

Como Cortar Custos na Sua Franquia

A fase inicial de uma franquia pode ser desafiadora. O controle de custos é essencial para garantir a saúde financeira do negócio e evitar problemas futuros.

 by Nova Era Estratégia



Importância do Controle de Custos

O controle de custos é fundamental para a saúde financeira de qualquer negócio, especialmente para franquias.

Ele permite que os franqueados gerenciem seus recursos de forma eficiente, evitando desperdícios e maximizando o lucro.



Estratégias para Redução de Custos

A redução de custos é crucial para a saúde financeira de qualquer negócio, especialmente para franquias. Existem diversas estratégias que podem ser implementadas para otimizar as operações e minimizar as despesas, garantindo a sustentabilidade e o crescimento do negócio.



Evite Inflar a Folha de Pagamento

Um dos erros mais comuns cometidos por franqueados é inflar a folha de pagamento, contratando mais funcionários do que o necessário.

Antes de contratar, analise cuidadosamente as necessidades da sua franquia, definindo os cargos e funções realmente essenciais para o bom funcionamento do negócio.

1

Análise de Necessidades

Defina as funções e tarefas essenciais para o negócio.

2

Planejamento de Contratações

Crie um plano detalhado de contratações com base nas necessidades da franquia.

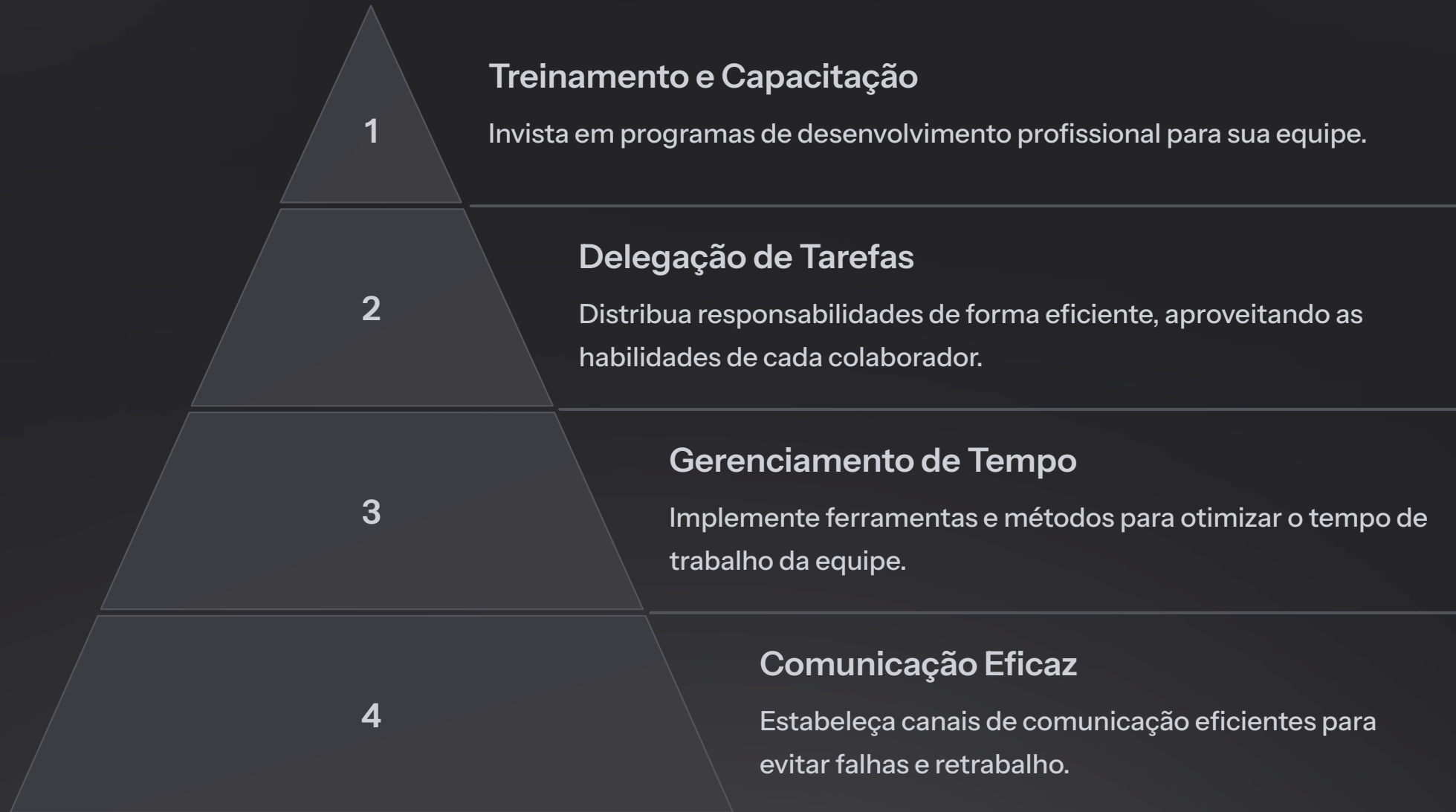
3

Gerenciamento de Pessoal

Monitore o desempenho da equipe e avalie a necessidade de reajustes.

Otimização da Equipe de Colaboradores

A otimização da equipe de colaboradores é crucial para reduzir custos e aumentar a eficiência da franquia.





Negociação com Fornecedores

1

Pesquisa e Comparação

Pesquise diferentes fornecedores e compare preços, qualidade e prazos de entrega.

2

Negociação de Condições

Negocie descontos por volume, prazos de pagamento e condições de entrega.

3

Estratégias de Pagamento

Explore opções de pagamento que se adaptem às suas necessidades e orçamento.



Redução de Despesas Operacionais

1

Gerenciamento de Energia

Implemente medidas de eficiência energética. Utilize lâmpadas LED, desligue luzes e equipamentos quando não estiverem em uso, e procure reduzir o consumo de água.

2

Otimização de Materiais

