**Veja 5 vantagens em padronizar a metodologia de vendas da sua rede de franquias**

*Franchising brasileiro cresceu 12,9% no primeiro semestre deste ano em relação ao mesmo período do ano passado; saiba como aumentar a performance comercial das unidades franqueadas*

O setor de franquias vem acelerando a sua recuperação nos últimos meses e fechou o primeiro semestre com receita 12,9% maior do que no mesmo período do ano passado, de acordo com dados da Associação Brasileira de Franchising. Com o mercado aquecido, a projeção é que 2022 encerre com crescimento de 12% no faturamento e de 8% em volume de unidades. Os resultados são reflexo da retomada econômica no pós-pandemia, mas também indicam que as redes estão mais atentas aos processos internos e à padronização dos serviços, segundo Rafael Piepo, head de marketing e vendas da Sucesso em Vendas, empresa especializada no desenvolvimento de metodologia de vendas e equipes comerciais.

“As franquias se destacam por oferecer produtos e serviços padronizados aos clientes, mas muitas vezes esta padronização fica restrita a processos operacionais, como produto, preço, ponto de venda e marketing, por exemplo, e acaba não chegando aos setores comercial e de atendimento ao cliente”, explica Rafael Piepo.

De acordo com ele, um dos caminhos para aumentar a performance do departamento comercial das unidades franqueadas é estabelecer uma metodologia de vendas que seja praticada em todas as lojas e investir em treinamento das equipes para que o atendimento seja único em toda a rede. Veja cinco vantagens que a padronização, através de uma metodologia, pode trazer para sua franquia:

**1 - Produtividade**

Uma metodologia mostrará aos vendedores exatamente o passo a passo para se atingir metas e objetivos, padronizando o atendimento e aumentando a produtividade de toda a equipe. Para o franqueado, ficará mais fácil de buscar os resultados estabelecidos e ter o retorno sobre o investimento de uma forma mais acelerada.

**2 - Assertividade**

Mostrar ao vendedor como ele deve fazer, ser e agir em cada etapa do processo de atendimento e negociação com seus clientes, garantirá assertividade no processo.

**3 - Segurança**

Para o franqueado, ao investir em uma franquia que possui uma metodologia própria, estará seguro de que os vendedores trabalharão dentro de uma orientação que foi desenvolvida de forma específica para o seu negócio, padronizando todas as etapas e focando sempre na experiência de compra positiva dos clientes.

**4 - Homogeneidade**

A padronização, através de uma metodologia, acabará com as enormes diferenças de resultado entre os vendedores da equipe, fazendo com que todos atuem de uma mesma maneira e não apenas no instinto.

**5 - Imagem**

Sua marca será reconhecida por um bom atendimento e com um padrão, independentemente da loja ou canal de vendas. Garantir uma boa experiência ao cliente fará com que sua marca seja procurada e reconhecida, evitando surpresas em novos contatos.

Uma das empresas que adotou a padronização do departamento comercial é a Ortochrin, indústria de colchões de Minas Gerais, que está entre as dez maiores do Brasil. Em 2021 desenvolveu uma metodologia própria de vendas, com soluções tecnológicas para o desenvolvimento do time de vendas e análise do mercado geográfico. “Não tínhamos o Método Orthocrin de Vendas dentro da nossa franquia e isso foi muito importante para o nosso crescimento e profissionalização do nosso negócio. É um projeto que agregou muito para as nossas franquias”, destaca Sandra Gomes, gestora de consultoria da empresa.

Das mais de 90 lojas franqueadas da Ortochrin, 32 aderiram ao projeto de implementação de uma metodologia customizada e melhoraram sua performance comercial. Em agosto deste ano, por exemplo, as unidades que adotaram a metodologia padronizada tiveram um crescimento de 11,92% no Índice de Produtividade de Venda (número total de vendas/número de vendedores), enquanto as lojas que não adotaram apresentaram decréscimo de 21,33%.

**Sobre a Sucesso em Vendas**

A Sucesso em Vendas atua com soluções inovadoras e sob medida para seus clientes, com 25 anos de experiência no Brasil e em Portugal e mais de 600 empresas atendidas. A consultoria é especialista em melhorar a experiência de compra dos clientes de seus parceiros e, principalmente, melhorando resultados de vendas. [www.sucessoemvendas.com.br](http://www.sucessoemvendas.com.br/)