



Galunion

CONSULTORIA PARA FOODSERVICE

Otimize processos em
busca de resultados.

PATROCÍNIO:



APOIO:

abraseL



Cenário

Um mês após a primeira contaminação confirmada de COVID-19 no Brasil, vemos o consumidor mudando seus hábitos, repensando sua forma de consumir e todos os impactos que o nosso setor de foodservice vem sofrendo com isso.

Mesmo com o aumento significativo do delivery e do *take away* (tanto em pedidos, quanto em ofertas), muitos estabelecimentos não estão conseguindo se manter com as finanças saudáveis, pois esta receita alcança entre **10 e 40% do que seria uma venda normal anteriormente**.

Além de pedir comida via delivery, vemos o consumidor voltando a cozinhar mais em casa, tanto pela higiene, quanto pela disponibilidade de renda. Entretanto, também vemos uma **POTENCIAL** compra de comida **PRONTA** ou **SEMI ACABADA** para consumir em casa, podendo estas serem frescas ou congeladas, e isto pode ser uma oportunidade aos restaurantes!

Ainda não sabemos quando as coisas começarão a se reorganizar, mas nós da Galunion estamos certos de que haverá um **NOVO NORMAL** e muitos dos hábitos adquiridos durante a pandemia ficarão para sempre, entre eles o crescimento da venda de refeições e ingredientes para consumo fora do local.



Nossa segunda cartilha tem como objetivo ajudar você, operador e/ou dono de restaurante a pensar na **otimização do seu negócio**. Pequenas ações que podem ajudar a adequar sua operação e suas finanças durante esse período e, quando chegar o **NOVO NORMAL**, retomar sua rotina de prosperidade.

Como esse material está organizado

Preparamos nossa segunda cartilha dividindo-a em 3 frentes:



**PRODUTOS &
RECEITAS**



PROCESSOS



PESSOAS





PRODUTO & RECEITAS

Começamos nossa cartilha trazendo um olhar sobre a sua oferta e como ela pode ser otimizada e possivelmente mais rentável. Vamos iniciar esta frente falando de um assunto já abordado na Cartilha de Delivery.

Otimização da Oferta

Nesse momento você não precisa oferecer seu cardápio completo. Aliás, pode ser um bom momento para descontinuar aquele prato que te dá mais trabalho do que lucratividade.

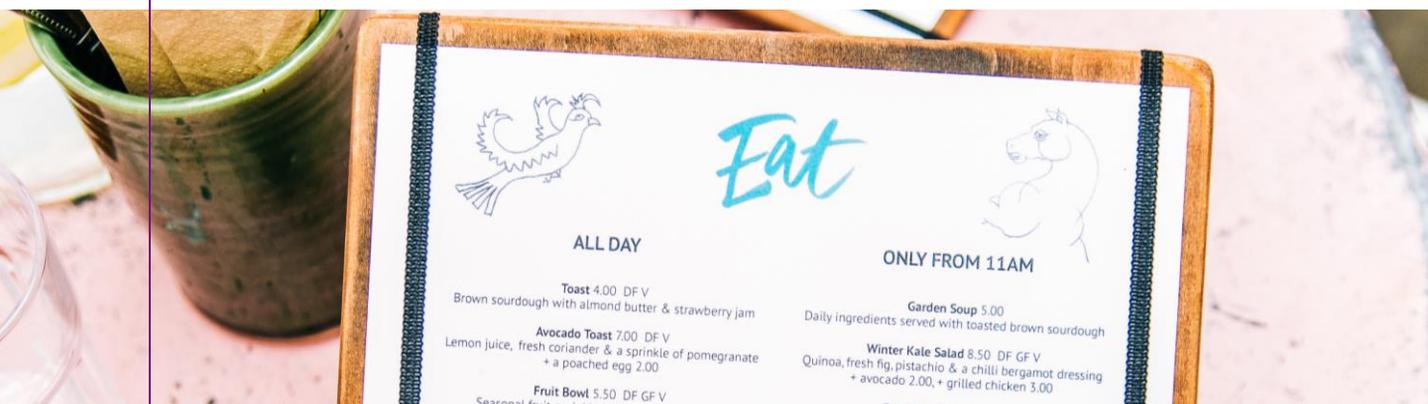
Para isso avalie:

- 1. O custo de cada preparação:** calcule o CMV (Custo da Mercadoria Vendida) e priorize aqueles produtos que, de alguma forma, você poderá dar descontos mantendo uma **Margem de Contribuição Saudável** ao seu negócio. Lembre -se, o consumidor “está sem dinheiro” ou com receio de gastar muito.
- 2. O que vende mais:** Certamente são esses produtos que te fazem reconhecidos pelo cliente. Pense em variações que fariam seu cliente pedir mais vezes!
- 3. O que te deixa melhor margem:** Nem sempre é o seu item mais caro do cardápio, ok? Pense na margem em R\$, e não só em %.



Já que essa é uma cartilha sobre otimização de processos, não podemos deixar de avaliar...

- Quais receitas você prepara com a mesma cesta de insumos?
 - Qual insumo você compra para poucas receitas (ou apenas uma)?
 - Vale a pena continuar comprando?
 - Se sim, é de um produto que vende bem e/ou deixa boa margem?
- Avalie quais outros pratos você pode fazer com ele.



Especialidade do dia

Uma ótima forma de otimizar processos no seu restaurante é trabalhar com “especialidades do dia”. Duas ou Três opções de pratos, sanduíches, sobremesas, etc. que serão incentivados nos aplicativos (ou outros canais de venda que esteja usando) e que sua cozinha já sabe que deve estar pronta para preparar e vender. Você pode pensar nessas receitas, partindo de insumos que teve boa negociação de compra ou que tenha uma boa quantidade em estoque, por exemplo. Com isso você ganha rapidez, eficiência, otimiza os ganhos e reduz as perdas.



Insumos versáteis

Começamos esse bloco com a seguinte ponderação: quais os insumos que te permitem preparar o maior número de receitas?

Claro que isso varia de acordo com a especialidade de cada restaurante, mas para te ajudar a organizar a mente temos algumas sugestões abaixo:



Carnes para diversos preparos (bife, tiras, cozidos, grelhados)



Cortes de Frango (filé de peito, coxa, sobrecoxa) – Podem ser desossadas.



Molhos base para outros molhos (bechamel, tomate, caldo de carne)



Temperos fáceis (salsa, cebola, alho)



A venda sugestiva é uma grande arma para vender o que você tem em estoque ou um prato novo que você criou com insumos versáteis.



No mercado existem opções bem interessantes de insumos concentrados ou em pó, que trazem versatilidade e otimizam o espaço de estoque.

Além disso, existem opções pré-manipuladas no mercado, que podem até parecer mais caras num primeiro momento, entretanto o custo na receita (CMV) fica muito próximo (ou até mais barato) se levados em consideração a mão de obra e o tempo necessários para manipulação e preparo.

Experimente! Podem ser uma alternativa boa de flexibilização de receitas, otimização de estoque e de processos na cozinha.



Procure seus fornecedores, (distribuidores e indústrias) pois eles criaram muitas ferramentas para te ajudar nesse momento.



Outros exemplos de ganho operacional



Para frituras, faça boas escolhas de óleo e/ou gorduras e tenha procedimentos que façam render e durar mais, como: filtragem diária, retirada de resíduos, ajuste de temperatura para que não exceda 180°C e manter a fritadeira tampada quando não estiver em uso.



Coloque a batata pré-frita ainda congelada na fritadeira e na temperatura correta. Desta forma ela absorve menos óleo, fica mais crocante e viaja melhor no delivery.



Avalie os cortes de carne disponíveis no mercado. Hoje existem cortes mais baratos e também proveniente de gado com raças melhores, que mantêm o sabor e maciez.