Analise o consumo de materiais de escritório, embalagens e outros insumos. Busque alternativas mais baratas e eficientes, negociando preços com fornecedores.

3

Gestão de Estoque

Adote um sistema de gestão de estoque eficiente, evitando desperdícios e estoques excessivos. Controle a validade dos produtos e minimize perdas.

4

Manutenção Preventiva

Faça a manutenção preventiva de equipamentos e infraestrutura para evitar problemas inesperados e custos de reparo.



Eficiência Energética e Sustentabilidade

A eficiência energética é essencial para reduzir custos e contribuir para um futuro sustentável.

Adote tecnologias que minimizem o consumo de energia, como lâmpadas LED e sistemas de refrigeração eficientes.

Incentive o uso consciente da energia entre sua equipe, promovendo ações como o desligamento de luzes e equipamentos quando não estiverem em uso.



Revisão de Contratos e Parcerias

1

Análise Detalhada

Revise contratos com fornecedores, parceiros e prestadores de serviços.

2

Identificação de Oportunidades

Busque cláusulas desfavoráveis e renegocie condições.

3

Estratégias de Renovação

Avalie a necessidade de renovar contratos e renegociar termos.

4

Formação de Novas Parcerias

Explore novas oportunidades de colaboração e negócios.

Automação de Processos

A automação de processos é fundamental para reduzir custos e melhorar a eficiência da franquia.

A automação elimina tarefas repetitivas e propensas a erros, liberando tempo para atividades estratégicas.

1

Identificação de Processos

Analise as tarefas que podem ser automatizadas.

2

Seleção de Ferramentas

Escolha softwares e plataformas adequadas.

3

Implementação Gradual

Inicie com processos simples e vá expandindo.

4

Monitoramento e Ajustes

Acompanhe os resultados e faça ajustes.

Análise de Custos Fixos e Variáveis

Compreender a diferença entre custos fixos e variáveis é fundamental para a gestão financeira de uma franquia.

Custos fixos permanecem constantes, independentemente do volume de vendas, enquanto custos variáveis aumentam ou diminuem com as vendas.





Implementação de Controles Financeiros

1

Orçamento Detalhado

Crie um orçamento detalhado, prevendo receitas e despesas para cada mês.

