Ideias de Negócios SEBRAE

Bar

EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio..... 1

Mercado..... 1

Localização..... 2

Exigências Legais e Específicas..... 3

Estrutura..... 4

Pessoal..... 5

Equipamentos..... 7

Matéria Prima/Mercadoria..... 8

Organização do Processo Produtivo..... 10

Automação..... 10

Canais de Distribuição..... 12

Capital de Giro..... 13

Custos..... 14

Diversificação/Agregação de Valor..... 15

Divulgação..... 16

Informações Fiscais e Tributárias..... 18

Eventos..... 19

Normas Técnicas..... 20

Glossário..... 22

Dicas de Negócio..... 23

Características Específicas do Empreendedor..... 24

Fonte de Recurso..... 25

Planejamento Financeiro..... 26

Produtos e Serviços - Sebrae..... 27

Entidades Relacionadas ao Negócio..... 28

Bibliografia..... 29

Investimentos e faturamento..... 31

1. Apresentação de Negócio

Empreender em um bar é entrar em um setor dinâmico, com grande potencial, especialmente após os desafios recentes da pandemia. A recuperação está em andamento, movida por um público que busca experiências sociais e gastronômicas enriquecedoras.

O que torna um bar memorável?
Imagine um local onde amigos se reúnem para boas conversas, acompanhadas de bebidas e petiscos deliciosos, num ambiente acolhedor que se torna um ponto de encontro favorito. Mais do que servir bebidas, um bar moderno deve se destacar como um espaço integrador. Essa atmosfera é resultado de fatores como um cardápio criativo, bebidas selecionadas com cuidado e um serviço que conquista uma clientela fiel.

O setor e sua resiliência
Bares e restaurantes são conhecidos por sua resiliência, contribuindo significativamente para a economia e a geração de empregos, especialmente em grandes centros urbanos, onde a vida noturna é uma atração importante.

Dica essencial: conheça o mercado local
Observar a dinâmica de sua cidade e identificar demandas não atendidas é crucial. Essa análise pode ser o diferencial para garantir um fluxo constante de clientes.

Planejamento: a base do sucesso
Investir em pesquisa de mercado ajuda a identificar tendências, como a busca por produtos orgânicos e opções veganas. Um plano estratégico sólido, que inclua a análise da concorrência e a definição de preços, é indispensável.

Apoio especializado
Recursos como o Sebrae oferecem suporte valioso para elaborar um plano de negócios robusto. Consultar profissionais da área pode ser um diferencial importante para estruturar corretamente seu empreendimento e garantir que ele prospere.

Ao considerar esses elementos, você estará mais preparado para transformar seu bar em um sucesso que atrai e retém clientes.

2. Mercado

O setor de bares apresenta um mercado promissor, oferecendo produtos com ampla aceitação. Com modelos que vão de botequins a bares temáticos, há oportunidades para diferentes perfis de empreendedores. No entanto, apesar das boas perspectivas, impulsionadas pelo aumento gradual do poder aquisitivo, compreender a dinâmica atual é essencial.

Desafios e resiliência do setor
De acordo com a Abrasel, houve uma recuperação significativa pós-pandemia, com cerca de 37% dos estabelecimentos lucrando e 37% em equilíbrio até julho de 2022. Porém, a alta taxa de mortalidade do setor, onde 35% das empresas fecham em dois anos (Sebrae, 2019), reforça a importância do planejamento estratégico e da gestão eficiente.

Gestão financeira e sustentabilidade

A ociosidade em dias de baixo movimento pede estratégias de gestão financeira e a promoção de eventos que atraiam o público. A sustentabilidade também se destaca como fator importante. Priorizar fornecedores locais, como cooperativas regionais, fortalece a economia local e demonstra responsabilidade social. Para escolher fornecedores, considere aspectos como custo, qualidade dos produtos, capacidade de fornecimento, prazos de entrega e formas de pagamento.

Oportunidades e desafios
Entre as oportunidades do setor, estão a retomada do crescimento econômico, o investimento em entretenimento, flexibilidade das leis trabalhistas e a possibilidade de diferenciação por meio de serviços exclusivos. No entanto, há desafios significativos, como a instabilidade econômica e política, alta concorrência devido às baixas barreiras de entrada, falta de mão de obra qualificada e a legislação da Lei Seca.

Bares de nicho como estratégia
A criação de bares de nicho ou temáticos pode ser uma estratégia eficiente para se destacar. Exemplos incluem botecos de bairro, bares gourmet, bares de espeto e bares de narguilé. Adaptar-se a datas comemorativas e construir uma identidade forte, como a de um pub tradicional ou um bar temático country, também pode gerar diferenciação.

3. Localização

Escolher a localização ideal para o seu bar é fundamental para o sucesso do negócio. Pense em um local que atraia clientes naturalmente, onde a sua marca se destaque e o fluxo de pessoas seja constante. A pesquisa de mercado e o entendimento do público-alvo são passos iniciais essenciais. Quem são seus clientes ideais? Quais são seus hábitos, preferências e poder aquisitivo? Essas respostas ajudam a guiar sua busca pelo local perfeito.

Pontos estratégicos incluem regiões comerciais movimentadas, proximidades de universidades, escritórios e outras áreas de grande circulação. Bairros com alta concentração de bares podem criar uma sinergia vantajosa, mas locais com menor concorrência também podem ter potencial, desde que a análise de mercado seja positiva. O sucesso depende de uma pesquisa detalhada da região e do público.

Infraestrutura e Acessibilidade
A infraestrutura do bairro deve oferecer fácil acesso, opções de estacionamento e transporte público eficiente, além de boa iluminação e segurança. Certifique-se da disponibilidade de serviços essenciais como água e energia elétrica, além de um sistema eficiente de coleta de lixo. Verifique também as leis de zoneamento e normas de ruído, como a existência de uma "Lei do Silêncio". Associações de moradores podem influenciar o funcionamento do estabelecimento, especialmente em relação a ruídos noturnos.

Custo x Benefício
Para atrair públicos com menor poder aquisitivo, a proximidade com transporte público é crucial. A presença de outros comércios que movimentam a região também pode ser um diferencial. Equilibre a capacidade de atrair clientes com o custo do ponto comercial, evitando aluguéis altos que comprometam a viabilidade financeira. Avalie o custo-benefício considerando o potencial de receita e as despesas previstas.

Escolha do Imóvel
Avalie o custo do aluguel, prazos contratuais, cláusulas de reajuste e necessidade de reformas. Verifique se o espaço atende às necessidades operacionais, incluindo capacidade de instalação e características da vizinhança. Evite locais propensos a inundações ou riscos. Certifique-se de que o imóvel esteja regularizado com o Habite-se, IPTU em dia e outras exigências legais, incluindo normas do Corpo de Bombeiros e leis de zoneamento.

Bares em Centros Comerciais
Se optar por instalar o bar em shoppings ou galerias, leve em conta os custos adicionais de condomínio e taxas de publicidade. Considere também o impacto dos horários de funcionamento diferenciados no seu tempo de gestão.

Lembre-se: uma localização bem planejada é o primeiro passo para o sucesso do seu bar!

4. Exigências Legais e Específicas

Abrir um bar vai além de criar um ambiente convidativo e oferecer boas bebidas. O sucesso também depende da conformidade com leis e regulamentações, evitando problemas legais e fortalecendo a confiança dos clientes e parceiros.

Estrutura Jurídica e Planejamento

Defina a estrutura jurídica do negócio, seja como registro individual ou sociedade, avaliando a melhor opção conforme seu perfil. Contar com um contador especializado é essencial para guiar o processo de registro e interpretar a legislação tributária, facilitando a elaboração dos atos constitutivos da empresa.

