

PLANO DE ALAVANCAGEM



E-book Prático: Planejamento Estratégico para Redes e Franquias



Está vendo essa apresentação de um dispositivo móvel?
Gire o dispositivo para ficar mais confortável sua leitura.

O que você vai encontrar neste e-book

Este guia foi desenvolvido para ajudá-lo, gestor de uma franquia ou rede, a criar um planejamento estratégico efetivo, capaz de guiar suas decisões, promover a expansão saudável do negócio e fortalecer cada unidade. Baseado em tendências atuais do mercado, onde o setor cresce em média 12% ao ano, oferecemos aqui um conjunto de ações que podem ser aplicadas diretamente ao seu negócio.

Ao longo deste e-book, você encontrará:

- **Frameworks práticos** para avaliação do seu negócio
- **Planos de ação 5W2H** para implementar melhorias em cada área
- **Espaços para preenchimento**, permitindo que você construa o plano estratégico enquanto lê

Diagnóstico Estratégico

Como sua franquia ou Rede está hoje?

Antes de qualquer planejamento, é essencial entender o ponto de partida da sua franquia ou rede. Esta etapa envolve uma análise detalhada de desempenho, oportunidades e ameaças.

Vamos começar com duas ferramentas simples: **Análise SWOT e 5W2H.**

S.W.O.T.

A análise SWOT ajudará você a visualizar os pontos fortes e fracos do seu negócio, além das oportunidades e ameaças externas

| | |
|---|---|
| Fatores Externos | |
| Oportunidades | Onde o mercado oferece novas chances? |
| Exemplos: novos mercados regionais, crescente demanda por soluções digitais. | |
| Ameaças | O que pode prejudicar o crescimento do seu negócio? |
| Exemplos: concorrência acirrada, flutuações econômicas, mudanças nas regulamentações. | |
| Fatores Internos | |
| Pontos Fortes | O que sua franquia faz bem? |
| Exemplos: marca reconhecida, forte suporte aos franqueados. | |
| Pontos Fracos | Onde estão suas dificuldades? |
| Exemplos: baixa adaptação a novas tecnologias, falhas operacionais em unidades. | |

Missão Visão e Valores

Essas informações ajudarão na construção e orientação das decisões estratégicas

| |
|----------------|
| Missão |
| |
| Visão |
| |
| Valores |
| |

Sua vez

Preencha sua análise para então conhecer melhor todos os pontos você possa criar o melhor planejamento estratégico.

| Pontos Fortes | Pontos Fracos |
|--------------------------------|---|
| - Marca reconhecida. | - Falta de integração digital. |
| - Modelo de negócio escalável. | - Problemas de padronização entre unidades. |
| | |
| | |
| | |

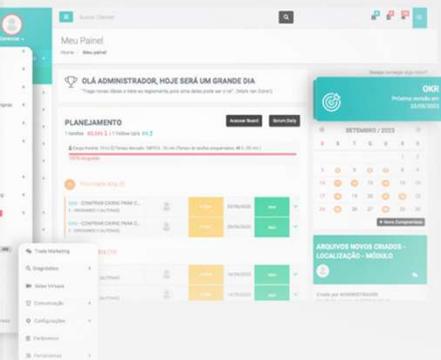
| Oportunidades | Ameaças |
|---|--|
| - Demanda crescente em cidades menores. | - Concorrência com modelos inovadores. |
| | |
| | |
| | |

Tendência de mercado

O setor de franquias e redes está em constante transformação, e as tendências mais recentes devem guiar suas decisões estratégicas. Veja algumas tendências que podem impactar diretamente seu planejamento:

Digitalização e Automação: Franquias que adotam tecnologia para vendas omnichannel ([multicanais](#)) e automação de processos ganham vantagem competitiva

Expansão Regional: Mercados fora dos grandes centros urbanos têm mostrado grande resiliência e potencial de crescimento





Distribuição de Mídias

Controle total da sua presença digital e marketing local

- Gerencie a distribuição e visibilidade de suas unidades
- Feche vendas via WhatsApp e colete leads através de formulários
- Estruture um site com multilinks e URLs exclusivos para cada unidades
- Você no controle da Distribuição, da Presença, da Visibilidade, das Oportunidades e da conversão das suas unidades.

Visitas Realizadas
Número total de visitas realizadas em todas as páginas.

319

Leads Recebidos
Número total de leads recebidos em todas as páginas.

15

Gráfico de acessos mensal
Acompanhe abaixo os acessos por mês do ano corrente.



