

Como Cortar Custos na Sua Franqueadora

Você está buscando maneiras de otimizar a gestão financeira da sua rede de franquias e garantir a sustentabilidade do seu negócio? Descubra estratégias eficazes para cortar custos e aumentar a rentabilidade da sua franquia, desde a fase inicial de estruturação.

 by Nova Era Estratégia



Entendendo a Fase do Seu Negócio

Compreender a fase em que sua rede de franquias se encontra é crucial para definir estratégias eficazes de crescimento e otimizar a gestão financeira.



Fase Inicial (0 a 10 franquias)

O início da jornada de franquias é crucial para o sucesso a longo prazo. Essa fase exige atenção redobrada na gestão financeira, pois é quando a estrutura da rede está sendo construída.

Com um número limitado de unidades, o foco deve estar em otimizar os recursos e minimizar os custos para garantir a viabilidade do negócio.



Otimizando Custos na Fase Inicial

A fase inicial do negócio é crucial para a sustentabilidade da franquia. É neste momento que a estrutura da rede está sendo construída. Otimizar os recursos e minimizar os custos é fundamental para garantir a viabilidade do negócio.

1

Centralização de Compras

Negociação de melhores preços com fornecedores.

2

Terceirização de Serviços

Redução de custos com equipe interna.

3

Redução de Despesas Administrativas

Otimização de processos internos e controle de gastos.

Centralização de Compras



Negociação Coletiva

Centralizar as compras permite que a rede de franquias negocie melhores preços com fornecedores, aproveitando o poder de compra em conjunto.



Gerenciamento Unificado de Estoque

Otimiza o controle de estoque, reduzindo desperdícios e garantindo a disponibilidade de produtos essenciais.

Terceirização de Serviços



Liberdade de Tempo

Concentre-se no que realmente importa: o crescimento do seu negócio.



Redução de Custos

Elimine gastos com folha de pagamento e encargos trabalhistas.



Especialização

Aproveite o conhecimento e a expertise de profissionais qualificados.



Redução de Despesas Administrativas

1

Otimização de Processos

Analise os processos internos e identifique oportunidades para simplificação e automação.

2

Controle de Gastos

Implemente sistemas de controle de gastos para monitorar despesas e identificar áreas para redução.

3

Gestão de Recursos Humanos

Otimize a gestão de pessoal e evite desperdícios com a equipe.

4

Tecnologia

Adote ferramentas digitais para automatizar tarefas e reduzir custos com mão de obra.

Fase de Crescimento (10 a 50 franquias)

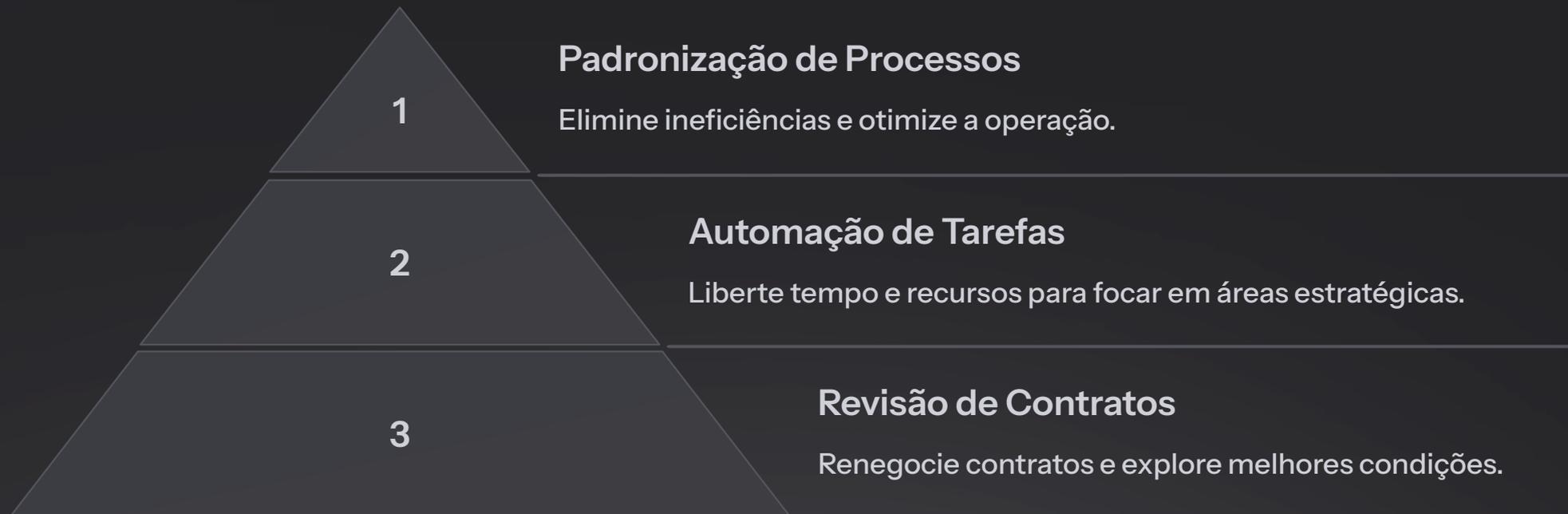
O crescimento acelerado exige otimização dos processos, automatização de tarefas e gestão de recursos mais eficientes.