Principais Etapas para Abertura

1. Registro na Junta Comercial

2. Obtenção do CNPJ na Receita Federal

3. Alvará de funcionamento na Prefeitura Municipal

4. Cadastro na Caixa Econômica Federal (Conectividade Social – INSS/FGTS)

5. Aprovação do Corpo de Bombeiros, garantindo conformidade com as normas de segurança

Antes de iniciar, faça uma consulta prévia do endereço na Prefeitura para confirmar a conformidade com a lei de zoneamento. Siga o Código de Defesa do Consumidor (CDC) para proteger seus clientes e assegurar práticas justas.

Benefícios para Micro e Pequenas Empresas

A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) oferece benefícios como redução ou isenção de taxas, proporcionando um tratamento simplificado que pode ser vantajoso.

Conformidade Sanitária

A legislação sanitária é um ponto crucial. A RDC nº 216/2004 da ANVISA estabelece as Boas Práticas para Serviços de Alimentação, essenciais para a segurança dos alimentos. Multas por descumprimento podem variar de R$ 2.000 a R$ 1,5 milhão.

Boas Práticas incluem:

- Higienização das instalações
- Controle de pragas
- Manipulação correta de alimentos
- Armazenamento adequado de ingredientes
- Descarte adequado de resíduos

A RDC nº 218/2005 complementa essas práticas com regras específicas para bebidas e alimentos de origem vegetal.

Outras Normas Importantes

- Lei nº 7.967/89: Define os valores das multas por infrações sanitárias.
- Portaria SVS/MS nº 326/97: Aborda condições higiênico-sanitárias e boas práticas de fabricação.

Atualizações Legais

As leis mudam constantemente, por isso, pesquise regularmente por atualizações para garantir a conformidade. Utilize termos específicos como o nome da lei ou resolução para acessar a versão mais recente.

Compromisso com a legislação reflete profissionalismo e responsabilidade, garantindo a segurança dos seus clientes e a solidez do seu negócio.

5. Estrutura

A estrutura de um bar bem-sucedido vai muito além de um balcão e mesas. Criar um ambiente atraente e funcional requer planejamento detalhado para atender tanto clientes quanto funcionários. A experiência completa do cliente, que inclui conforto, praticidade e um design alinhado à identidade da marca, é essencial. Além disso, acessibilidade e sustentabilidade são aspectos cruciais para garantir sucesso a longo prazo.

O Balcão: O Coração do Bar

O balcão é o ponto central do bar e deve ser estrategicamente posicionado para facilitar o

acesso e a interação. É importante escolher materiais duráveis e de fácil limpeza, como madeira resistente, granito ou mármore. A ergonomia é fundamental: a altura do balcão deve permitir um trabalho eficiente e confortável para os bartenders, enquanto o espaço ao redor deve permitir a circulação fluida.

Dicas de design:

- Invista em iluminação que destaque garrafas e rótulos, criando um ambiente acolhedor.
- Banquinhos giratórios e confortáveis, com altura compatível com o balcão, complementam a experiência.

O Salão: Espaço para os Clientes

O salão deve ser projetado para garantir o conforto e uma boa circulação. A disposição das mesas deve levar em consideração o fluxo de garçons e a acessibilidade para pessoas com deficiência. A SBE recomenda 1,2 metros quadrados por pessoa em ambientes fechados para garantir circulação adequada.

Detalhes importantes:

- A localização do caixa deve permitir uma visão ampla do salão.
- Se houver música ao vivo, planeje um espaço que não interfira na movimentação.

Banheiros: Conforto e Acessibilidade

Os banheiros devem ser limpos, bem sinalizados e acessíveis, conforme as normas da ABNT NBR 9050. A quantidade deve ser proporcional à capacidade do bar, respeitando a legislação local. É ideal ter um banheiro masculino, um feminino e um para funcionários, além de banheiros adaptados para pessoas com deficiência.

Depósito e Cozinha

O depósito precisa ser organizado e seguro, garantindo a proteção contra pragas e a conservação adequada dos produtos. A cozinha, se houver, deve seguir as normas da Vigilância Sanitária e regulamentações locais. Consulte as leis específicas da sua região antes de iniciar o projeto para assegurar conformidade.

Estacionamento: Um Diferencial

A disponibilidade de estacionamento, seja próprio ou por meio de convênios, é um ponto importante para a experiência do cliente e pode influenciar a escolha de frequentar seu bar.

6. Pessoal

Construir um bar de sucesso envolve mais do que oferecer bebidas de qualidade e um ambiente agradável. Ter uma equipe talentosa e engajada é essencial para o crescimento e a

sustentabilidade do negócio. A quantidade de funcionários vai depender do tamanho do bar, mas os principais cargos incluem garçons, bartenders, cozinheiros (dependendo do cardápio) e auxiliares de limpeza.

Seleção da Equipe

A escolha dos profissionais deve ser criteriosa, pois eles representam o seu bar. Priorize candidatos com boa comunicação, organização e comprometimento com o atendimento de qualidade. Ter um caixa confiável e eficiente também é fundamental para manter a gestão financeira sob controle.

Treinamento e Desenvolvimento Contínuo

Investir em treinamento é tão importante quanto a contratação. Uma equipe bem capacitada garante a qualidade do serviço, fideliza clientes e faz com que seu bar se destaque. Treinamentos em atendimento ao cliente, técnicas de bar, manipulação de alimentos e higiene são indispensáveis. Considere workshops e cursos de curta duração para melhorar habilidades como:

- Cortesia e empatia no atendimento
- Proatividade e resolução de problemas
- Técnicas de mixologia e manipulação de alimentos (quando necessário)

Plataformas online oferecem cursos práticos que podem ser uma excelente opção para capacitação da equipe. Lembre-se: investir em treinamento é investir no sucesso do seu negócio.

Ambiente de Trabalho Positivo

Além de treinar a parte técnica, crie um ambiente de trabalho colaborativo. Incentive o feedback entre a equipe e ofereça oportunidades de crescimento profissional. Isso ajuda a motivar e reter talentos, reduzindo custos com rotatividade e novos treinamentos.

Expansão da Equipe

Com o crescimento do bar, considere incluir novos cargos, como:

- Gerente para auxiliar na gestão diária
- Responsável pelo controle de estoque
- Especialista em marketing para promover o bar
- Profissional de recursos humanos para gestão de pessoal

Conformidade Trabalhista

A legislação trabalhista é um ponto que não pode ser ignorado. Consulte a convenção coletiva de trabalho do seu município e procure o SEBRAE para informações sobre salários, carga horária e direitos trabalhistas. Manter-se em conformidade ajuda a evitar problemas futuros e cria um ambiente de trabalho mais justo.

7. Equipamentos

Abrir um bar exige um planejamento detalhado e um investimento em equipamentos adequados para garantir o sucesso do negócio. A seguir, destacamos os itens essenciais que você precisa considerar para equipar seu espaço, priorizando a eficiência e as tendências de mercado.