O cenário ideal para sua rede de negócios



Plano de Expansão e Crescimento

Agora que você completou o diagnóstico da situação atual da sua franquia ou rede, é hora de planejar a expansão e o crescimento

O objetivo deste capítulo é guiá-lo na criação de um plano estratégico que permita a escalabilidade de seu negócio, aumentando o número de unidades e otimizando o desempenho das já existentes

O foco será em identificar os melhores mercados, melhorar processos e criar alavancas de crescimento

Plano de expansão e crescimento

Um plano de expansão precisa começar com metas claras. Estas metas devem ser específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e com prazo definido (SMART). veja como definir as metas de expansão:

Exemplo de **Meta SMART:**

Abrir 5 novas unidades em cidades de médio porte até o final de 2025, garantindo que cada nova unidade atinja o ponto de equilíbrio em até 12 meses

Sua meta de expansão:

Meta 1: _____

Meta 2: _____

Meta 3: _____

Plano de expansão e crescimento

Alavancas de Crescimento

Crescimento não significa apenas abrir novas unidades. Também envolve melhorar a eficiência e aumentar o faturamento das unidades já existentes. Aqui estão algumas alavancas que podem ser aplicadas para impulsionar o crescimento:

Otimização de Processos Operacionais com [Workflow automatizado](#):

Automatizar e padronizar processos pode reduzir custos e melhorar a eficiência

Novas Linhas de Produtos/Serviços:

Introduzir novos produtos ou serviços que complementam o core business da franquia com análise de indicadores de estratégia e negócios

Marketing Digital:

Aumentar a presença online e adotar estratégias omnichannel para atrair mais clientes e ampliar o faturamento

Fidelização de Clientes:

Implementar programas de fidelidade e personalizar o atendimento para manter clientes por mais tempo

Plano de expansão e crescimento

Gestão de WorkFlow de Implantação:

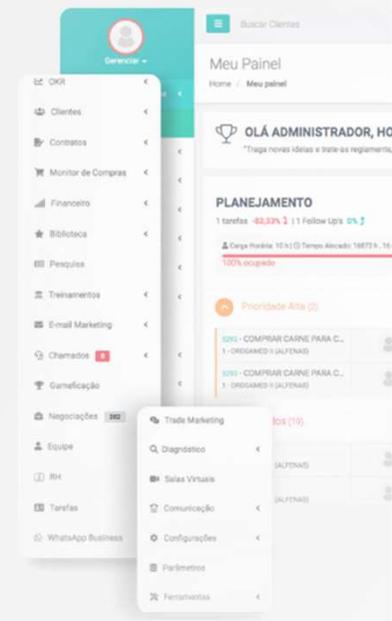
- Disparo automático e fluxo de tarefas
- Acompanhamento em tempo real
- Envio e gestão de tarefas para o cliente

Gestão de Projetos:

- Acompanhamento e execução de múltiplos projetos

Gestão de Demandas:

- Gestão de tarefas back-office
- Análise operacional e jornada do cliente
- Documentação e mapa de atendimento



Plano de expansão e crescimento

Para que o crescimento seja sustentável, é essencial oferecer suporte contínuo aos franqueados. A expansão rápida sem o devido suporte pode resultar em falhas nas novas unidades.

Áreas-chave de Suporte:

Treinamento e Capacitação:

Prover treinamento regular para franqueados e suas equipes

Suporte Operacional:

Oferecer suporte diário em questões operacionais e comerciais

Marketing Local:

Apoiar com campanhas de marketing adaptadas à realidade de cada região

Plano de expansão e crescimento

Expansão Digital

Em tempos de transformação digital, integrar a tecnologia no processo de expansão é um diferencial competitivo

Aqui estão ações que podem acelerar o crescimento usando ferramentas digitais:

Presença Online Fortalecida:

Criar ou melhorar o site e e-commerce, implementando funcionalidades omnichannel

Automação de Processos:

Digitalizar o atendimento ao cliente, CRM, e processos de back-office para ganhar eficiência

Marketing Digital Personalizado:

Usar dados para personalizar campanhas de marketing com base no comportamento do consumidor



Estratégia de marketing para expansão

O marketing desempenha um papel fundamental no crescimento de qualquer franquia ou rede. Com uma estratégia de marketing bem definida, você pode atrair novos franqueados, expandir a base de clientes e fortalecer a marca.

