

ARTIGO

TRANSFORMADOR

154

**O PAPEL DA
FRANQUEADORA
NÃO É CONTROLAR,
É DESENVOLVER**



INTRODUÇÃO

Quando uma unidade franqueada apresenta dificuldades, a análise costuma se concentrar em fatores como dedicação, esforço ou comprometimento do franqueado.

No entanto, essa explicação raramente é suficiente para compreender o problema. Na maioria dos casos, o desafio está menos na quantidade de trabalho e mais na qualidade das decisões tomadas ao longo da operação.



O franchising foi concebido para reduzir riscos por meio de método, transferência de conhecimento e acompanhamento contínuo. Quando essa dinâmica se enfraquece, franqueado e franqueadora passam a atuar de forma isolada.

O primeiro perde clareza sobre a própria operação e o segundo acredita que cumprir o cronograma de suporte é suficiente para garantir o desenvolvimento da rede.



A OPERAÇÃO PRECISA SER INTERPRETADA, NÃO APENAS ACOMPANHADA

Uma loja pode vender, pagar as contas e, ainda assim, esconder problemas importantes. O desafio é que resultados superficiais costumam criar uma falsa sensação de estabilidade.

Por isso, o acompanhamento da operação deve ir além da rotina. Algumas perguntas ajudam a ampliar essa visão:

- O que os indicadores realmente mostram?
- Quais resultados estão evoluindo e quais começam a preocupar?
- Quais decisões precisam ser tomadas antes que o problema cresça?
- O franqueado consegue interpretar esses sinais sozinho?

Mais do que apresentar números, o papel da gestão é transformar informações em capacidade de decisão.



SUORTE SÓ GERA VALOR QUANDO PRODUZ APRENDIZADO

À medida que uma rede cresce, é natural que processos de acompanhamento se tornem mais estruturados. O problema surge quando o suporte passa a ser conduzido apenas como protocolo.

- Reuniões acontecem;
- Relatórios são enviados;
- Visitas são realizadas;
- Mas pouco se aprofunda sobre a realidade daquela operação.

O verdadeiro papel da franqueadora não é apenas orientar o que deve ser feito, mas desenvolver a capacidade do franqueado de compreender seu próprio negócio.

Quando isso acontece, o relacionamento deixa de ser baseado em dependência e passa a ser sustentado por aprendizado, autonomia e evolução contínua.



**FRANCHISING
NÃO É ENSINAR
O QUE FAZER.
É ENSINAR O
FRANQUEADO A
ENXERGAR O
PRÓPRIO NEGÓCIO.**



Se você deseja fortalecer sua atuação como franqueador, ou acredita que sua rede pode evoluir por meio de uma gestão mais estratégica e menos operacional...

A Mentoria O Resgate pode te ajudar nisso: te ensinando a desenvolver uma visão sistêmica do franchising e a construir relações que gerem aprendizado, autonomia e resultados consistentes.

Acesse a
Mentoria
O Resgate



ojuliomonteiro.com