA**



INTRODUÇÃO

O franchising brasileiro passou por um ponto de virada e a maioria dos empreendedores ainda não percebeu.

Durante muito tempo, o jogo era simples: abrir o maior número de unidades possível, no menor tempo possível.

Crescer rápido, ganhar território, escalar antes dos outros. Só que esse jogo mudou.



O setor ultrapassou a marca de R\$ 300 bilhões em faturamento e, quando um mercado atinge esse nível, ele amadurece.

E quando amadurece, a lógica muda junto.



O NOVO SINAL DO MERCADO

O que está acontecendo agora não é mais sobre quantidade.

O número de redes praticamente estabilizou, mas o faturamento por operação cresceu, ou seja:

Não é mais sobre ter mais unidades, agora o foco é saber extrair mais de cada unidade.

Isso é sinal claro de **maturidade**, porque crescimento desorganizado começa a cobrar preço.





ONDE AS EMPRESAS ERRAM

Quem ainda está tentando crescer na velocidade antiga está entrando em risco, porque expansão sem estrutura:

- desorganiza operação;
- compromete padrão;
- enfraquece a marca.
- E o mercado já percebeu isso.

As redes que crescem hoje são as que têm modelo validado, suporte consistente e execução disciplinada.

O franqueado mudou.

Ele não busca só marca, ele busca clareza, processo e previsibilidade.





**O FRANCHISING
DEIXOU DE PREMIAR
QUEM CRESCE
MAIS RÁPIDO E
PASSOU A PREMIAR
QUEM SUSTENTA
MELHOR**



Negócios &
Estratégias



Se você está pensando em crescer, expandir ou estruturar sua operação, a pergunta não é mais “quão rápido você consegue crescer”, mas “quão bem você consegue sustentar”.

A mentoria **O Resgate** aprofunda exatamente isso: como estruturar crescimento com consistência, como construir operação que escala sem perder padrão e como transformar expansão em valor, não em risco.

Acesse a
Mentoria
O Resgate



ojuliomonteiro.com