Estratégia de marketing para expansão

Uma parte importante da expansão é a capacidade de atrair novos franqueados. Para isso, você precisa de uma estratégia de marketing específica que demonstre o valor do modelo de negócio e a solidez da sua rede

Ações para Atração de Franqueados:

Landing Page para Franqueados:

Criar uma página otimizada com informações detalhadas sobre o modelo de franquia, benefícios e depoimentos de franqueados atuais

Webinars e Eventos:

Organizar eventos online para explicar as vantagens da franquia e esclarecer dúvidas de potenciais franqueados

Campanhas de E-mail:

Enviar e-mails segmentados para listas de potenciais investidores e empreendedores interessados

Metas e Clareza

Para tornar o planejamento estratégico mais concreto, as metas e seus desdobramentos são essenciais. Elas ajudarão a manter o foco da equipe e orientarão o progresso ao longo do ano. Vou criar metas específicas e desdobramentos para cada área-chave do plano estratégico, como expansão, faturamento, controle financeiro, gestão de pessoas e engajamento.

Metas de expansão

Meta Principal: Abrir 5 novas unidades da franquia até dezembro de 2025.

Desdobramentos:

Q1 (Janeiro a Março 2025): Definir localidades estratégicas e obter licenças necessárias para 2 unidades

Q2 (Abril a Junho 2025): Iniciar o processo de captação de recursos e contratação de equipes para as 2 primeiras unidades

Q3 (Julho a Setembro 2025): Inaugurar 2 unidades e preparar o terreno para mais 3 inaugurações no próximo trimestre

Q4 (Outubro a Dezembro 2025): Concluir a abertura das 3 unidades restantes, monitorando os primeiros 3 meses de operação

Metas de expansão

KPIs:

Número de unidades abertas conforme o cronograma

ROI das unidades novas após os primeiros 6 meses de operação

Uma parte importante da expansão é a capacidade de atrair novos franqueados

Para isso, você precisa de uma estratégia de marketing específica que demonstre o valor do modelo de negócio e a solidez da sua rede

Metas de Faturamento

Desdobramentos:

Q1 (Janeiro a Março 2025): Implementar 3 novas alavancas de receita

Q2(Abril a Junho 2025): Campanhas de marketing para aumentar vendas em 5%

Q3(Julho a Setembro 2025): Otimizar mix de produtos e acompanhar vendas das novas unidades

Q4(Outubro a Dezembro 2025): Intensificar vendas na Black Friday e Natal

KPIs:

Aumento percentual de faturamento trimestral.
Crescimento do ticket médio e número de vendas por unidade.

RITMO ROTINA E RITUAIS GUARDIÃS DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Acompanhar e manter vivo todo ritmo do plano estratégico.

Reuniões quinzenais de unidades

Cada unidade deve realizar reuniões a cada 15 dias para avaliar o progresso e corrigir rumos.

Objetivo: Garantir que as metas operacionais e financeiras estejam sendo alcançadas

Participantes: Gestor da unidade, equipe local e representantes da matriz

Foco: Performance financeira, vendas, atendimento e satisfação de clientes

Ritmo, rotina e ritual



Reuniões mensais de gestão

O comitê executivo da rede/franquia deve se reunir mensalmente para revisar indicadores estratégicos.

Objetivo: Alinhar a estratégia, avaliar indicadores-chave e discutir ajustes no planejamento

Participantes: Diretores, gestores financeiros, RH e marketing

Foco: Crescimento, expansão, controle financeiro e metas de crescimento

Ritmo, rotina e ritual



Ritual de comunicação e Alinhamento

Objetivo: Manter todos os colaboradores informados e engajados no plano estratégico

Periodicidade: Enviar comunicados mensais e realizar encontros trimestrais com toda a equipe

Foco: Conquistas alcançadas, desafios a superar e próximos passos

Ritmo, rotina e ritual



Revisão trimestral de planejamento

Avaliação do plano estratégico com análise dos resultados e ajuste das metas conforme necessário.

Objetivo: Reavaliar o cenário de mercado e ajustar o planejamento para 2025 com base nos resultados do trimestre

Participantes: Comitê executivo e gestores de unidades

Foco: Revisão de indicadores e replanejamento de metas

FALTA DE ALINHAMENTO ENTRE LÍDERES E EQUIPE

Podem fazer esse planejamento não acontecer

Realize reuniões regulares com toda a liderança para garantir que todos entendam claramente as metas e os desdobramentos.

Além disso, estabeleça canais de comunicação transparentes para que as equipes possam se alinhar facilmente com os líderes.

