

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.

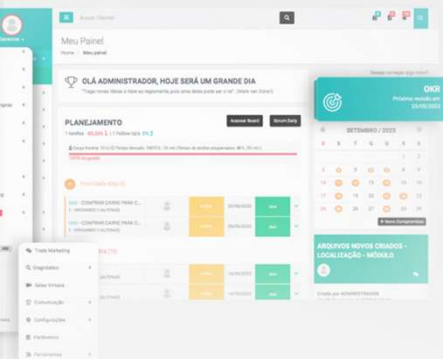
Oportunidades	Ameaças
- Demanda crescente em cidades menores.	- Concorrência com modelos inovadores.

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

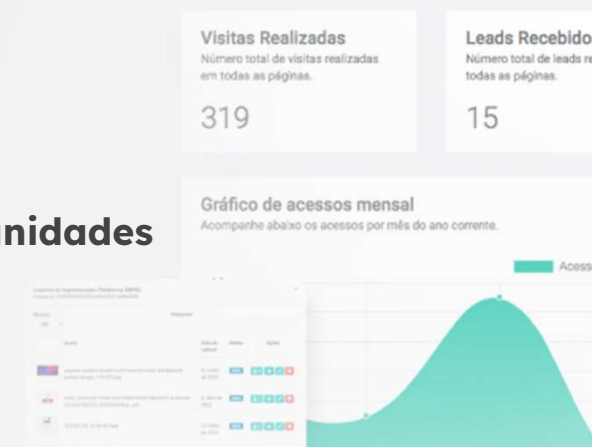




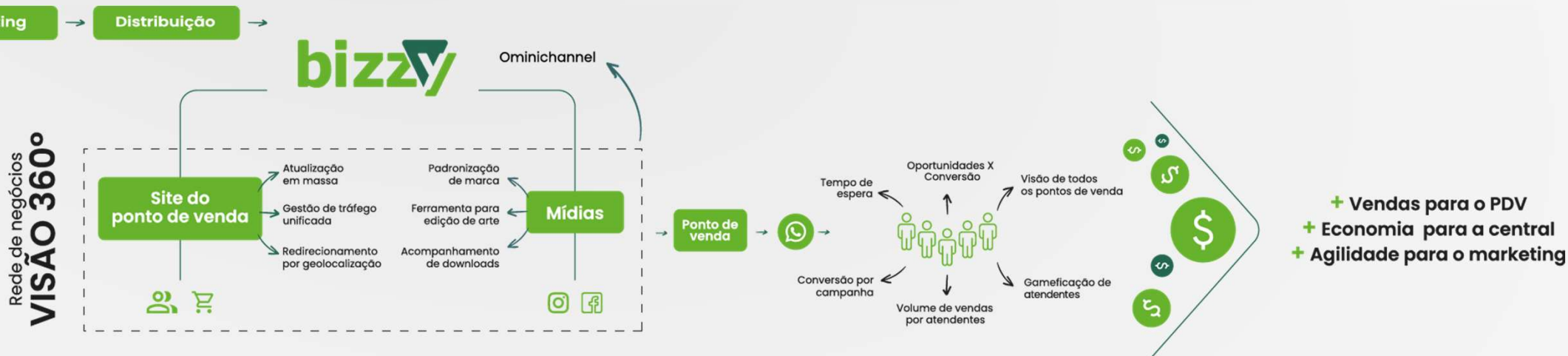
Distribuição de Mídias

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.



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:

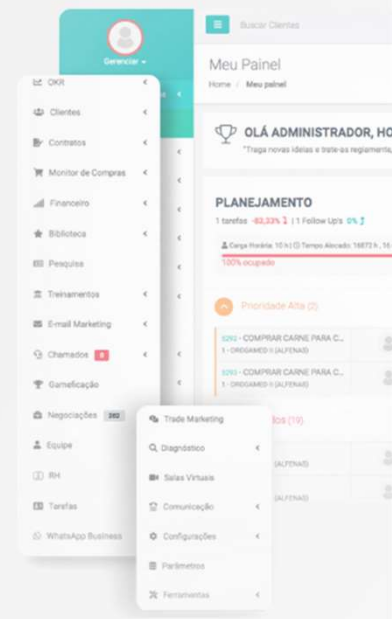
- Disparo automático e fluxo de tarefas
- Acompanhamento em tempo real
- Envio e gestão de tarefas para o cliente

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