

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**.

## Diagnóstico Estratégico



# 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

<b>Fatores Externos</b>	
<b>Oportunidades</b>	Onde o mercado oferece novas chances?
Exemplos: novos mercados regionais, crescente demanda por soluções digitais.	
<b>Ameaças</b>	O que pode prejudicar o crescimento do seu negócio?
Exemplos: concorrência acirrada, flutuações econômicas, mudanças nas regulamentações.	
<b>Fatores Internos</b>	
<b>Pontos Fortes</b>	O que sua franquia faz bem?
Exemplos: marca reconhecida, forte suporte aos franqueados.	
<b>Pontos Fracos</b>	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

<b>Missão</b>
<b>Visão</b>
<b>Valores</b>

## Diagnóstico Estratégico



# Sua vez

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

<b>Pontos Fortes</b>	<b>Pontos Fracos</b>
- Marca reconhecida.	- Falta de integração digital.
- Modelo de negócio escalável.	- Problemas de padronização entre unidades.

<b>Oportunidades</b>	<b>Ameaças</b>
- Demanda crescente em cidades menores.	- Concorrência com modelos inovadores.

<https://we.tl/t-RsgzejhGSN>

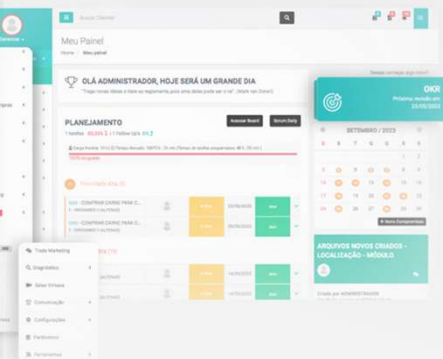


# Tendência de mercado

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

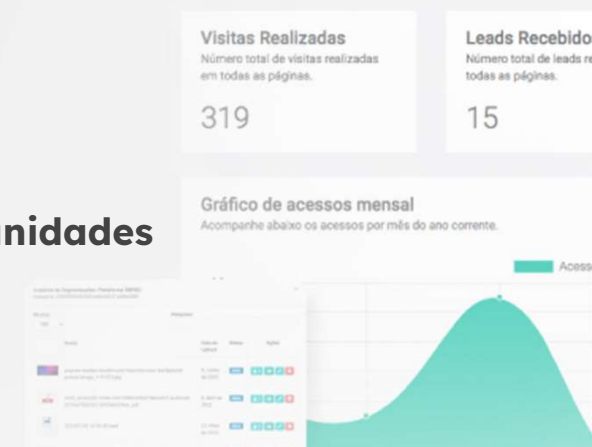




## Distribuição de Mídias

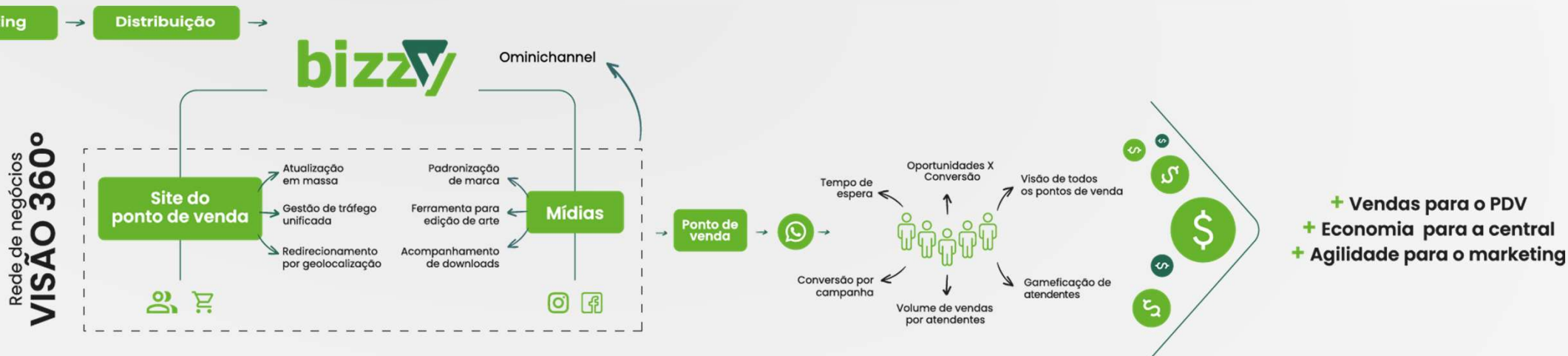
# Controle total da sua presença digital e marketing local

- **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 unidade**
- **Você no controle da Distribuição, da Presença, da Visibilidade, das Oportunidades e da conversão das suas unidades.**





# 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:

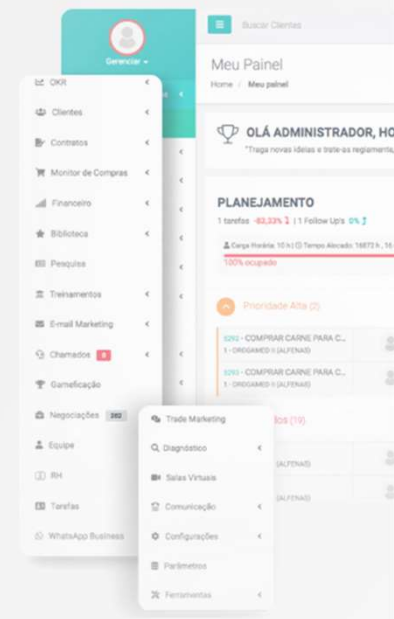
- Disparo automático e fluxo de tarefas
- Acompanhamento em tempo real
- Envio e gestão de tarefas para o cliente

## 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 e clareza**



# 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 e clareza

# 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

**Tirando o planejamento estratégico do papel**

# **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

**Tirando o planejamento estratégico do papel**



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

[www.grpro.app.br](http://www.grpro.app.br)



## Reconhecimento

2023 Plataforma destaque nacional

2024 Finalista no Startup Summit Brasil