

**ARTIGO**

**TRANSFORMADOR**

203

**FRANQUIA NÃO TERMINA  
NA ASSINATURA,  
COMEÇA NELA**



## INTRODUÇÃO

“Assinei o contrato, agora somos sócios, certo?”, perguntou o novo franqueado. “Não. Somos algo mais difícil do que sócios”, respondeu o franqueador. A conversa parece simples, mas ajuda a entender uma das características mais importantes do franchising: os dois negócios são independentes, mas seus resultados estão conectados.



Se o franqueador enfraquece a marca, o franqueado sente. Se o franqueado atende mal, a rede inteira sente. Existe uma relação de longo prazo que continua muito depois da assinatura do contrato.

Franchising não é apenas uma relação comercial. É uma construção diária entre dois lados que precisam entregar para que a rede evolua.



## **UMA RELAÇÃO DE DEPENDÊNCIA MÚTUA**

No franchising, cada lado tem seu próprio negócio, mas os resultados estão conectados. O franqueador cuida da marca e do sistema; o franqueado coloca esse modelo em prática na operação.

Essa relação exige entrega dos dois lados. O franqueador precisa oferecer método, suporte e evolução. O franqueado precisa executar, manter os padrões e trazer para a rede o que acontece na ponta.

Quando essa troca funciona, os dois crescem. Quando um lado falha, o impacto chega ao outro. Por isso, o contrato estabelece as regras, mas a relação construída no dia a dia é o que sustenta a rede.



## O QUE CADA LADO PRECISA ENTREGAR

### 1. Franqueador: método e suporte

A rede precisa oferecer processos, orientação e suporte que ajudem o franqueado a operar dentro de um modelo consistente.

### 2. Franqueado: operação e padrão

Cabe à unidade executar o modelo, manter os padrões definidos e transformar a estrutura da rede em experiência para o cliente.

### 3. Franqueador: evolução da marca

Uma rede precisa continuar evoluindo. Mercado, comportamento do consumidor e operação mudam e o sistema precisa acompanhar essas transformações.

### 4. Franqueado: verdade da ponta

Quem está na operação diariamente enxerga problemas e oportunidades que precisam chegar ao franqueador. Essa informação ajuda a rede a tomar decisões melhores.



**O CONTRATO DEFINE  
A RELAÇÃO.  
A CONFIANÇA  
CONSTRUÍDA TODOS  
OS DIAS FAZ A REDE  
CRESCER.**



Se você percebe que a relação entre franqueador e franqueado está criando conflitos, desalinhamentos ou dificuldade para fazer a rede evoluir...

A Mentoria O Resgate pode te ajudar:

- alinhar responsabilidades, expectativas e prioridades entre os dois lados;
- identificar pontos de ruptura na operação e na relação com a rede;
- fortalecer decisões e práticas de gestão que contribuam para o crescimento sustentável do negócio.

**Acesse a**  
**Mentoria**  
**O Resgate**



[ojuliomonteiro.com](http://ojuliomonteiro.com)