Avalie o preço pela classificação dos legumes e frutas. Nem sempre o produto mais bonito (e mais caro) é o mais adequado para o uso na cozinha. Considere se você vai cortar, espremer ou cozinhar para fazer a compra. Observe também quais frutas e legumes são da estação, porque além de mais frescos, estarão disponíveis com preços melhores.



Produtos empanados dão mais sabor e mais suculência às proteínas e também têm um custo melhor ao acrescentar a farinha de empanagem. Lembre-se dos procedimentos de fritura.



Abuse da criatividade e varie o sabor das proteínas diversificando os molhos que farão a composição da receita. As bases de tomate, bechamel e demi-glacé, por exemplo, podem ser pontos de partida para outras variações de molhos.



Os molhos à base de maionese permitem uma combinação enorme de condimentos e temperos, e dão um toque especial aos hambúrgueres, sanduíches, pratos e saladas deixando-os mais saborosos, diferenciados e ainda com um custo baixo.



Shelf Life – Cuide rigorosamente do prazo de validade

Essa é uma questão básica, mas fundamental na otimização de processos e do seu negócio como um todo.

Aumente o controle de shelf-life dos produtos para reduzir a zero a perda por vencimento e busque comprar insumos que tenham o prazo de validade adequado ao negócio.

Intensifique o PVPS no seu estoque – **O PRIMEIRO QUE VENCE É O PRIMEIRO QUE SAI.**

A validade dos produtos em seu estoque pode ser um outro gatilho para montar os pratos de ESPECIALIDADE DO DIA, incentivados nas plataformas.

Aqui entra um novo olhar para as receitas.

Se o que você tem em estoque está em vias de vencer, é mais lucrativo vender com um preço promocional, do que jogar fora, certo?



Se você está super estocado e corre risco de perder produtos por validade, já pensou em revender alguns dos insumos para outros estabelecimentos da sua vizinhança?

O que você tem em estoque hoje, pode ser exatamente o que ele precisa.

Lembre-se! Com os aplicativos de pedido online, seu concorrente não é mais seu vizinho de porta e sim todos os que disputam o espaço na busca do aplicativo.



PROCESSOS

Esta é a segunda frente dessa cartilha.

Já vimos como é possível otimizar a oferta e as receitas e agora traremos um olhar sobre os processos.

Falaremos sobre **COMPRAS E ESTOQUE, PREPARO E PRODUÇÃO** e **UTILIZAÇÃO DO ESPAÇO**.

Sobre o processo de compras e estoque

Este é o momento para muita abertura, solidariedade e onde a negociação e relacionamento com seus fornecedores será peça vital para a continuidade de seu negócio.

Com isso tudo em mente, pense em como você pode comprar melhor. Utilize seu tempo para:

- Fazer melhor as análises de preço;
- Estimar melhor o que será produzido e comprar o necessário;
- Pedidos e entregas com menor espaçamento para garantir o frescor;
- Revisão diária do que tem em estoque;
- Negocie prazos de pagamento e, se necessário, utilize as linhas de crédito disponíveis.



Se você tem acesso à indústria ou a um bom distribuidor, negocie bons preços e prazos tendo aquelas especialidades do dia como trunfo. Eles vendem mais para você e você vende mais e com melhor margem. Renegocie o seu crédito e, se necessário, proponha fidelidade na contrapartida.



Processo de preparo e produção

Aqui também cabe um olhar diário do que deve ser pré-preparado e produzido. Gestão ancorada em fatos e dados.

No pré-preparo (MISE EN PLACE), foque nos períodos ociosos para deixar os alimentos prontos para o pico de produção (ex. explore o uso de técnicas como sous vide, cook & chill, e adote novas boas práticas para evitar desperdício). Faça testes conscientes e com segurança para compreender se algo pode ser congelado ou reutilizado no dia seguinte. É fundamental o uso de equipamentos que mantenham a temperatura recomendada.

Se você optou para fazer as **ESPECIALIDADES DO DIA**, direcione sua produção para que esses pratos sejam rapidamente finalizados e direcionados para a entrega.

