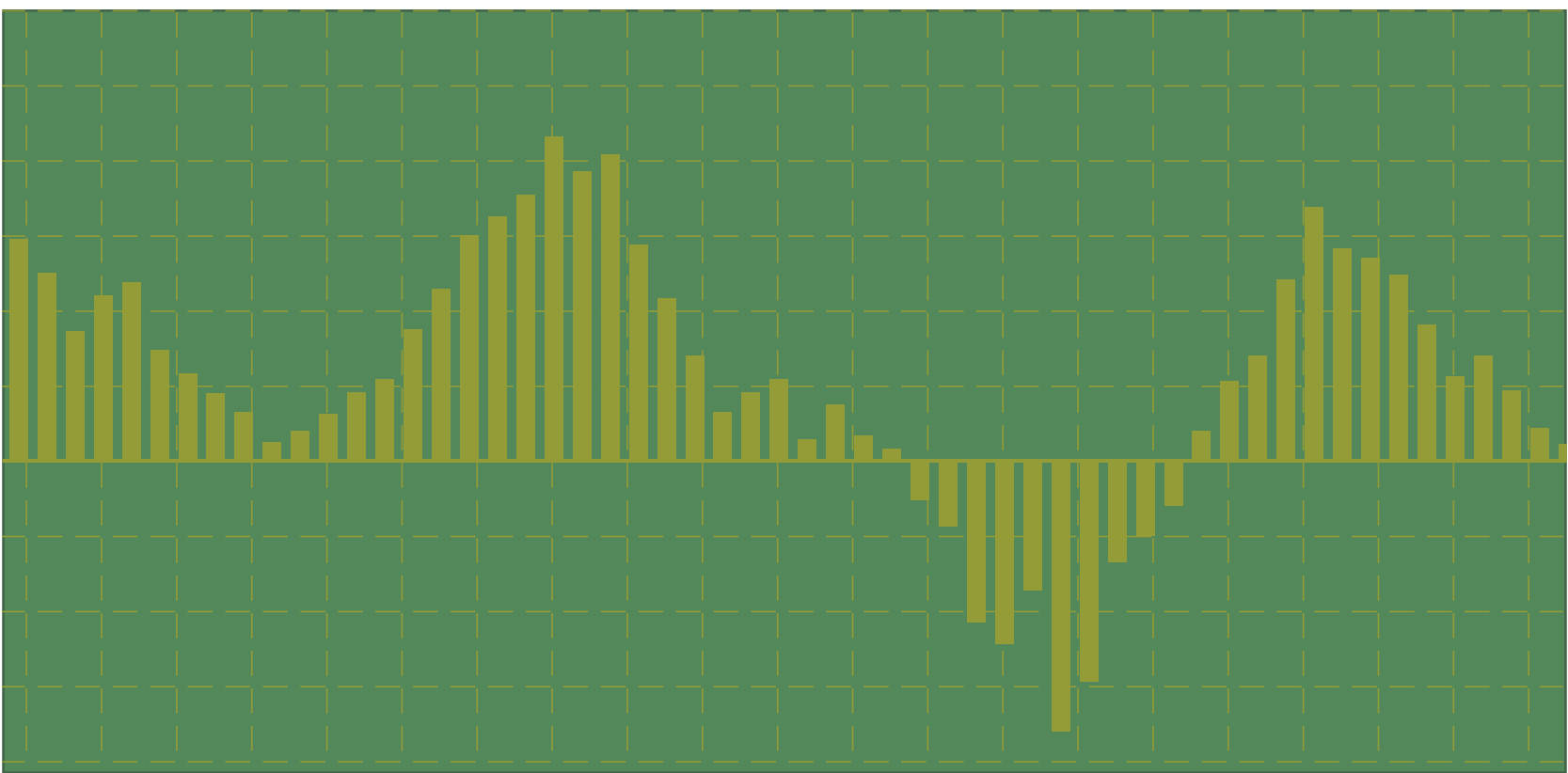




GUIA DE INVESTIMENTO

Restaurante de Sucesso



SEBRAE
SP

Invista no segmento de alimentação fora do lar com um

Atenção: Material produzido para a Feira do Empreendedor 2017. Al

Infraestrutura

A divisão da área de um restaurante precisa atender confortavelmente os clientes.

São necessários três ambientes, além de espaços para sanitários de clientes, banheiros e vestiários de funcionários, áreas de recebimento de mercadorias e de armazenamento de lixo.

