CADERNO NEGÓCIOS & OPORTUNIDADES **pesquise aqui seu próximo negócio**

ANO 27 EDIÇÃO Nº111 www.revistafranquia.com.br

FRANQUIA

& GLOBAL OPPORTUNITIES

CONHEÇA NOSSAS EMPREENDEDORAS HOMENAGEADAS NA MATÉRIA DE CAPA E INSPIRE-SE

ADC EDITORA
ISSN 1516-1838

Inteligência Artificial | Lançamentos | As 50+ | Tendências NRF25

E MUITO MAIS NESTA EDIÇÃO ESPECIAL MULHERES

PANE NO SISTEMA!
Alguém me desconfigurou!

*por João Cânovas**

Os desafios de gestão das franqueadoras com a incorporação da inteligência artificial

Caro leitor, se você é franqueador ou pretende ser um dia, já deve ter se perguntado: como a inteligência artificial pode otimizar minha rede? Ou melhor: o que acontece com as franqueadoras que ignorarem essa revolução?

No mundo do franchising, a IA não é mais uma promessa distante, é realidade presente e, ainda em 2025, será um divisor de águas entre as redes que prosperam e as que se perdem na "desconfiguração" do mercado.

A inteligência artificial pode impulsionar a expansão, reduzir custos operacionais, melhorar o suporte ao franqueado e tornar a gestão mais precisa. Mas um erro cometido por muitas franqueadoras é adotar IA sem critério, implementando soluções desalinhadas com suas reais necessidades.

Quantas franqueadoras, desesperadas em "inovar", já não investiram em ferramentas que não fazem sentido para sua realidade? Implementam chatbots que não respondem adequadamente aos franqueados, CRMs automatizados que dificultam mais do que ajudam, ou análises preditivas sem um profissional qualificado para interpretá-las.

O resultado? O efeito contrário: franqueados desamparados, ruído na comunicação e gestão caótica. A IA deve ser aliada, não um adorno tecnológico para impressionar investidores em feiras de franquias.

O que muda em 2025 para as franqueadoras?

a. Expansão baseada em dados reais: Redes que utilizarem IA para análise territorial e comportamento de consumo sairão na frente. A escolha de novos franqueados e pontos de venda será cada vez mais estratégica, reduzindo falhas na expansão.

b. Automatização inteligente do suporte: O franqueado do futuro não quer esperar dias (nem horas) por uma resposta da franqueadora. A IA bem implementada poderá oferecer assistência imediata, prevendo dúvidas frequentes e resolvendo problemas em tempo real.

Se você precisa de auxílio na sua franqueadora para esta tomada de decisão e implementações, pode me chamar no WhatsApp

APONTE SEU CELULAR

*JOÃO CÂNOVAS é mentor em Gestão de franquias com mais de 31 redes atendidas e mais de 20 mil horas de consultoria prestada

@ novaeraestrategia

c. Eficiência na gestão de estoque e operação: Redes que utilizarem IA para prever demanda, gerenciar pedidos e otimizar estoques reduzirão desperdícios e aumentarão margens de lucro.

d. Treinamento sob demanda e personalizado: Plataformas de IA permitirão treinar franqueados de forma personalizada, conforme suas dificuldades específicas. Isso evitará que redes fiquem presas a treinamentos genéricos e ineficazes.

e. Marketing altamente segmentado: As franqueadoras que dominarem IA para análise de comportamento do consumidor, personalizarão campanhas e estratégias de venda de forma cirúrgica.

Mas João, como CEOs e Presidentes de Redes de Franquias podem escolher as ferramentas certas?

A escolha de ferramentas de IA não pode ser aleatória ou baseada apenas em tendências de mercado. Para uma implementação assertiva, os CEOs e presidentes de redes de franquias devem seguir algumas diretrizes:

. Diagnóstico das necessidades reais: Antes de investir, é fundamental entender as reais dores da rede. O que precisa ser otimizado? Expansão? Atendimento ao franqueado? Gestão financeira?

. Testes e validação: Ferramentas devem ser testadas em pequena escala antes de serem implementadas em toda a rede. Pilotos controlados permitem ajustes e evitam desperdício de investimento.

. Consultoria especializada: Contar com especialistas em IA e franchising pode evitar decisões precipitadas e garantir que a tecnologia escolhida traga benefícios reais.

. Treinamento e adaptação: A melhor ferramenta do mundo será inútil se franqueadores e franqueados não souberem usá-la. Investir em capacitação é essencial para que a IA seja um facilitador e não um obstáculo.

. Alinhamento com a cultura da rede: A IA escolhida deve estar alinhada ao modelo de negócios e à cultura organizacional da franquia. Ferramentas muito complexas podem gerar resistência e baixa adesão.

E como os franqueados podem usufruir das ferramentas de IA?

A implementação de IA não deve beneficiar apenas a franqueadora, mas também os franqueados. Algumas das principais vantagens que a IA pode oferecer às unidades franqueadas incluem:

Gestão financeira otimizada: Softwares de IA podem ajudar franqueados a monitorar fluxo de caixa, identificar padrões de consumo e prever períodos de maior ou menor demanda.

Automação do atendimento ao cliente: Assistentes virtuais e chatbots podem agilizar o atendimento, reduzindo tempo de espera e aumentando a satisfação do cliente.

Precificação estratégica: Algoritmos de IA podem sugerir preços baseados em concorrência, demanda e sazonalidade, ajudando o franqueado a maximizar lucro sem afastar clientes.

Análises preditivas para vendas: IA pode indicar quais produtos têm mais saída, quais promoções são mais eficazes e até prever necessidades de reposição de estoque antes que problemas surjam.

Treinamento contínuo e suporte: Plataformas com IA podem oferecer treinamento personalizado e assistência sob demanda para franqueados, garantindo que estejam sempre atualizados e preparados para os desafios do mercado.

A diferença entre redes organizadas e "pane no sistema":

Em 2025, o franchising não será mais o mesmo. Franqueadoras que dominarem o uso da inteligência artificial não apenas otimizarão processos, mas garantirão a sustentabilidade da rede. Enquanto isso, as que ignorarem ou utilizarem IA sem critério correm o risco de ver seus processos travados, franqueados insatisfeitos e uma gestão cada vez mais perdida.

Se o futuro da sua franqueadora já não parece mais tão previsível, talvez seja hora de recalibrar os sistemas antes que alguém os "desconfigure" de vez, assim como diz a música da Pitty que parafraseamos este artigo.