

Gestão financeira eficiente no varejo

Aprenda conceitos básicos de finanças para sua franquia



Sumário

 sou clicável!

Introdução

O que é gestão financeira no varejo?

Como funciona a gestão financeira de franquias?

Benefícios da boa gestão financeira no varejo

Os primeiros passos para a gestão financeira no varejo

Dicas para uma boa gestão financeira

Importância de uma boa plataforma de gestão financeira

Introdução

Se está aprendendo os primeiros passos para a gestão financeira no varejo, aproveite este e-book para **conhecer seus conceitos básicos e as melhores práticas para realizar uma administração eficiente e rentável.**

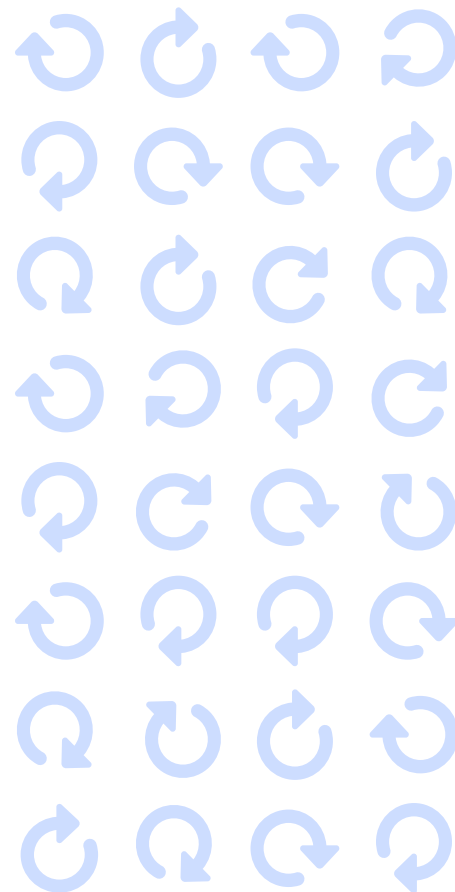
Afinal, uma loja pode até vender bem, e ter uma base sólida de clientes e um fluxo de caixa saudável, mas nem sempre esses pontos refletem em lucro.

E o que fazer para reverter esse cenário?

A melhor saída é fazer uma gestão financeira completa, com integração de dados, planejamento orçamentário e controle das receitas e despesas.

Só que, para isso, é fundamental entender os conceitos e as práticas necessárias para gerenciar as contas e ter uma **visão 360 do negócio** — independentemente se você tem uma ou mais franquias.

Vamos lá!



O que é gestão financeira no varejo?

Gestão financeira no varejo envolve a administração eficiente dos recursos financeiros para garantir a **sustentabilidade e lucratividade da loja**.

A prática visa avaliar a situação atual da loja, identificar gargalos e promover melhorias que reduzam custos, aumentem o faturamento e melhorem os resultados de forma sustentável.

Em poucas palavras, envolve quatro passos: o **controle das receitas e despesas, planejamento financeiro, execução das atividades e tarefas, além da análise de dados e resultados**.



Como funciona a gestão financeira de franquias?

A gestão financeira de franquias é crucial para o sucesso de qualquer marca. Esse processo inclui **elaborar um plano de negócios e orçamento sólidos**, além de **gerenciar o fluxo de caixa com controle preciso de contas a pagar e a receber**.

Uma gestão eficiente deve **garantir a conciliação bancária e de cartões**, evitando prejuízos por pagamentos indevidos. Além disso, **a criação e análise de demonstrativos financeiros e relatórios são fundamentais** para que os gestores acompanhem os resultados de forma eficaz.



Benefícios da boa gestão financeira no varejo

Controlar, planejar e analisar todas as entradas e saídas de dinheiro da loja é crucial para manter suas operações em funcionamento e, de preferência, lucrativas.

Se você ainda tem dúvidas se a gestão financeira realmente oferece benefícios à sua franquia, conheça as principais vantagens!

Redução de custos

Acompanhar de perto as entradas e saídas da loja contribui para identificar gastos excessivos e até mesmo desnecessários, como estoque lotado ou plano de internet maior do que o necessário, ou seja, tudo o que pode ser cortado para otimizar as finanças.