Os três ambientes em um restaurante de 150m², por exemplo, podem ser divididos em:

- 80m² para o salão de refeições: a entrada do salão deve ficar na frente do restaurante e o caixa ao lado da porta de entrada.
- 50m² para as cozinhas fria e quente, que devem ficar ao fundo. A porta deve facilitar o reabastecimento do salão.
- 20m² para o estoque, que deve ficar nos bastidores da operação, mas em um local fresco e mais próximo da área de recebimento das mercadorias.

OUTRAS DICAS:

O acesso ao restaurante e sua operação deve ter um fluxo de pessoas fluido, evitando que elas se choquem.

Não esqueça da acessibilidade para as pessoas com deficiência ou que tenham mobilidade reduzida.

Ofereça um ambiente climatizado, se possível.

Evite colocar mesas muito próximas à entrada dos sanitários, e mantenha-os sempre limpos e reabastecidos de papéis e sabonete líquido.

Pessoas

Em pesquisa do Sebrae-SP em 2016, a quantidade média de funcionários em um restaurante é de 16 pessoas. A contratação ocorre por regime CLT e o piso do sindicato é a principal forma de remuneração.

Os benefícios que se destacaram foram:

97% - Alimentação no estabelecimento

81% - Vale-transporte

42% - Capacitação profissional/cursos

36% - Cesta básica

A jornada de trabalho é de seis a nove horas diárias.

O pagamento dos 10%, segundo os colaboradores, é considerado o grande incentivo para uma melhor produtividade.

Pontos de atenção ao empregador:

- Horas extras
- Ambiente insalubre
- Conflitos
- Ausência de plano de carreira e de reconhecimento profissional

No momento de abertura do seu negócio de alimentação fora do lar, lembre-se de que haverá despesas com:

- Seleção de pessoas
- Contratação de pessoas
- Exames admissionais
- Uniformes
- Equipamentos de Proteção Individual - EPIs

um melhor planejamento e informações sobre o negócio

17. Algumas informações podem variar conforme modelo de negócio.

Operação

Existem quatro indicadores importantes para quem vai abrir ou gerenciar um restaurante.

- CMV – Custo de mercadoria vendida
- CMO – Custo de mão de obra
- Custos fixos e variáveis
- Lucro

O equilíbrio e a boa gestão dos custos fará com que o lucro seja garantido.

Existem variáveis desses percentuais de acordo com o modelo do negócio. O mercado nacional apresenta as seguintes variações:

- CMV – 32% a 45%
- CMO - 18% a 30%
- Fixo e variáveis – 20% a 30%
- Lucro – 10% a 20%

Em pesquisa do Sebrae-SP, os negócios paulistas apresentam:

- Ticket médio em torno de R\$ 28,00 (ticket médio = média de valor de cada compra do cliente)
- Faturamento bruto anual médio de R\$ 350 mil
- Têm em média 103 lugares
- Servem mais de 600 refeições por semana
- 87% funcionam na hora do almoço
- 2,7 vezes é a média de ocupação da mesa no mesmo período
- 93% aceitam todas as formas de pagamento (dinheiro, débito e crédito)

PRINCIPAIS DESAFIOS OPERACIONAIS:

- Baixar os custos com energia e água
- Pagar impostos
- Fechar o mês com resultados positivos
- Comprar máquinas e equipamentos
- Separar gastos pessoais dos gastos do negócio

Marketing

74% DOS NEGÓCIOS FAZEM DIVULGAÇÃO.

Posts em redes sociais são o principal canal de divulgação utilizado pelos negócios paulistas, seguido de: divulgação de cartões; promoções e descontos; panfletagem; anúncios em redes sociais; e cartão-fidelidade.

Abrir ou reposicionar o negócio de acordo com as tendências do segmento de alimentação fora do lar destaca o seu negócio, atraindo e fidelizando clientes.

**A busca por produtos caracterizados por sua saudabilidade tem sido um destaque no Brasil. Já somos o quinto maior mercado de alimentação saudável do mundo. Desde 2012, o crescimento gira, em média, em 20% ao ano, enquanto nos outros países esse crescimento está em torno de 8%.
Fonte: Foodservice news.**

Observe o comportamento do consumidor: ele está mais exigente, criterioso e experimentando mais. Portanto:

- Inove na experiência de compra e de consumo
- Conte a sua história
- Mostre aos seus clientes a identidade do seu negócio
- Tenha um ambiente propício ao consumo
- Faça treinamento de vendas com a equipe

QUER SABER MAIS? PROCURE O SEBRAE-SP

www.sebraesp.com.br

Programa Sebrae-SP de Alimentação Fora do Lar

Programa Receita de Sucesso

PAS - Programa Alimento Seguro

Tome nota

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

atendimento.sebraesp.com.br



www.sebraesp.com.br



/sebraesaopaulo



/sebraesp