A expansão da rede de franquias exige uma mudança na forma de gerenciar a empresa.



Otimizando Custos na Fase de Crescimento

Com o crescimento da sua rede de franquias, a gestão financeira se torna mais complexa. É fundamental buscar estratégias para otimizar os custos e garantir a lucratividade do negócio.



Padronização de Processos

Eficiência Operacional

Padronizar os processos em toda a rede de franquias garante consistência na qualidade dos serviços e produtos oferecidos aos clientes.

A padronização reduz a variabilidade entre as unidades, proporcionando uma experiência mais consistente para os clientes.

Redução de Custos

Processos padronizados otimizam o uso de recursos e reduzem desperdícios, contribuindo para uma gestão financeira mais eficiente.

Ao eliminar ineficiências, a padronização impacta diretamente a lucratividade do negócio, liberando recursos para investir em áreas estratégicas.





Automação de Tarefas

Eficiência Operacional

A automação libera tempo e recursos para que a equipe possa se concentrar em tarefas estratégicas que exigem criatividade e inteligência humana.

Redução de Erros

A automação de tarefas repetitivas e padronizadas reduz o risco de erros humanos, garantindo precisão e consistência nas operações.

Melhoria da Comunicação

Ferramentas de automação podem integrar diferentes sistemas e plataformas, facilitando o compartilhamento de informações e a comunicação entre as equipes.

Revisão de Contratos



Negociação de Condições

Revise contratos com fornecedores, prestadores de serviço e outros parceiros, buscando melhores condições e cláusulas mais vantajosas.



Redução de Custos

Renegocie contratos para reduzir custos com serviços essenciais, como aluguel, energia e seguros.



Otimização de Recursos

Analise contratos para garantir que os recursos estão sendo utilizados de forma eficiente, evitando desperdícios e maximizando o retorno do investimento.

Fase de Maturidade (a partir de 50 franquias)

A maturidade da sua rede de franquias traz novos desafios e oportunidades. É hora de otimizar os custos e fortalecer a gestão para garantir a longevidade e o sucesso do seu negócio.



Otimizando Custos na Fase de Maturidade

1

Gestão de Estoque

Implemente um sistema eficiente de controle de estoque para minimizar perdas e custos com armazenamento.

2

Negociação de Contratos

Renegocie contratos com fornecedores, buscando melhores condições e preços, aproveitando o poder de compra da rede.

3

Otimização de Logística

Melhore a logística de entrega e distribuição, reduzindo custos de transporte e otimizando o tempo de entrega.

4

Inovação e Automação

Invista em tecnologia para automatizar processos, reduzir custos com mão de obra e melhorar a eficiência.

Conclusão

Cortar custos é essencial para a saúde financeira da sua franquia, especialmente nas fases iniciais.

Com as estratégias certas, você garante a sustentabilidade do seu negócio e otimiza a gestão financeira.

Lembre-se de analisar cada fase do seu negócio para implementar as estratégias mais eficazes.



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>