Equipamentos para o Salão e Área do Balcão

Para criar um ambiente confortável e funcional, invista em:

- Mobiliário aconchegante: Mesas e cadeiras que acomodem a capacidade do seu bar e combinem com o estilo do espaço.
- Prateleiras e armários: Para armazenamento de bebidas e utensílios, facilitando o atendimento.
- Gaveteiro seguro: Para a operação do caixa.
- Sistema de PDV moderno: Inclua uma impressora térmica para cupons fiscais e máquinas de cartão integradas a sistemas de gestão, agilizando as transações.
- TV e sistema de som ambiente: Melhoram a experiência do cliente e criam uma atmosfera envolvente.
- Geladeira vertical: Essencial para manter as bebidas na temperatura ideal.
- Banquetas confortáveis: Para a área do balcão, melhorando o conforto dos clientes.
- Ar condicionado: Opcional, mas altamente recomendável em regiões de clima quente para aumentar o conforto e a fidelização.

Equipamentos para a Cozinha

A eficiência da cozinha é vital para atender a demanda com rapidez e qualidade. Considere os seguintes itens:

- Fogão industrial: Robusto e adequado para preparar petiscos.
- Balcão frigorífico: Mantém os ingredientes frescos.
- Chapa a gás: Para a preparação de pratos rápidos.

- Exaustor: Elimina fumaça e odores, garantindo segurança e higiene.
- Freezer horizontal e geladeira: Para armazenamento de bebidas e alimentos perecíveis.
- Fritadeira elétrica: Dependendo do menu, pode ser essencial.

Utensílios para Preparação de Bebidas

Invista em equipamentos que facilitem a criação de drinks e outros preparos:

- Espremedor de frutas: Para drinks frescos.
- Liquidificador: Para coquetéis e sucos.
- Filtro de água: Para consumo e preparo de bebidas.
- Panelas, assadeiras e forno de micro-ondas: Para o preparo de porções e snacks.

Talheres, pratos e copos adequados ao estilo e à capacidade do bar são imprescindíveis para atender bem os clientes.

Dicas de Compra e Organização

Equipamentos de alta qualidade e com eficiência energética são investimentos estratégicos que duram mais e economizam energia. Pesquise fornecedores confiáveis e considere opções de leasing ou financiamento para facilitar a aquisição dos itens necessários.

Organização e limpeza são fundamentais para a operação do bar. Planeje o espaço de modo a facilitar a limpeza e a manutenção dos equipamentos, garantindo a segurança alimentar e a eficiência nas operações diárias.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão eficiente de estoque é um dos pilares para o sucesso de um bar. Ela garante que os produtos estejam disponíveis para atender à demanda, evitando imobilização desnecessária de capital. Falta de itens populares pode levar à perda de vendas e insatisfação do cliente, enquanto o excesso de estoque gera custos com armazenamento, perdas por validade (especialmente em itens perecíveis) e impacto negativo no fluxo de caixa.

Equilíbrio e Previsão da Demanda

Manter um estoque equilibrado requer a habilidade de prever a demanda com precisão. Indicadores de desempenho são fundamentais para otimizar essa gestão:

- Giro de estoque: Mede quantas vezes o estoque é renovado através das vendas em um período. Um giro mais alto reflete uma gestão mais eficiente.
- Cobertura de estoque: Indica o tempo que o estoque atual pode suprir as vendas sem

reposição, auxiliando no planejamento de compras.

- Nível de serviço ao cliente: Medido pela taxa de atendimento de pedidos, mostra a eficácia da gestão em atender à demanda sem rupturas.

Monitorar esses indicadores e analisar tendências sazonais (por exemplo, aumento de consumo de bebidas geladas no verão) ajuda a ajustar as compras e o armazenamento conforme as necessidades.

Mix de Bebidas e Sazonalidade

Um bar precisa oferecer uma variedade de bebidas que agrade a diferentes preferências, incluindo:

- Bebidas clássicas: Cervejas, vinhos, whisky, vodca, energéticos e refrigerantes.

- Bebidas especiais: Aguardente, rum, martini, campari, chopp e sucos (naturais e industrializados).

- Água: Com e sem gás.

A sazonalidade e as preferências locais devem ser levadas em consideração na escolha desse mix. Ofertas promocionais e eventos temáticos podem ajudar a aumentar o consumo e girar o estoque.

Petiscos e Diversidade no Cardápio

O cardápio de petiscos deve ser adaptado ao público-alvo e à proposta do bar. Opções comuns incluem:

- Porções variadas: Queijos, frios, carnes, batata frita, mandioca frita, bolinhos, linguiças, e porções fritas de frango, peixe, pastel e quibe.

- Alternativas vegetarianas e veganas: Podem atrair um público mais amplo e agregar valor ao estabelecimento.

Controle rigoroso da validade e rotatividade dos itens perecíveis é crucial para minimizar perdas. Decidir pela inclusão de refeições completas depende de uma análise de mercado, avaliando a demanda local e a capacidade operacional.

Ferramentas e Tecnologias para Gestão

A gestão de estoque deve ser contínua e adaptável às mudanças na demanda e nas tendências do mercado. O uso de tecnologias, como sistemas de gestão de estoque (SGEs) e softwares de previsão de vendas, pode otimizar processos e registros, garantindo controle preciso e eficiência operacional.

9. Organização do Processo Produtivo

Abrir um bar de sucesso exige organização eficiente, integrando atendimento, produção e administração de forma harmoniosa. Cada etapa, desde o primeiro contato com o cliente até a gestão dos bastidores, é fundamental para criar um negócio lucrativo e sustentável.

A Importância do Atendimento

A primeira impressão conta. Quando um cliente entra no seu bar, ele deve ser recebido com um sorriso, um cardápio claro e um atendimento ágil. Se o volume de clientes for alto ou o serviço for mais sofisticado, um recepcionista pode agilizar essa fase inicial, direcionando os clientes de forma eficiente.

O barman tem um papel essencial, preparando bebidas com maestria e, em muitos casos, oferecendo drinks autorais para se destacar. Em bares menores, ele pode acumular funções, como o atendimento de mesa, compartilhado com os garçons, que garantem a entrega eficiente dos pedidos e a satisfação dos clientes até a despedida.

Tecnologia é uma aliada: sistemas de PDV (ponto de venda) modernos agilizam pedidos, controlam o estoque e facilitam pagamentos, melhorando a rapidez do atendimento e promovendo boas avaliações online – cruciais nos dias de hoje.

Excelência na Produção

A produção deve manter padrões rigorosos de qualidade e higiene. Um cardápio bem planejado, com opções variadas e sazonais, atrai clientes e destaca o bar da concorrência. Gestão de estoque eficiente é indispensável para evitar desperdícios e assegurar a disponibilidade dos itens.

Parcerias com fornecedores locais podem ser estratégicas, garantindo ingredientes frescos e fortalecendo a economia local. Ferramentas de gestão de estoque, muitas delas disponíveis em aplicativos, permitem um monitoramento em tempo real e ajudam a otimizar as compras.

Administração Eficaz

A administração é a espinha dorsal do negócio. O controle de custos, a precificação estratégica e a análise de lucratividade são aspectos financeiros cruciais. Softwares de gestão empresarial podem simplificar o gerenciamento, fornecendo relatórios para decisões mais assertivas.

Outras tarefas administrativas incluem o planejamento das compras, pagamento aos fornecedores e gestão de equipe, com foco na contratação e no treinamento. A conformidade com as normas de segurança alimentar e leis trabalhistas deve ser observada rigorosamente para evitar problemas legais.

10. Automação

Vantagens da Automação para Bares

Imagine ter um controle preciso de estoque, evitando desperdícios e assegurando a

disponibilidade dos produtos mais populares. Além disso, sistemas modernos permitem lançar comandas, calcular custos de pratos e monitorar a performance do cardápio em tempo real. Esses softwares não se limitam ao básico; eles oferecem funcionalidades como:

- Cadastro e histórico de clientes;
- Envio de mala direta para fidelização;
- Gestão de funcionários, incluindo comissões e folha de pagamento;
- Controle de contas a pagar e receber;
- Relatórios detalhados para decisões estratégicas.

