

ARTIGO

TRANSFORMADOR

197

**FRANQUIA NÃO
FUNCIONA NO PILOTO
AUTOMÁTICO**



INTRODUÇÃO

Presta atenção nesse dado: 93% das franquias não sobrevivem aos primeiros dois anos. Quando você olha para esse número, ele parece até impossível. Mas antes de tirar qualquer conclusão, vale entender o que está por trás dele.

Toda projeção é construída a partir de um cenário. O mercado real, porém, se movimenta todos os dias. O cliente pode demorar mais para chegar, um custo pode surpreender e a rotina da operação pode exigir muito mais do que estava previsto.



É nessa distância entre o plano e a prática que muitos negócios encontram suas primeiras dificuldades.



O PLANO PRECISA ENCONTRAR A REALIDADE

Uma franquia oferece algo importante para quem está começando: estrutura. Existe um modelo de negócio que já foi testado, processos definidos, padrões operacionais e uma rede de pessoas que já enfrentou problemas semelhantes.

Isso reduz parte das incertezas, mas não elimina os desafios de operar uma empresa.

- A projeção pode indicar determinado volume de clientes, mas a unidade pode levar mais tempo para construir sua base;
- O planejamento financeiro pode prever determinados custos, mas a operação pode apresentar despesas diferentes
- A rotina imaginada antes da abertura também pode ser muito diferente daquela encontrada quando a loja começa a funcionar.



Por isso, é importante entender três pontos:

1. O planejamento é uma referência

O plano ajuda a orientar as decisões, organizar recursos e estabelecer expectativas. Ele precisa ser acompanhado conforme a realidade aparece e ajustado quando os resultados mostram que alguma premissa mudou.

2. A operação produz informações novas

Depois que o negócio começa a funcionar, surgem dados que não estavam disponíveis na fase de planejamento. Movimento de clientes, custos, produtividade, comportamento da equipe e desempenho das vendas passam a mostrar o que realmente está acontecendo.

3. A estrutura precisa ser colocada em prática

Método, processos e suporte são recursos importantes, mas precisam ser executados corretamente na unidade. A estrutura da rede cria condições e a operação transforma essas condições em resultado.



COMO USAR A ESTRUTURA DA FRANQUIA A SEU FAVOR

1. Conheça o método da rede

Entenda os processos, padrões e orientações antes de tentar adaptar a operação por conta própria. A estrutura existe para reduzir erros que outros já enfrentaram.

2. Acompanhe a realidade da unidade

Compare o que foi projetado com o que está acontecendo. Vendas, custos, fluxo de clientes e produtividade mostram rapidamente onde existe uma diferença entre expectativa e realidade.

3. Converse com quem já passou por isso

Uma das vantagens de fazer parte de uma rede é ter acesso à experiência de franqueadores e outros operadores.

4. Ajuste a execução

Quando a realidade não acompanha o plano, a operação precisa reagir. Corrigir rota faz parte da gestão e não significa abandonar o modelo.



**A FRANQUIA FORNECE
MÉTODO E ESTRUTURA.
O RESULTADO DEPENDE
DA QUALIDADE COM
QUE ESSA ESTRUTURA
É EXECUTADA
NO DIA A DIA.**



Se você percebe que o planejamento parecia funcionar no papel, mas a realidade da operação trouxe desafios diferentes...

a Mentoria O Resgate pode te ajudar a:

- analisar os resultados da unidade e identificar os pontos que precisam de ajuste;
- organizar prioridades e tomar decisões diante dos desafios da operação;
- transformar planejamento, método e estrutura em uma execução mais consistente.

Acesse a
Mentoria
O Resgate



ojuliomonteiro.com