Tirando o planejamento estratégico do papel



Como evitar desafios que comprometam seu planejamento

1. Garantir alinhamento constante entre líderes e equipes: Reuniões regulares e comunicação clara
2. Monitorar o progresso regularmente: KPIs claros e reuniões de acompanhamento periódicas
3. Planejar bem a captação de recursos: Diversificar fontes e apresentar um plano financeiro robusto
4. Controlar custos operacionais com auditorias: Implementar uma cultura de eficiência e otimização
5. Investir em retenção de talentos: Planos de carreira, ambiente saudável e políticas de reconhecimento

Como evitar desafios que comprometam seu planejamento

6. Garantir alinhamento constante entre líderes e equipes: Reuniões regulares e comunicação clara
7. Monitorar o progresso regularmente: KPIs claros e reuniões de acompanhamento periódicas
8. Planejar bem a captação de recursos: Diversificar fontes e apresentar um plano financeiro robusto
9. Controlar custos operacionais com auditorias: Implementar uma cultura de eficiência e otimização
10. Investir em retenção de talentos: Planos de carreira, ambiente saudável e políticas de reconhecimento

Como evitar desafios que comprometam seu planejamento

11. Definir prazos realistas: Incluir margens de segurança e ser realista nas metas
12. Engajar os colaboradores: Programas de engajamento, gamificação e participação ativa
13. Garantir comunicação eficiente: Ferramentas de comunicação internas claras e acessíveis
14. Adaptar-se às mudanças do mercado: Revisão trimestral e flexibilidade estratégica
15. Investir em treinamento contínuo: Plataformas online e orçamento dedicado à capacitação

Framework Sintetizada

| Área | Objetivo | Ações | KPIs | Responsável | Prazo |
|----------------------------------|--|---|--|---------------------------------|------------|
| Alinhamento e Comunicação | Garantir alinhamento e comunicação eficaz | - Reuniões regulares entre líderes e equipes | - Número de reuniões realizadas | Líderes de Equipe | Mensal |
| | | - Plano de comunicação interna | - Feedback positivo da equipe | | |
| Monitoramento e Acompanhamento | Acompanhar progresso e ajustar conforme necessário | - Definir KPIs claros | - Percentual de metas alcançadas | Analistas de Performance | Quinzenal |
| | | - Relatórios e dashboards de monitoramento | - Frequência de atualizações de status | | |
| Captação de Recursos | Garantir financiamento suficiente | - Desenvolver plano financeiro | - Montante de financiamento captado | CFO / Diretor Financeiro | Trimestral |
| | | - Preparar apresentações para investidores | - Número de investidores engajados | | |
| Controle de Custos | Reduzir e otimizar custos operacionais | - Auditorias financeiras | - Percentual de redução de custos | Gerente de Finanças | Trimestral |
| | | - Implementar medidas de redução de custos | - Economia alcançada | | |
| Retenção de Talentos | Diminuir turnover e manter talentos valiosos | - Implementar planos de carreira | - Taxa de turnover | RH / Gerente de Talentos | Semestral |
| | | - Programas de reconhecimento e benefícios | - Satisfação dos colaboradores | | |
| Engajamento da Equipe | Aumentar o engajamento e a motivação da equipe | - Campanhas de engajamento | - Nível de engajamento | RH / Líderes de Equipe | Mensal |
| | | - Sistema de feedback e reconhecimento | - Participação em ações de integração | | |
| Expansão de Unidades | Abrir novas unidades da franquia | - Definir localidades | - Número de unidades abertas | Diretor de Expansão | Trimestral |
| | | - Iniciar captação de recursos e contratações | - ROI das novas unidades | | |
| Aumento de Faturamento | Incrementar faturamento anual | - Implementar novas alavancas de receita | - Percentual de aumento de faturamento | Diretor Comercial | Trimestral |
| | | - Campanhas de marketing | - Aumento de ticket médio | | |
| Controle Financeiro | Monitorar e controlar o desempenho financeiro | - Análise de DRE e relatórios financeiros | - Rentabilidade | CFO / Analista Financeiro | Mensal |
| | | - Ajustes no orçamento | - Precisão dos relatórios financeiros | | |
| Treinamento e Capacitação | Garantir formação contínua para a equipe | - Desenvolver programas de treinamento | - Número de treinamentos realizados | RH / Coordenador de Treinamento | Trimestral |
| | | - Plataformas de capacitação | - Feedback dos participantes | | |
| Adaptação às Mudanças de Mercado | Ajustar estratégias conforme tendências do mercado | - Revisar planejamento trimestral | - Taxa de sucesso das adaptações | Estratégia / Mercado | Trimestr |
| | | - Implementar ajustes baseados em feedback de mercado | - Impacto das mudanças nas operações | | |

www.grpro.app.br



Reconhecimento

2023 Plataforma destaque nacional

2024 Finalista no Startup Summit Brasil