Com dashboards integrados, é possível ver a média de clientes, tempos de atendimento e os itens mais vendidos. Essa visibilidade facilita ajustes rápidos, melhorando a experiência do cliente e a rentabilidade do negócio.

Integração e Eficiência Operacional

A conexão com tablets e smartphones eleva a eficiência: pedidos são registrados e enviados à cozinha, lançados no caixa e contabilizados, com baixa automática no estoque. Essa integração reduz erros, economiza tempo e proporciona uma experiência mais fluida ao cliente.

Conformidade fiscal é outro aspecto essencial, especialmente em relação à venda de bebidas. Sistemas avançados asseguram o cumprimento das exigências do SINTEGRA e a emissão de cupons fiscais, minimizando riscos de multas.

Critérios para Escolher o Software de Gestão Ideal

Na hora de selecionar um sistema, leve em conta:

- Custo-benefício;
- Serviço de manutenção e suporte;
- Conformidade com legislações fiscais (municipal e estadual);
- Atualizações frequentes e facilidade de uso.

Certifique-se de que o software inclua:

- Controle de mercadorias e taxa de serviço;
- Gestão de vendas, caixa, bancos e estoque;
- Emissão de pedidos, notas fiscais e boletos;

- Relatórios gerenciais para análise de faturamento e oportunidades de crescimento.

Soluções Inovadoras no Mercado

O mercado oferece plataformas digitais integradas que vão além dos sistemas tradicionais. Algumas funcionalidades incluem:

- Análise de investimentos, custos e margem de lucro para precificação;
- Criação de comandas digitais e divisão de contas (ex.: Splits);
- Verificação de avaliações online autênticas (ex.: Trustvox);
- Análise do comportamento do cliente com ferramentas de feedback (ex.: Tracksale).

11. Canais de Distribuição

A Importância dos Canais de Distribuição

Os canais de distribuição não se limitam a entregar bebidas e petiscos; eles abrangem toda a experiência do cliente, desde a primeira interação com o bar até o atendimento pós-venda. O canal mais direto é o próprio estabelecimento, onde os clientes vivenciam o ambiente, provam o cardápio e experimentam o serviço pessoalmente. Esta experiência presencial precisa ser impecável, pois é a base do seu negócio.

O Poder do Delivery

Em um mercado cada vez mais digital, limitar-se apenas ao atendimento presencial pode significar perder oportunidades. O delivery se tornou um canal essencial para bares, oferecendo conveniência e expandindo o alcance do negócio. Para ter sucesso neste canal, é preciso:

- Otimizar a logística: considere a área de entrega e os meios de transporte (motocicletas, bicicletas, carros) e utilize plataformas como iFood e Uber Eats.
- Garantir a qualidade: assegure que os produtos cheguem em perfeitas condições e que o tempo de entrega seja eficiente.

Um serviço de delivery rápido e confiável, combinado com um atendimento ao cliente de alta qualidade, é fundamental para fidelizar os clientes. As plataformas de entrega aumentam a visibilidade e atraem novos públicos, mas é importante avaliar suas taxas e buscar um equilíbrio entre custo e benefício.

Estratégias de marketing digital bem elaboradas ajudam a divulgar o serviço de delivery e atrair novos clientes, destacando seu bar em um cenário competitivo.

Parcerias e Expansão de Alcance

Dependendo do conceito e do público-alvo do seu bar, considere parcerias com outros estabelecimentos. Eventos corporativos, festivais e colaborações com hotéis podem abrir portas para novos clientes e fortalecer sua presença no mercado. Networking e criatividade são essenciais para identificar oportunidades e ampliar o alcance do seu negócio.

Consistência e Qualidade

Independentemente do canal escolhido, a consistência na qualidade do serviço e a satisfação do cliente são a chave para o sucesso. Seja na experiência presencial ou através do delivery, manter um alto padrão é o que garantirá o retorno dos clientes e boas avaliações.

12. Capital de Giro

O Que é o Capital de Giro?

Diferente de um valor fixo, o capital de giro é um recurso dinâmico, que precisa ser monitorado e ajustado constantemente. Uma regra inicial é reservar entre 20% a 30% do investimento total como capital de giro. Por exemplo, se o investimento inicial for de R$ 50.000,00, uma reserva de R$ 13.000,00 (26%) pode ser um bom ponto de partida. Contudo, é essencial adaptar esse cálculo às necessidades específicas do seu bar com base no seu plano de negócios.

Perguntas Essenciais para Cálculo Preciso

- Qual é o prazo de recebimento dos pagamentos dos clientes?
- Qual é o ciclo de compras de estoque?
- Qual é o prazo de crédito concedido pelos fornecedores?

Prazos de recebimento mais longos e a necessidade de manter um estoque substancial aumentam a demanda por capital de giro. Por outro lado, prazos de pagamento mais curtos a fornecedores ajudam a reduzir essa necessidade.

Estratégias para Maximizar o Capital de Giro

Um sistema de gestão de estoque eficiente é uma estratégia importante. Usar a tecnologia para monitorar o consumo e fazer pedidos de reposição conforme necessário pode diminuir o capital imobilizado, liberando recursos para outras áreas.

Hoje, existem ferramentas digitais que ajudam no controle financeiro e na projeção do fluxo de caixa, como:

- Controle de entradas e saídas;
- Projeções de vendas;

- Gestão de estoque;
- Emissão de notas fiscais.

Investir em um sistema de gestão, mesmo que básico, desde o início é fundamental para manter uma visão clara e precisa do capital de giro.

Dicas de Gestão do Capital de Giro

- Crie um orçamento detalhado, incluindo todas as despesas: aluguel, contas de luz, compras de bebidas e salários.
- Monitore rigorosamente os gastos e receitas, buscando formas de otimizar recursos e reduzir custos sem sacrificar a qualidade.
- Evite gastos desnecessários, especialmente nos primeiros meses de operação, e priorize o reinvestimento dos lucros para fortalecer o negócio.
- Planeje o pró-labore com cuidado, tratando-o como uma despesa fixa.

Financiamentos podem ser úteis para a compra de equipamentos, mas evite usá-los para cobrir o capital de giro. Priorize o uso de recursos próprios para manter a saúde financeira do negócio.

Você pode calcular a sua Necessidade de Capital de Giro usando a Planejadora Financeira do Sebrae. Para isso basta simular sua estimativa de vendas e custos mensais, prazo do giro de estoque e prazos de pagamento e recebimentos. Com esses dados a ferramenta vai calcular ainda seus indicadores de lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.

13. Custos

Custos Variáveis

Os custos variáveis mudam de acordo com o volume de vendas, refletindo o consumo direto dos clientes. Exemplos incluem:

- Matérias-primas: bebidas alcoólicas, refrigerantes, ingredientes para coquetéis e petiscos. O consumo de itens como cervejas e destilados varia conforme a quantidade de clientes.

Dica: Analise o histórico de consumo de bares similares na sua região e use ferramentas de previsão que considerem sazonalidade e eventos locais.

- Impostos: No regime do Simples Nacional, a alíquota incide sobre o faturamento bruto e varia conforme o porte e a atividade do negócio. Com um exemplo de faturamento bruto mensal de R$ 45.000,00 e uma alíquota de 9%, os impostos seriam de R$ 4.050,00. É importante verificar regularmente o site da Receita Federal para se atualizar sobre as

alíquotas e possíveis mudanças legislativas.