Com o olhar de otimização dos insumos, lembre-se das combinações possíveis com os preparos. Por exemplo, o molho da massa é o molho do parmegiana, que usa o filé empanado do bife à cubana e as fritas que acompanham o sanduíche.



Equipamentos

Talvez esse momento possa ser de mudanças estruturais, fluxos e **EQUIPAMENTOS** importantes no seu negocio.

Não é na crise que devemos nos desafiar a mudar? Pois é! Os fornecedores de equipamentos podem ter propostas incríveis para você melhorar sua operação. Fornos combinados inteligentes, equipamentos eletrônicos, automáticos, padronizados... Com financiamentos fáceis e até mesmo **alugando** os equipamentos. Pode ser a hora de **REVOLUCIONAR E QUALIFICAR** seu negócio, com responsabilidade.



Utilização do espaço para Delivery

Provavelmente (e infelizmente), você tem hoje um salão de vendas ocioso.

Esse último bloco é justamente para refletirmos sobre como ter novos usos para os espaços. Sobre o **salão de vendas**, você pode preparar ali uma área organizada de entrega dos pedidos de delivery e para levar, por ordem de pedido e estimativa de retirada.

A **cozinha** pode ficar mais concentrada, com menos praças de preparo e utensílios utilizados.

O mesmo vale para equipamentos. Se não estão em uso, limpe, faça as manutenções necessárias e desligue. Busque aí a economia de energia!

A **área de caixa** pode assumir também a área de embalagem, conferência de produtos e pedidos, lacres e gestão dos Apps.





PESSOAS

Chegamos à última frente e provavelmente a mais importante. Como a equipe pode ser otimizada, treinada em todas as posições e aproveitada nesse momento de adversidade.

Tamanho da equipe

Com a demanda reprimida e uma nova forma de consumo, nosso primeiro olhar é sempre para o tamanho da equipe que você precisa para operar.

Avalie então:

- Qual será o seu horário de funcionamento;
- Quais pratos estima produzir;
- Quais e quantas pessoas precisará para a produção e venda;
- Quem são as pessoas multifunção e/ou abertas a mudanças, ou como você pode treiná-las;
- Observe se o seu horário de pico mudou;
- Quais funções administrativas será preciso manter;
- Qual será a melhor escala de funcionários.

Com isso, repense o plano de chão do seu estabelecimento e qual será o time ideal.



Plano de chão é um mapa de posições das praças de uma cozinha (por exemplo cozinha quente, cozinha fria, pré-preparo, etc.), funções e escala da sua equipe. Com ele você consegue ter a certeza da pessoa certa, no lugar certo e na hora certa para sua operação funcionar.



Para o time que não foi alocado nesse momento, pense em dar férias e rotacionar com os demais, para que todos estejam descansados, treinados e prontos para o NOVO NORMAL. Pode-se fazer também um rodízio de férias entre os colaboradores.

Utilize-se da Medida Provisória dos salários, que permite a redução da jornada e da remuneração em faixas de 25, 50 e 70%. Apoie-se nas entidades do setor e avalie a perspectiva do ponto de vista do time.

Também veja as linhas de crédito para pagamento de salário com seu banco. Você pode ter uma ótima saída para manter a equipe sem comprometer sua rentabilidade atual.

Novas Funções

Com a equipe otimizada, quem estiver na ativa deve estar apto para fazer diversas funções. Cuide dos procedimentos de saúde e segurança, e, respeitando a especialidade de cada um, avalie o que mais cada pessoa da equipe pode fazer. Por exemplo:



Cozinheiro

Pode trabalhar em mais de uma praça de preparo e garantir a higienização de tudo?
Pode buscar no estoque o que precisa, sem a necessidade de um estoquista?



Caixa

Conferir os pedidos, embalar, cobrar, limpar.



