

ARTIGO

TRANSFORMADOR

152

**O SUCESSO DE UMA
FRANQUIA DEPENDE
DOS DOIS LADOS**



INTRODUÇÃO

É comum que o início de uma franquia seja marcado pela assinatura de um contrato. Afinal, é esse documento que estabelece direitos, deveres e responsabilidades entre franqueador e franqueado.

No entanto, acreditar que a relação termina nessa etapa é um dos equívocos mais comuns de quem ingressa no franchising.



Diferentemente de uma compra e venda tradicional, o franchising cria uma relação de interdependência. Embora cada parte administre seu próprio negócio, ambas compartilham a responsabilidade pelo fortalecimento da marca e pela sustentabilidade da rede.

O contrato formaliza essa parceria, mas é a confiança construída ao longo do tempo que garante sua continuidade.



UMA REDE CRESCE QUANDO OS DOIS LADOS EVOLUEM JUNTOS

No franchising, franqueador e franqueado possuem funções diferentes, mas objetivos complementares.

O franqueador deve:

- fortalecer a marca;
- desenvolver o modelo de negócio;
- oferecer suporte;
- promover evolução contínua da rede.

O franqueado, por sua vez, precisa:

- executar o modelo com disciplina;
- preservar os padrões da marca;
- compartilhar a realidade da operação;
- contribuir para a melhoria contínua do sistema.

Quando essa relação funciona de maneira colaborativa, toda a rede cresce de forma mais consistente.



CONFIANÇA É CONSTRUÍDA NA ROTINA

Relacionamentos duradouros não são mantidos apenas por cláusulas contratuais, eles dependem da qualidade das interações que acontecem diariamente.

Um franqueador que se aproxima da rede apenas para cobrar royalties perde a oportunidade de fortalecer o negócio.

Da mesma forma, um franqueado que deixa de seguir o sistema ou transforma toda dificuldade em reclamação compromete não apenas sua unidade, mas também a percepção da marca.

Franchising é uma construção contínua e a confiança cresce quando existe:

- diálogo;
- transparência;
- cumprimento de responsabilidades;
- disposição para evoluir em conjunto.



**O CONTRATO INICIA
A PARCERIA.
A CONFIANÇA
MANTÉM A REDE.**



Se você deseja fortalecer sua atuação como franqueador ou franqueado, ou acredita que uma rede forte depende de relações mais maduras e estratégicas...

A Mentoria O Resgate pode te ajudar nisso: te ensinando a desenvolver uma visão sistêmica do franchising, a fortalecer sua capacidade de construir relações de confiança e a liderar negócios onde método, colaboração e execução caminham juntos.

Acesse a
Mentoria
O Resgate



ojuliomonteiro.com