- Marketing e propaganda: Gastos com anúncios online, impressos, campanhas promocionais e parcerias com influenciadores. Investir cerca de 1% do faturamento bruto (ex.: R$ 450,00 para um faturamento de R$ 45.000,00) pode ser um ponto de partida. Monitore e otimize o retorno sobre o investimento (ROI) para garantir eficácia.

Custos Fixos

Os custos fixos permanecem constantes, independentemente do volume de vendas. Exemplos incluem:

- Salários e encargos trabalhistas: Imagine que seu bar precise de três funcionários, com um custo mensal de R$ 3.000,00 por pessoa, incluindo encargos. Isso resulta em um custo total de R$ 9.000,00 mensais. Verifique a média salarial e os encargos na sua região para obter um cálculo mais preciso.

- Aluguel, contas de serviços e despesas administrativas: Custos como aluguel, contas de luz, internet e outras despesas administrativas são exemplos de gastos fixos. Esses valores devem ser bem pesquisados para que seu orçamento seja realista.

- Depreciação de ativos: Equipamentos e mobiliário depreciam ao longo do tempo. Por exemplo:

  - Máquinas: R$ 7.000,00 com vida útil de 10 anos depreciação mensal de R$ 58,33.

  - Computadores: R$ 3.000,00 com vida útil de 5 anos depreciação mensal de R$ 50,00.

  - Móveis e utensílios: R$ 14.000,00 com vida útil de 5 anos depreciação mensal de R$ 233,33.

Total da depreciação mensal: R$ 288,00.

14. Diversificação/Agregação de Valor

Formas de Inovação em Bares

A inovação pode ser moldada de diferentes maneiras, de acordo com o conceito do bar e o público que ele atende. Para um bar temático, explorar o resgate de clássicos pode ser uma estratégia eficaz. Servir coquetéis tradicionais com um toque moderno ou reinterpretar receitas antigas com uma abordagem contemporânea traz novidade e nostalgia.

Identidade visual é igualmente importante. Um nome marcante, uma decoração atraente e uma atmosfera envolvente criam uma experiência memorável e diferenciada. Analise a concorrência e encontre seu diferencial: o que o seu bar oferece que os outros não têm?

Cardápio e Experiência Gastronômica

O cardápio deve ser uma extensão da experiência que você quer proporcionar. Fotos de alta qualidade e descrições detalhadas tornam as opções mais atrativas. Considere:

- Coquetéis autorais que podem se tornar marcas registradas da casa.
- Ingredientes inovadores e apresentação caprichada.
- Opções para públicos específicos, como pratos veganos, vegetarianos e sem glúten.

Experiências Imersivas e Tecnologia

A inovação também pode incluir elementos tecnológicos para criar uma experiência imersiva. Algumas ideias:

- Playlists personalizadas que combinem com o clima do bar.
- Projeções temáticas que transformam o ambiente.
- Realidade aumentada, permitindo interações únicas que encantam os clientes.

Música ao vivo, eventos temáticos e parcerias com artistas locais são outras formas de atrair e manter a atenção do público, transformando uma simples visita em uma experiência marcante.

Expansão do Alcance: Delivery e Take Away

Adotar o serviço de delivery ou take away é uma excelente forma de ampliar o alcance do seu bar. Clientes podem aproveitar suas especialidades no conforto de casa ou no trabalho, uma vantagem em regiões de alta densidade populacional. Certifique-se de que a qualidade da entrega seja tão alta quanto a experiência no local.

Segurança e Inclusividade

A segurança é um aspecto cada vez mais valorizado. Considere parcerias com aplicativos de transporte para oferecer descontos aos clientes, incentivando-os a não dirigir após consumir bebidas alcoólicas. Disponibilizar opções de bebidas não alcoólicas sofisticadas também é uma forma de incluir motoristas designados e outros grupos que preferem evitar álcool.

15. Divulgação

Fidelização e Atendimento Excepcional

Clientes regulares são a espinha dorsal do seu bar. Um atendimento impecável que supere as expectativas gera fidelização e um boca-a-boca positivo. Invista em programas de fidelidade e promoções exclusivas para incentivar retornos e recomendações. Incentive feedbacks e esteja sempre pronto para resolver problemas de forma ágil e empática, transformando situações adversas em oportunidades de melhora.

Equipe Engajada

Funcionários satisfeitos são embaixadores naturais da sua marca. Promova um ambiente de trabalho positivo, com reuniões regulares para ouvir sugestões e reconhecer esforços. Funcionários motivados oferecem um atendimento de excelência, gerando uma experiência melhor para o cliente.

Redes Sociais e Marketing Digital

Instagram e Facebook são fundamentais para atrair e engajar clientes. Crie conteúdos visuais impactantes com fotos e vídeos de qualidade que mostrem o ambiente, os drinks e os eventos do bar. Utilize anúncios segmentados para alcançar seu público-alvo e invista em parcerias com influenciadores locais para aumentar a visibilidade.

Google Meu Negócio também deve ser uma prioridade para otimizar seu bar nas buscas locais. Responda a avaliações online e mantenha as informações sempre atualizadas.

E-mail Marketing e WhatsApp

Use e-mail marketing e mensagens de WhatsApp para divulgar promoções e novidades. Personalize as mensagens para torná-las relevantes e evite excesso de envio para não afastar clientes.

Site Profissional e SEO

Um site otimizado é indispensável para a presença online. Inclua fotos de alta qualidade, um menu atualizado, detalhes de contato e um blog com conteúdos relacionados à cultura de bares e eventos no seu estabelecimento. A aplicação de boas práticas de SEO ajuda a aumentar a visibilidade nas buscas.

Eventos e Promoções Criativas

Eventos temáticos e degustações atraem novos clientes e criam experiências memoráveis. Ofereça descontos combinados (como promoções de queijos e vinhos) para tornar o bar mais atrativo. Parcerias com outros estabelecimentos e participação em eventos locais ajudam a expandir a base de clientes.

Frases de Impacto e Imagens Atraentes

Utilize frases chamativas como "Venha descobrir o melhor happy hour da cidade" em suas campanhas. Imagens de alta qualidade e anúncios bem direcionados no Facebook e Instagram podem aumentar significativamente o engajamento e atrair novos clientes.

Medindo o Sucesso

A consistência e a mensuração dos resultados são essenciais para o sucesso a longo prazo. Utilize ferramentas de análise para monitorar o desempenho de suas campanhas e ajustar estratégias conforme necessário.

16. Informações Fiscais e Tributárias

Opção pelo Simples Nacional

O Simples Nacional é um regime tributário simplificado ideal para microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP). Para optar por esse regime, sua receita bruta anual deve respeitar os limites legais. Em 2024, os valores são:

- Microempresas (ME): até R$ 480.000,00
- Empresas de pequeno porte (EPP): até R$ 4.800.000,00

Nota: Verifique a legislação mais recente, pois os valores podem mudar.

Se sua empresa estiver dentro desses limites, você recolherá impostos por meio do DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), acessível pelo Portal do Simples Nacional. Este documento unifica impostos como:

- IRPJ
- CSLL
- PIS
- COFINS
- CPP
- ICMS (para comércio)
- ISS (para serviços)

As alíquotas variam conforme a receita bruta e a atividade exercida, e devem ser verificadas nas tabelas atualizadas do Simples Nacional.

Considerando o Registro como MEI

Se a receita bruta anual do seu bar for inferior a R$ 81.000,00, considere a modalidade de Microempreendedor Individual (MEI). Essa opção reduz ainda mais a burocracia e permite a contratação de até um funcionário com salário mínimo ou piso da categoria.