2

Controle de Fluxo de Caixa

Monitore as entradas e saídas de dinheiro, garantindo recursos para o pagamento de contas.

3

Análise de Desempenho

Compare o desempenho real com o planejado, identificando desvios e tomando medidas corretivas.

Monitoramento e Ajustes Constantes

O monitoramento regular é essencial para garantir que as estratégias de redução de custos estejam funcionando de forma eficaz.

Após a implementação das medidas, é importante acompanhar os resultados e fazer os ajustes necessários, adaptando as estratégias às necessidades específicas da franquia.

1

Análise de Dados

Acompanhe indicadores chave de desempenho.

2

Identificação de Desvios

Compare resultados com o planejado.

3

Tomada de Decisões

Ajuste as estratégias, se necessário.

4

Comunicação Eficaz

Compartilhe os resultados com a equipe.



Investimento em Treinamento e Capacitação

1

Formação Continuada

Invista em programas de treinamento para aprimorar as habilidades de sua equipe. Capacitação constante garante a atualização e o desenvolvimento profissional.

2

Workshops e Palestras

Promova eventos com especialistas para abordar temas relevantes e inspirar sua equipe.

3

Programas de Mentoria

Ofereça acompanhamento personalizado para auxiliar o desenvolvimento de lideranças dentro da franquia.

4

Recursos Online

Utilize plataformas digitais para oferecer cursos, tutoriais e materiais de treinamento de forma eficiente.

Conclusão e Próximos Passos

Parabéns! Você está pronto para reduzir custos e fortalecer a saúde financeira da sua franquia.

Continue a monitorar e ajustar suas estratégias, buscando sempre novas oportunidades de otimização.

Lembre-se de investir em treinamento e capacitação, garantindo que sua equipe esteja preparada para lidar com os desafios e oportunidades do mercado.



Siga a Nova Era Estratégia em todas as Redes Sociais.

- ◆ SITE: <https://www.novaeraestrategia.com>
- ◆ INSTAGRAM: <https://www.instagram.com/novaeraestrategia>
- ◆ PODCAST: <https://www.novaeraestrategia.com/podcast>
- ◆ FACEBOOK: <https://www.facebook.com/novaeraestrategia>
- ◆ TIKTOK: <https://www.tiktok.com/@novaera.estrategia>
- ◆ BLOG: <https://www.novaeraestrategia.com/blog>
- ◆ MEDIUM: <https://medium.com/@novaeraestrategia>
- ◆ LINKEDIN: <https://www.linkedin.com/company/novaeraestrategia>
- ◆ PINTEREST: <https://www.pinterest.com/novaeraestrategia>
- ◆ TWITTER: <https://www.twitter.com/novaeraestrateg>
- ◆ KOOAPP: <https://www.kooapp.com/profile/novaeraestrategia>
- ◆ THREADS: <https://www.threads.net/@novaeraestrategia>
- ◆ RUMBLE: <https://www.rumble.com/c/novaeraestrategia>
- ◆ YOUTUBE: <https://www.youtube.com/@novaeraestrategia>

Quem é João Cânovas?

◆ JOÃO CÂNOVAS é Graduado em Publicidade e Propaganda; Especialista em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas; Especialista em Franquias pela Franchising University; Colunista na Revista Franquia; Colunista na Rádio Saint Lousi FM; Mentor em Universidades Corporativas; tem 17 anos de mercado com experiência acumulada nos bastidores do marketing e da expansão de grandes franquadoras do Brasil, entre elas a maior franquadora do mundo de Ensino Profissionalizante; possui Mais de 35 Redes de Franquias atendidas; Mais de 100 franquias comercializadas; Mais de R\$3 milhões Líquidos em negócios gerados; Prestou Suporte para mais de 1.500 franqueados; Treinou mais de 400 franqueados individualmente; Tem mais de 1.500 alunos on-line e tem 6 Livros publicados.

◆ NOVA ERA ESTRATÉGIA é uma consultoria de negócios que ensina PMEs a se organizarem para crescer.

◆ FALE COM O JOÃO:

◆ EMAIL: contato@neestrategia.com.br

◆ WHATSAPP: <https://wa.me/551732316976>