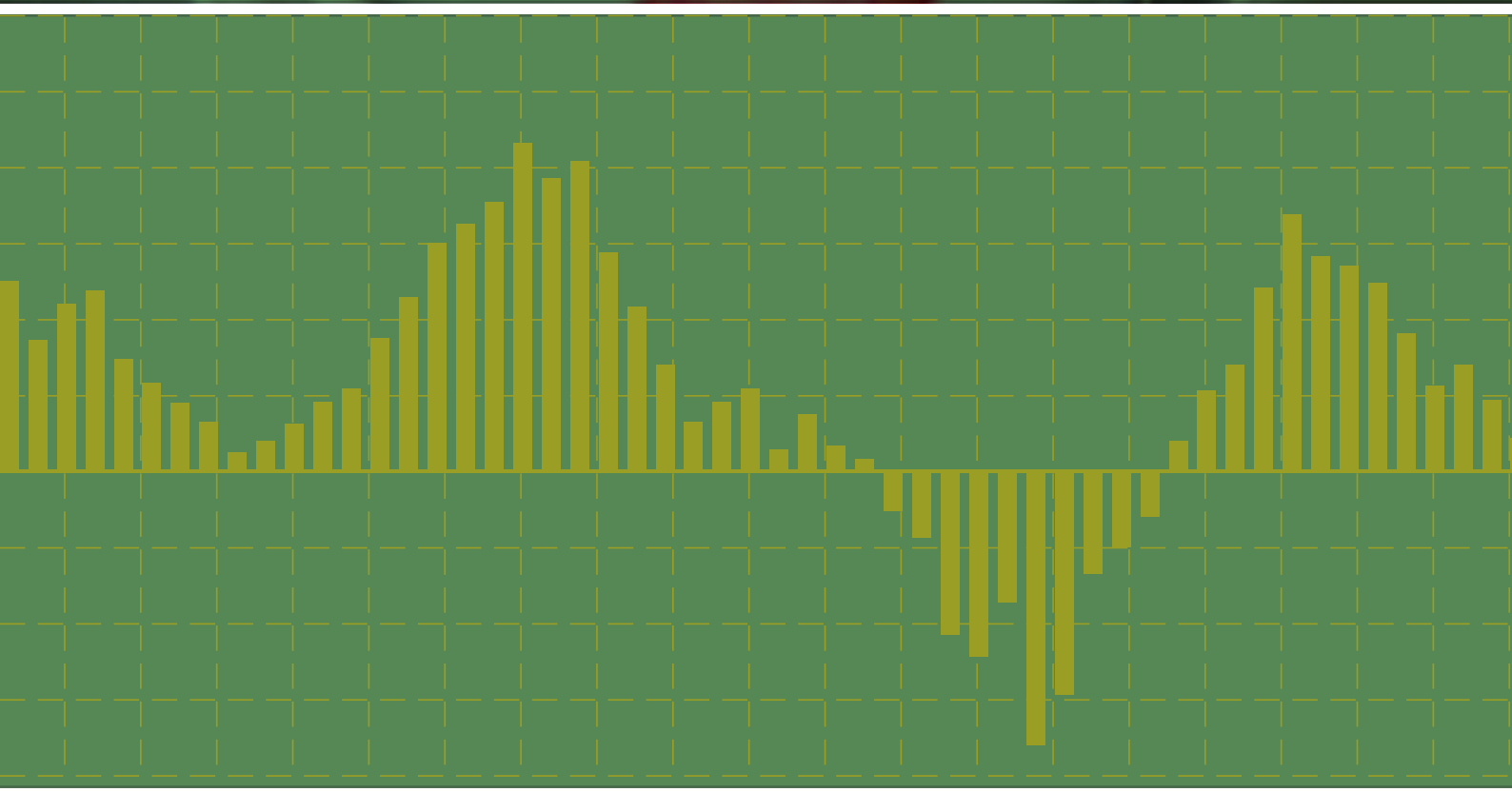




# GUIA DE INVESTIMENTO

Restaurante de Sucesso



# Invista no segmento de alimentação fora do lar com um

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

## 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 150m<sup>2</sup>, por exemplo, podem ser divididos em:

- 80m<sup>2</sup> para o salão de refeições: a entrada do salão deve ficar na frente do restaurante e o caixa ao lado da porta de entrada.
- 50m<sup>2</sup> para as cozinhas fria e quente, que devem ficar ao fundo. A porta deve facilitar o reabastecimento do salão.
- 20m<sup>2</sup> 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

# o melhor planejamento e informações sobre o negócio

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](http://www.sebraesp.com.br)

Programa Sebrae-SP de Alimentação Fora do Lar

Programa Receita de Sucesso

PAS - Programa Alimento Seguro