As obrigações mensais incluem:

- Sem empregados: contribuição previdenciária (percentual sobre o salário mínimo), R$ 1 de ICMS (comércio) e R$ 5 de ISS (serviços).
- Com um empregado: retenção de 8% de INSS sobre o salário e 3% de INSS patronal.

Importante: Verifique periodicamente a legislação vigente, pois esses valores podem ser atualizados.

Recomendações Finais

A legislação tributária é dinâmica. Consulte regularmente o site da Receita Federal e órgãos locais para garantir conformidade com as normas e evitar surpresas.

Dica: contar com uma assessoria contábil é essencial para interpretar corretamente as leis e focar no que realmente importa: construir um bar de sucesso. Invista na sua tranquilidade e empreenda com segurança!

17. Eventos

As representações locais da ABRASEL - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes e os Sindicatos, estão sempre realizando e divulgando eventos com informações de grande importância para o setor. Eventos tradicionais sobre o setor:

Congresso Nacional da ABRASEL

Evento Anual

Local: Em estados diferentes a cada ano

Site: http://www.congressoabrasel.com.br

Fispal Food Service

Evento Anual

Site: https://www.fispalfoodservice.com.br

Feira AUTOCOM - Feira Internacional de Automação para o Comércio

Evento Anual

Site: https://feiraautocom.com.br/

Equipotel - a maior e melhor feira de hotelaria e gastronomia da América Latina

Evento Anual

Site: http://www.equipotel.com.br

Super Rio Expofood

Evento Anual

Local: Rio de Janeiro

Site: https://sretradeshow.com.br/

18. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o foro único de normalização do País.

1. Normas específicas para um Bar

ABNT NBR 14230:2012 - Alumínio e suas ligas - Embalagens descartáveis para alimentos - Pratos redondos números 4, 6, 7, 8 e 9.

Esta Norma especifica os requisitos para as embalagens descartáveis para alimentos do tipo prato redondo números 4, 6, 7, 8 e 9.

ABNT NBR 15074:2004 - Alumínio e suas ligas - Bandejas descartáveis para alimentos.

Esta Norma fixa os requisitos exigíveis para bandejas descartáveis para alimentos produzidas com folhas de alumínio e suas ligas.

ABNT NBR 15635:2015 - Serviços de alimentação - Requisitos de boas práticas higiênico-sanitárias e controles operacionais essenciais.

Esta Norma especifica os requisitos de boas práticas e dos controles operacionais essenciais a serem seguidos por estabelecimentos que desejam comprovar e documentar que produzem alimentos em condições higiênico sanitárias adequadas para o consumo.

ABNT NBR ISO 22000:2019 - Sistemas de gestão da segurança de alimentos - Requisitos para qualquer organização na cadeia produtiva de alimentos

Esta Norma especifica requisitos para o sistema de gestão da segurança de alimentos, onde uma organização na cadeia produtiva de alimentos precisa demonstrar sua habilidade em controlar os perigos, a fim de garantir que o alimento está seguro no momento do consumo humano.

2. Normas aplicáveis na execução de um Bar

ABNT NBR 14518:2020 - Sistemas de ventilação para cozinhas profissionais.

Esta Norma estabelece os princípios gerais para projeto, instalação, operação e manutenção

de sistemas de ventilação para cozinhas profissionais, com ênfase na segurança contra incêndio e no controle ambiental.

ABNT NBR ISO 23953-2:2018 - Expositores refrigerados - Parte 2: Classificação, requisitos e condições de ensaio.

Esta parte da ABNT NBR ISO 23953 estipula os requisitos para a construção, as características e o desempenho de expositores frigoríficos utilizados na venda e exposição de produtos alimentícios. Estipula ainda as condições de ensaio e os métodos para verificar o cumprimento dos requisitos, assim como a classificação dos expositores, a etiquetagem e a lista das características a serem informadas pelo fabricante. Não é aplicável a máquinas frigoríficas de auto-serviço (refrigerated vending machines) ou destinadas ao uso em serviços de bufê ou em aplicações outras que no comércio varejista. Não trata tampouco da decisão quanto à escolha do tipo de produtos alimentícios a serem mantidos nos expositores.

ABNT NBR 15526:2012 - Redes de distribuição interna para gases combustíveis em instalações residenciais e comerciais - Projeto e execução.

Esta Norma estabelece os requisitos mínimos exigíveis para o projeto e a execução de redes de distribuição interna para gases combustíveis em instalações residenciais e comerciais que não excedam a pressão de operação de 150 kPa (1,53 kgf/cm2) e que possam ser abastecidas tanto por canalização de rua (conforme ABNT NBR 12712 e ABNT NBR 14461) como por uma central de gás (conforme ABNT NBR 13523 ou outra norma aplicável), sendo

o gás conduzido até os pontos de utilização através de um sistema de tubulações.

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais.

Esta Norma estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 12693:2021 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio.

Esta Norma estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR 5626:2020 - Instalação predial de água fria e água quente.

Esta Norma estabelece exigências e recomendações relativas ao projeto, execução e manutenção da instalação predial de água fria e água quente. As exigências e recomendações aqui estabelecidas emanam fundamentalmente do respeito aos princípios de bom desempenho da instalação e da garantia de potabilidade da água no caso de instalação de água potável.

ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão.

Esta Norma estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da

instalação e a conservação dos bens.

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior.

Esta Norma especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

Esta Norma especifica os requisitos gerais para o projeto, instalação, comissionamento (controle após instalação), operação, ensaio de manutenção e registros de sistemas de alarme manual e automático empregados para a proteção de pessoas, de propriedade e do ambiente.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida: 2020 - Acessibilidades a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos.

Esta Norma estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

19. Glossário

Alimento é aquilo que os seres vivos comem e bebem para a sua subsistência. Permite a regulação e a manutenção das funções do metabolismo.

Barman – ocupação do profissional do bar.Conhecedor de drinques,bebidas e composição de coquetéis. Responsável pelo bar, pela elaboração dos coquetéis e organização do bar;

Boas Práticas de Fabricação (BPF) – Manual que a abrangem um conjunto de medidas que devem ser adotadas pelos estabelecimentos que manipulam alimentos a fim de garantir a qualidade sanitária e a conformidade dos produtos alimentícios com os regulamentos técnicos.

Brunoise: tipo de corte em cubos de 3mm.

Comensal: aquele que come. Pode ser cliente, convidado ou qualquer pessoa que coma algo.

Comida não é apenas uma substância alimentar, mas é também um modo, um estilo e um jeito de alimentar-se. E o jeito de comer define não só aquilo que é ingerido, como também aquele que o ingere.

Crispy: crocância dada a ser alimentos.

Croûton: pequenos cubos crocantes de pão, dourados no forno na manteiga ou no azeite. Pode ser servido com sopas, caldos e saladas.

CDC: Código de defesa do Consumidor. Código jurídico criado para estabelecer condutas

numa relação comercial entre uma entidade vendedora e uma compradora.

Customizar: Adaptar às preferências do usuário.

Dolmã: do turco “túnica”, é uma vestimenta utilizada por Chefs de cozinha, confeiteiros e padeiros.

Fidelizar – tornar fiel a uma marca;

Food Park: Em inglês Food significa “comida” e Park, “parque ou estacionamento”. O Food Park é um espaço comercial destinado ao aluguel de vagas para Food Trucks.