Lembre-se: reduzir custos não significa diminuir a qualidade do trabalho e dos produtos entregues ao cliente. É uma prática para otimizar processos e evitar gastar sem necessidade.

E a consequência de reduzir despesas é o aumento do faturamento!



Conheça estratégias para gastar menos:

Redução de custos em franquias: guia 100% prático para colocá-la em ação.

[ACESSE AQUI!](#)



Aumento do faturamento

A missão principal da gestão financeira é atingir os resultados desejados para o **negócio crescer de modo escalável e saudável ao longo dos anos**, aumentando a receita e o faturamento.

Ter uma visão geral sobre a situação financeira da marca ajuda a manter o caixa no azul, honrando obrigações a curto, médio e longo prazo.

Além disso, o planejamento promove mais segurança nos gastos e investimentos, pois oferece um melhor entendimento sobre o negócio e projeções de vendas.

Logo, o varejista identifica o melhor momento de investir em um novo equipamento ou tecnologia de acordo com a previsão de receitas e despesas nos próximos meses, ou ainda cria estratégias para aproveitar a alta demanda em períodos sazonais.

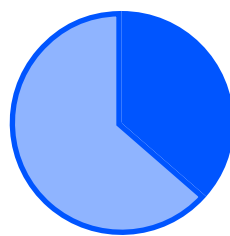
Melhora da tomada de decisão

A gestão financeira de franquias colabora para o franqueado **não ter dúvidas** na hora de planejar um investimento ou tomar qualquer tipo de decisão no dia a dia da loja.

Isso porque os relatórios com indicadores financeiros e os demonstrativos permitem projetar receitas e despesas, criar metas, planejar investimentos e otimizar as operações para oferecer uma ótima experiência ao cliente.

Isso sem falar na chance de se antecipar a crises e gerenciar riscos com mais precisão, e ainda evitar a tão temida inadimplência.

De acordo com o Serasa Experian, **6,7 milhões de empresas estavam inadimplentes** (endividadadas) em janeiro de 2024.



36,4% delas eram do setor de comércio.

Emais: Micro e Pequenas empresas (MPEs) somavam mais de R\$43 milhões de dívidas, com média de **6,9 contas em atraso**.

Os primeiros passos para a gestão financeira no varejo

Para usufruir de todos esses benefícios, é necessário entender o que a gestão financeira abrange, **estudando seus conceitos e práticas para maximizar os resultados da sua franquia**.

Entre diversos processos e atividades, destacamos os principais a seguir, explicando como funcionam na prática.

Fechamento de caixa

O fechamento de caixa é um processo que **confere as entradas e saídas de dinheiro na loja em um determinado período**, como diário, semanal, quinzenal e mensal, para verificar o saldo na conta.

A conferência permite controlar as vendas, ter mais visibilidade de receitas e despesas, apoiar a gestão financeira e melhorar a eficiência operacional.



COMO FAZER O FECHAMENTO DE CAIXA?

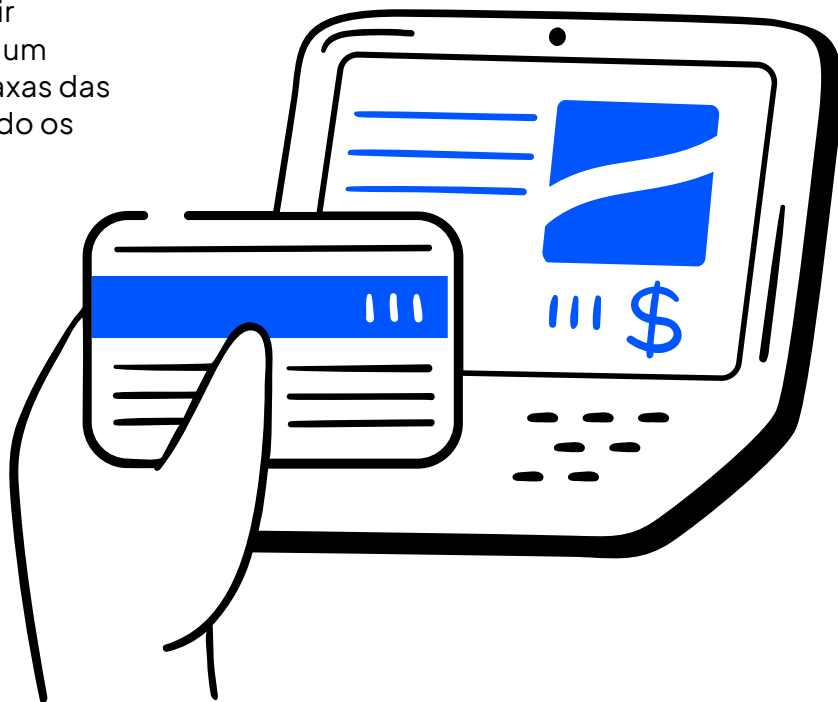
1. Abra o caixa.
2. Dê entrada no valor de reserva (para trocos e pequenas despesas).
3. Registre as entradas e saídas diárias.
4. Lembre-se de registrar o reforço de caixa (suprimento de troco).
5. Confira os valores do caixa no final do expediente.