Garçons

Sem o atendimento do salão, pode assumir funções de estoque (se o cozinheiro não puder fazer), limpeza, ajuda no preparo, higienização de verduras e/ou conferência de pedidos, panfletagem e entregas de pedidos na vizinhança?



O tempo (ou a falta dele) sempre foi um grande vilão para capacitar a equipe. Talvez essa seja a hora de criar um time multifuncional, que certamente otimizará sua escala agora e no NOVO NORMAL.

Não deixe de:

- **Avaliar as competências e aptidões de cada pessoa da sua equipe.** Organização, por exemplo, é uma qualidade importante para um bom chef de cozinha, mas também para o financeiro;
- **Escutar seu time:** Do que nós fazemos aqui, o que você se sente motivado a experimentar? Além disso, a solução para uma situação pode estar nele.
- **Capacitar e Comunicar:** Existem diversos cursos online disponíveis, você pode formar treinadores por área e fazer muitos vídeos direto do seu celular para ensinar procedimentos técnicos, mas também atitudes e manter a equipe com alta energia e positividade.



Lembre-se: Uma mudança pode trazer ganhos, mas uma NOVA ESTRATÉGIA, olhando em conjunto PRODUTOS, PROCESSOS E PESSOAS, pode ter ganhos importantes de PRODUTIVIDADE, ACEITAÇÃO E MELHORIA EM RENTABILIDADE.

Este é o momento... não desista, VAI PASSAR!

E você sairá MELHOR desse momento!



SAIBA MAIS SOBRE OS CANAIS PARA CAPACITAÇÃO ONLINE DO SEBRAE E ABRASEL

Portal SEBRAE

<https://www.sebrae.com.br>

1. PRODUTOS

Como um cardápio pode ajudar a me comunicar melhor e aumentar minhas vendas

<https://abrasel.com.br/conexao/cursos/como-um-cardapio-pode-ajudar-a-me-comunicar-melhor-e-aumentar-minhas-vendas>

Como formar o preço de venda?

<https://abrasel.com.br/conexao/cursos/formacao-de-preco-de-venda>

2. PROCESSOS

Como reduzir perdas em serviços de buffet?

<https://abrasel.com.br/conexao/cursos/como-reduzir-perdas-em-servico-de-buffet>

Como escolher e utilizar softwares para aprimorar a gestão do meu negócio?

<https://abrasel.com.br/conexao/cursos/como-escolher-e-utilizar-softwares-para-aprimorar-a-gestao-do-meu-negocio>

3. PESSOAS

Como desenvolver uma equipe com atendimento de excelência para obter resultados excepcionais

<https://abrasel.com.br/conexao/cursos/como-desenvolver-uma-equipe-com-atendimento-de-excelencia-para-obter-resultados-excepcionais>

Como gerenciar e desenvolver pessoas no dia a dia do estabelecimento de alimentação fora do lar?

<https://abrasel.com.br/conexao/cursos/como-gerenciar-e-desenvolver-pessoas-no-dia-a-dia-do-estabelecimento-de-alimentacao-fora-do-lar>



A Galunion está com sua equipe em Home-Office, mas trabalhando à todo o vapor para manter nosso segmento ativo. Se precisar de uma ajudinha para colocar a operação funcionando, conte com nosso time de consultores!

Somos uma empresa especializada em alimentação e catalisadora de conhecimento, network e inovação em prol dos negócios e profissionais do mercado. Você pode nos procurar para:



Sustentar o crescimento da sua empresa



Aumentar a relevância da sua marca



Melhorar a performance do seu negócio



Gerar insights, network e conhecimento

Inovação para nós é toda mudança que gera resultado novo!



Quer conhecer mais?
Entre em contato



contato@galunion.com.br
(11) 2729-4838 | 2729-4839

 galunion.com.br

 [@galunion_br](https://www.instagram.com/galunion_br)

 bit.ly/galunion_linkedin

REALIZAÇÃO:



Galunion

CONSULTORIA PARA FOODSERVICE

PATROCÍNIO:



APOIO:



sebrae.com.br