Food Truck: Em inglês Food significa “comida” e Truck, “caminhão”. O “Food Truck” pode ser definido como veículo adaptado com cozinha móvel, de dimensões pequenas, sobre rodas, que transporta e vende alimentos de forma itinerante.

Gastronomia: Conjunto de conhecimentos e práticas relacionadas a cozinha, com arranjo das refeições e arte de saborear e apreciar iguarias.

Gourmet: Palavra francesa. Diz-se produto de elevada qualidade culinária. Pessoa que entende e preza pela qualidade e requinte culinário.

Guarnição: preparação/alimento/ decoração que acompanha a parte principal do prato. Pode conter um ou mais alimentos, misturados ou não.

Happy hours – fim do expediente de trabalho, fim de tarde, em um local agradável com os amigos.

Menu ou cardápio: carta de apresentação dos pratos à disposição dos clientes ou convidados.

Parrilla: grelha feita de varas de metal ou de madeira.

Refeição é uma porção de alimentos consumida de uma vez a fim de garantir o sustento de um ser humano por uma grande quantidade horas.

Sala: local no restaurante onde são servidos os clientes. Também tratado como salão.

Sommelier: profissional especializado no serviço de determinadas bebidas (vinho, cerveja ou cachaça).

Toque de blanche: chapéu branco utilizado pelos cozinheiros. A altura do mesmo determina a hierarquia da cozinha. O mais alto é do Chef de cozinha.

Wok: panela redonda feita de aço usada para preparação de pratos orientais.

20. Dicas de Negócio

Qualidade no Atendimento

Um ambiente agradável e profissionais bem treinados fazem a diferença. Invista em uma equipe atenciosa que busque criar um relacionamento com o cliente. Fidelidade se constrói com atendimento personalizado e atenção aos detalhes.

Identidade Visual e Ambiente

Crie um espaço com características únicas que se destaquem e fiquem na memória dos clientes. Elementos como música ao vivo, ambiente climatizado e comodidades extras (como estacionamento) elevam o nível de conforto e tornam seu bar um destino desejado.

Ações de Pós-Venda

Mantenha o vínculo com a clientela enviando cartões de aniversário ou comunicando sobre novidades e promoções. Essas pequenas ações demonstram cuidado e atenção, reforçando a conexão com o público.

Empoderamento e Treinamento da Equipe

Embora a presença do proprietário seja importante, delegar e empoderar sua equipe é estratégico. Invista em treinamentos de vendas, atendimento ao cliente e postura profissional. Capacitações em mixologia agregam valor e garantem uma experiência diferenciada para o cliente.

Cuidado com as Bebidas e Cardápio

O armazenamento adequado e a temperatura correta das bebidas são fundamentais para manter a qualidade e satisfação. O cardápio deve refletir o perfil do público e incluir opções diversificadas, como petiscos gourmet e coquetéis sofisticados, para aumentar o ticket médio e atrair diferentes tipos de clientes.

Gestão e Controle Financeiro

Utilizar softwares de gestão pode otimizar o atendimento e facilitar a administração financeira. É crucial manter um controle rigoroso do caixa, acompanhando receitas e despesas para garantir a saúde financeira do negócio. Lembre-se: cortar custos que afetem a qualidade pode impactar negativamente a experiência do cliente.

Análise de Mercado e Inovação

Monitore as tendências do mercado, mas avalie cuidadosamente seu potencial de retorno. Analisar a concorrência ajuda a identificar oportunidades e definir seu diferencial competitivo. Manter-se inovador e adaptável é vital para garantir relevância a longo prazo.

21. Características Específicas do Empreendedor

Antes mesmo do empreendedor abrir seu bar, deve analisar se esse é o negócio ideal para ele e se questionar se é realmente o tipo de pessoa que quer possuir e gerir um bar. Como todo negócio, montar um bar requer dedicação e comprometimento. Porém, algumas características são primordiais para a gestão desse empreendimento:

- O empreendedor precisa conhecer a fundo esse ramo de atividade, ou seja, se não possuir experiência, deve investir nesse tipo de conhecimento (atendimento, alimentos e bebidas, estrutura e funcionamento de um bar);

- Se o empreendedor gosta de se comunicar, é paciente, tem espírito de liderança, tem disponibilidade total para o negócio, ser dono de um bar é uma ótima opção de investimento;

- Ser empreendedor com visão prospectiva, atuando com antecipação de tendências, ter visão de futuro no que tange o interesse e expectativa de mercado e dos consumidores, além de estar sempre antenado com as inovações tecnológicas e de mercado;

- Se é o tipo de pessoa que prefere lidar com rotinas de escritório, trabalhando na maioria das vezes sozinho, montar um bar talvez não seja o melhor negócio. Ser bom em relacionamentos é importante nesse segmento;

- Ser humilde o suficiente para entender que trabalhar com atendimento de público heterogêneo, apesar de ser uma operação que se torna repetitiva, não significa ter um empreendimento de sucesso por si só;

- O empresário de um bar tem que ser uma pessoa extremamente criativa, sempre com capacidade de criar formas inovadoras de atendimento e comercialização, tendo como foco e objetivo de estar sempre a frente de seus concorrentes.

Além dessas características, é necessário levar em consideração o compromisso de tempo e horário que o funcionamento de um bar demanda. Esse tipo de empreendimento requer muitas vezes abrir mão de horários regulares e disposição para trabalhar em horários noturnos. Importante verificar se o negócio se enquadra em seu estilo de vida.

É importante ressaltar que possuir as características indicadas acima são apenas direcionamentos, portanto, não significa que um empreendedor que não possua todas estas características tenha que desistir de investir nesse tipo de negócio. O aprendizado, parcerias e sociedades podem ser meios para a obtenção das competências necessárias para o sucesso do empreendimento.

22. Fonte de Recurso

Provido de recursos federais, os recursos geridos pelo BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento) destinam-se ao financiamento de investimentos de longo prazo e, de forma complementar, capital de giro ou custeio. A contratação e a liberação dos recursos são feitas mediante diversos bancos comerciais, bancos de desenvolvimento, bancos múltiplos e bancos cooperativos de crédito. Como exemplos de instituições repassadoras, citam-se: Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Bancos estaduais, Bancos de desenvolvimento regionais, Banco Santander, Bradesco, Itaú, entre outros.

Dentre os principais programas de financiamento disponíveis à maioria dos empreendimentos, destacam-se:

- BNDES Finame: financiamento para produção e aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional;

- BNDES Automático: financiamento a projetos gerais de investimento (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.);

- BNDES Investimentos: aporte maior que o automático, faz financiamento a projetos gerais de investimento (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.),

- BNDES Inovação: financiamento a projetos inovadores (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.),

Para mais informações, consultar o site do BNDES.

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares.

Informações complementares podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/fampe

23. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso.

Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, é necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos financeiros. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

Fluxo de Caixa:

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira.

À medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

Princípio da Entidade:

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão

gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

Despesas:

O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

Reserva/Provisões:

Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

Empréstimos:

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos financeiros para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado, especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

Objetivos:

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

Utilização de Softwares:

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais se adequar as suas necessidades.

24. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos online e gratuitos - http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline

Para desenvolver o comportamento empreendedor:

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/empretec

Para quem quer começar o próprio negócio:

As soluções abaixo são uteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa: http://goo.gl/odLojT

Para quem quer inovar:

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: https://www.sebraecanvas.com/#/

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: http://goo.gl/kO3Wiy

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte:
https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/agentelocaldeinovacao

Para quem busca informações:

Informações mercadológicas e sobre negócios são imprescindíveis na tomada de decisão. Nos sites abaixo você encontrará muitas respostas.

https://sebraeinteligenciasetorial.com.br/

https://datasebrae.com.br/

http://sebraemercados.com.br/sim/

25. Entidades Relacionadas ao Negócio

Relação de entidades para consultas:

ABRASEL - Associação Brasileira de Bares e Restaurantes

Relação das representação nos Estados

Site:http://www.abrasel.com.br

CNC - Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo

SBN Q1 Bloco B, n.º 14, Edifício CNC – 15º ao 18º andar Brasília - DF CEP: 70041-902

E-mail: [[1]] Telefone: (61) 3329-9500

Site: http://cnc.org.br

FBHA - Federação Brasileira de Hospedagem e Alimentação

SHN, Quadra 1, Bloco A Salas 215 a 217 Edifício Le Quartier CEP 70701-010

Telefone: (61) 3226 6556 Site: http://fbha.com.br

ASSB – Associação Brasileira de Bartenders

Rua Dr. Luis Migliano, 2050 sala 22 - São Paulo

email: assbb@terra.com.br Site: http://www.assbb.org.br

Ministério da Saúde

Site:http://www.saude.gov.br/

Agência Nacional de Vigilancia Sanitária

Site:http://www.anvisa.gov.br/

Procurar na localidade:

ABRESI - Associação Brasileira de Gastronomia, Hospedagem e Turismo

Site: http://abresi.com.br

Obs: Pesquisa na internet indicará os fornecedores de equipamentos e produtos para bares, que poderão estar localizados mais próximos ao local de instalação do negócio. As Associações de bares e restaurantes existentes nos estados da federação também poderão auxiliar.

26. Bibliografia

AIUB, George Wilson, et all. Plano de Negócios: Serviços. 2.ed. Porto Alegre : SEBRAE, 2000.

BIRLEY, Sue e MUZYKA, Daniel F. Dominando os Desafios do Empreendedor. São Paulo: Pearson/PrenticeHall, 2004.

CHRISTENSEN, Clayton M. e RAYNOR, Michael E. "O Crescimento pela Inovação", Editora Harvard Business Review Press, Edição: 1ª (29 de dezembro de 2017), 320 p.

CHRISTENSEN, Clayton M., DYER, Jeff e GREGERSEN, Hal "DNA do Inovador: dominando as 5 habilidades dos inovadores e ruptura", Editora HSM, 25 mar 2019

COSTA, Nelson Pereira. Marketing para Empreendedores: um guia para montar e manter um negócio. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

DAVILA, Tony. EPSTEIN,Marc J e SHELTON Robert. "As Regras da Inovação: Como Gerenciar, Como Medir e Como Lucrar",Editora Bookman, Edição: 1 (1 de janeiro de 2007), 336 p.

DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luisa. 14. ed. São Paulo : Cultura Editores Associados, 1999.

FREEMAN, C.; SOETE, L. A Economia da Inovação Industrial. Campinas, Editora Unicamp, Edição: 1 (1 de janeiro de 2009), 816 p, *(capítulos 11 e 16).*

GOVINDARAJAN, Vijay e TRIMBLE, Chris "Inovação Reversa: Descubra as Oportunidades Ocultas nos Mercados Emergentes", Editora Campus, 1 jan 2012.

HURSON, Tim "Pense Melhor", Editora Dvs, 27 jan 2009.

KOTLER, Philip. Administração de Marketing: a edição do novo milênio. 10. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

MARICATO, Percival. Como montar e administrar bares e restaurantes. 6. ed. São Paulo: Ed Senac, 2005.

SENAC/SP. Bares e Restaurantes: Gestão de Pequenos Negócios.

SILVA, José Pereira. Análise Financeira das Empresas. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

SBICCA, A.; PELAEZ, V. Sistemas de Inovação. In PELAEZ, V., SZMRECSÁNYI, T.(organizadores) Economia da Inovação Tecnológica. São Paulo, Ed. Hucitec,2006 (capítulo 17).

SZMRECSÁNYI, T. (organizadores) Economia da Inovação Tecnológica. São Paulo, Editora Hucitec, Edição: 2 (2 de março de *2006) (cap. 12).*

TIGRE, P.B. Gestão da inovação – a economia da tecnologia no Brasil. Rio de Janeiro, Editora Campus, 22 fev 2015 (capítulos 5 e 9).

VIOTTI, E.B. Modelos de Inovação e Aprendizado. In: VIOTTI, E.B. e MACEDO, M.M. (organizadores) Indicadores de Ciência, Tecnologia e Inovação no Brasil. Campinas, Editora UNICAMP, 614 p. (2003).

Segmento de bares e restaurantes projeta um 2016 mais promissor. Disponível em: http://hojeemdia.com.br/primeiro-plano/economia/segmento-de-bares-e-restaurantes - projeta-um-2016-mais-promissor-1.352810 Acesso em 23 de novembro de 2017

Panorama dos pequenos negócios 2017. SEBRAE SP. Disponível em: https://m.sebrae.com.

br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/Panorama%20dos%20Pequenos%20Negocios%202017.pdf- Acesso em 25 de novembro de 2017

Noticias ABRASEL. Quer montar um bar ou restaurante leia antes estas dicas. Disponível em: http://www.pb.abrasel.com.br/component/content/article/7-noticias/606-26032015 - Acesso em: 25 de novembro de 2017

LEONARDO, A.; UVINHA, r. r. A cidade do entretenimento: um estudo sobre a identidade cultural da cidade de São Paulo. Caderno Virtual de Turismo. Rio de Janeiro, v. 16, n. 1, p. 32-45, abr. 2016. Disponível em: http://www.ivt.coppe.ufrj.br/caderno/index.php/caderno/article/view/935 Acesso em: 23 de novembro de 2017

27. Investimentos e faturamento

O valor a ser investido num novo negócio envolve um conjunto de fatores, identificados ao longo do processo de instalação do empreendimento. O investimento para o início das atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos.

Um bar estabelecida em uma área de 70 m², exige um investimento inicial estimado de R$ 50 mil reais, a ser alocado nos seguintes itens:

1 - INVESTIMENTOS FIXOS

1.1 - Máquinas e equipamentos

Item
Valor unitário
Balcão, freezer e estufa, etc.
R$ 7.000,00
1.2 - Equipamentos de informática

Item
Valor unitário
Telefone, Computador e Impressora
R$ 3.000,00
1.3 - Móveis e utensílios

Item
Valor unitário
Mobiliário salão
R$ 12.000,00
Mobiliário do Escritório
R$ 2.000,00
2 - INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Item
Valor unitário
Registro da empresa
R$ 2.000,00

3 - INVESTIMENTOS FINANCEIROS

Item
Valor unitário
Capital de giro (2 meses de custeio fixo)
R$ 4.000,00
Formação Estoque Inicial (2 meses)
R$ 9.000,00
INVESTIMENTO TOTAL (1+2+3)
R$ 40.000,00
PREVISÃO DE FATURAMENTO

Faturamento mensal
R$ 45.000,00
* os itens descritos nas tabelas são exemplos que devem ser considerados, porém existem outros que devem ser também detalhados, para o seu negócio.

**Acesse http://simulador.ms.sebrae.com.br e veja exemplos de pesquisas estimando valores e faça a sua simulação.

***Os custos dos itens descritos na tabela são meras estimativas, pois estes dependem de tamanho do negócio, fornecedores, regiões do país, etc.

Antes de montar sua empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função: regionalidade, dificuldades financeiras, objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

SEBRAE