Conciliação de cartões

A conciliação de cartões envolve conferir as vendas feitas por débito e crédito em um período específico, garantindo que as taxas das operadoras estejam corretas e verificando os valores a receber por cada transação.

Em outras palavras, é a comparação entre o extrato de pagamento das operadoras dos cartões e o extrato de recebimento dos bancos.

Por ser **uma das formas de pagamento mais utilizadas no varejo**, é fundamental que a conciliação seja feita de forma eficiente, com o apoio de uma plataforma de gestão financeira.



COMO FAZER A CONCILIAÇÃO DE CARTÕES?

1. Conferir as taxas cobradas pelas operadoras de cartões.
2. Comparar as vendas feitas com os valores repassados.
3. Verificar as cobranças do aluguel do POS (ponto de venda).
4. Acompanhar cancelamentos e chargebacks.
5. Identificar motivos de desistências de compra.
6. Acompanhar as antecipações de recebíveis.
7. Controlar as contas a receber e o fluxo de caixa.

Fluxo de Caixa




A correta gestão do fluxo de caixa é um dos pilares principais do controle financeiro de franquias.

Afinal, se não houver gerenciamento das entradas e saídas da loja, não existirá uma gestão financeira completa.

Isso porque o fluxo de caixa é uma ferramenta que registra todas as receitas e despesas da franquia durante determinado período. Permite acompanhar o saldo disponível na conta bancária para cumprir os compromissos, como custos operacionais e investimentos.

Ao controlar o caixa, o varejista pode **criar estratégias para melhorar a saúde financeira da loja**, como promoções e redução de custos, e planejar investimentos.

CONCEITOS RELACIONADOS AO FLUXO DE CAIXA

-  **Capital de giro:** dinheiro que sobra em caixa, mas é destinado à manutenção do negócio, como pagamento de custos operacionais.
-  **Receita:** valor total das vendas que entrou no caixa (foram recebidos).
-  **Faturamento:** valor de todas as vendas feitas pela empresa, mesmo aqueles que ainda não entraram na conta (como parcelamentos).



Aproveite para aprender mais

Gestão de fluxo de caixa: guia prático para fazer uma eficiente.

[ACESSE AQUI!](#)

Controle de contas a pagar e a receber

Para dar os primeiros passos na gestão financeira de franquias, é importante **organizar, controlar e analisar as contas a pagar e a receber**. É por meio desse controle que você pode atingir o equilíbrio das finanças, gerando lucro.

Essa importância da gestão de contas a pagar/receber é porque, além de monitorar receitas e despesas, considera os valores vendidos a prazo, ou seja, parcelados.

Além de acompanhar as inadimplências, essa prática contribui para entender se as entradas serão maiores do que as saídas, projetando os resultados dos próximos meses.



Conciliação Bancária







A conciliação bancária é outra atividade obrigatória na gestão de uma franquia. Permite **comparar o extrato da conta corrente com os recebíveis e pagamentos**.

Em outras palavras, mostra se o que está na conta bancária condiz com o que foi recebido e pago durante determinado período, conforme o registro no sistema da loja.

Somado a isso, essa prática influencia outros aspectos da gestão financeira, como: controle de taxas e juros bancários; identificação de inconsistências e erros; e otimização do fluxo de caixa.



BENEFÍCIOS DA CONCILIAÇÃO BANCÁRIA

-  Previne fraudes e problemas tributários.
-  Melhora a projeção do planejamento orçamentário.
-  Torna a previsão do fluxo de caixa mais certa.
-  Contribui com um saldo bancário confiável.
-  Melhora a precisão dos investimentos.
-  Maior agilidade para lidar com as perdas.



Conciliação bancária: tudo o que você precisa saber!

Veja como fazer a conciliação bancária manualmente ou com um sistema de gestão.

[ACESSE AQUI!](#)

Planejamento Orçamentário

O orçamento **é a bússola para as operações da franquia permanecerem ativas**. É a partir dele que o varejista define metas e acompanha os resultados.

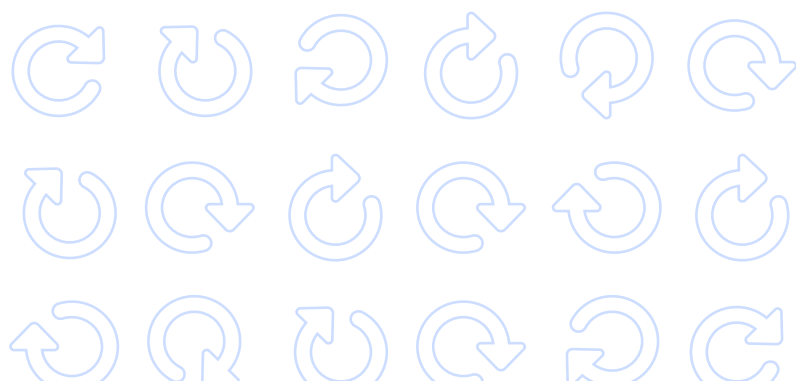
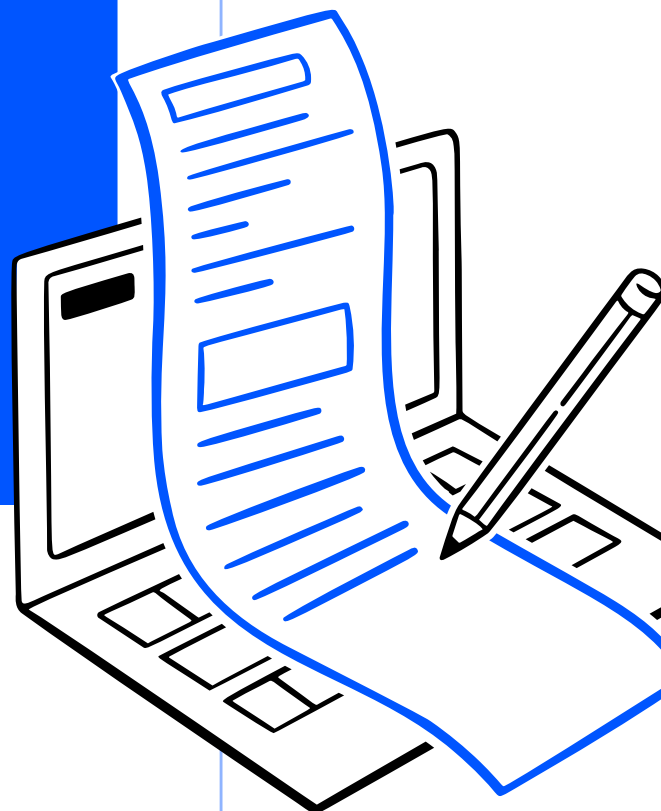
Cabe destacar que o planejamento orçamentário é muito útil ao projetar receitas, despesas e investimentos, ajudando o varejista a criar estratégias de curto, médio e longo prazo.

De modo geral, permite comparar despesas previstas e realizadas, ajudando a antecipar tomadas de decisão.



COMO FAZER UM PLANEJAMENTO ORÇAMENTÁRIO?

1. Analise profundamente a situação atual da franquia.
2. Defina necessidades e prioridades para o período.
3. Determine metas a curto, médio e longo prazo.
4. Estabeleça os investimentos desejados.
5. Identifique todos os gastos fixos e variáveis.
6. Compare índices de despesas realizadas x previstas.
7. Faça as projeções de receitas e gastos.
8. Monitore os resultados regularmente.



Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE)

O Demonstrativo de Resultados do Exercício é um relatório contábil-financeiro obrigatório para empresas brasileiras, inclusive as do varejo.

O DRE **discrimina todas as transações realizadas durante determinado período**, que, geralmente, é anual. Sendo assim, compara receitas e despesas, revelando o resultado líquido, ou seja, se a loja teve lucro ou prejuízo.

Para realizar um acompanhamento mais efetivo, recomenda-se elaborar o DRE mensal ou trimestralmente para entender a evolução dos resultados. Se estiver fora do planejado, é possível agir imediatamente e evitar perdas financeiras.

🔍 QUAL A IMPORTÂNCIA DO DRE PARA FRANQUIAS?

- ⚡ Tomar decisões mais eficazes.
- 🎯 Definir estratégias mais assertivas.
- 📈 Melhorar os resultados e o lucro.
- 🔍 Identificar gargalos para reduzir custos.
- 👁️ Ter uma visão 360 do negócio.



Dicas para uma boa gestão financeira

Uma boa gestão financeiro no varejo é baseada em quatro pilares:



Visibilidade: os dados, números e indicadores financeiros precisam ser acessíveis e facilmente visualizados, de modo integrado.



Inovação: no varejo, é fundamental inovar para se destacar no mercado. Afinal, os processos ficam defasados ao longo dos anos.



Tecnologia: essencial para automatizar processos manuais e centralizar os dados financeiros em um só sistema.



Planejamento: para uma execução perfeita, o planejamento é crucial. É preciso saber o que deve ser feito, quando, por quem e quais os resultados esperados.

A tecnologia permite a execução dos outros pilares da boa gestão de franquias. Isso significa que é essencial investir para fazer um acompanhamento de alto nível do seu negócio.

Porém, esse processo não precisa ser complicado. Basta **usar uma boa plataforma de gestão financeira para automatizar tarefas, integrar dados e garantir um monitoramento completo das suas finanças.**

Importância de uma boa plataforma de gestão financeira

Existem diversos motivos para você investir em uma boa plataforma de gestão financeira, como o sistema F360 Finanças.

A automação de tarefas e processos é a chave que torna essa tecnologia essencial para o varejista **analisar dados em tempo real e tomar decisões mais rápidas e certas**.

ENTRE ESSAS AUTOMAÇÕES, ESTÃO PROCESSOS QUE FAZEM PARTE DO CONTROLE DAS FINANÇAS DA FRANQUIA, COMO:

- controle de vendas;
- gestão do fluxo de caixa;
- contas a pagar e a receber;
- emissão e gestão de notas fiscais;
- elaboração do DRE;
- dashboard com dados do negócio em um único lugar.



Portanto, a maior vantagem de uma plataforma de gestão para franquias é permitir que o varejista dedique mais tempo a **análises estratégicas para o crescimento do seu negócio.**

**As decisões são
fundamentadas e
aumentam as chances
de sucesso!**



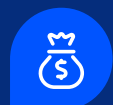
Transforme sua gestão financeira com o **F360 Finanças!**



Plataforma multiempresas: controle financeiro de várias lojas, marcas e canais de vendas.



Dashboard, relatórios e demonstrativos: com indicadores personalizáveis para análises de acordo com a sua necessidade.



Conciliação automática de cartões, bancária e de vouchers: permite a apuração real das taxas cobradas pelas administradoras.



Gestão do fluxo de caixa: veja entradas e saídas financeiras de forma automatizada e customizável.



Contas a pagar/receber: automatização junto ao SEFAZ com integração de todas as notas fiscais emitidas.

Maximize seus lucros com a F360 Finanças: uma plataforma completa para simplificar a gestão de vendas e pagamentos do seu negócio.

Agende agora uma demonstração gratuita

