

COMO INICIAR UM NEGÓCIO GASTRONÔMICO?

*Aqui você terá um
passo a passo geral.*



PESQUISA E PLANEJAMENTO INICIAL

- 1- Realize pesquisa de mercado para entender a demanda na área escolhida, caso tenha o local definido.
- 2- Analise a concorrência e identifique lacunas no mercado, afinal é fundamental para identificar os pontos fortes, as fraquezas e as oportunidades no mercado.
- 3- Identificar o tipo de restaurante que deseja abrir é necessário para iniciar o processo e não são poucas as opções, afinal temos bistrôs, brasseries, choperias, rodízios, cafeteria, docerias, lanchonetes, buffets, pubs, sorveterias, típicos, entre outros.

ESCOLHA DA LOCALIZAÇÃO

- 1- Encontre o local adequado com base na pesquisa de mercado e no conceito do restaurante.
- 2- Considere fatores como visibilidade, acesso, estacionamento e fluxo de pedestres.
- 3- Os aspectos legais e regulatórios também devem ser considerados na estratégia de localização. É necessário verificar se a localização escolhida está de acordo com as regulamentações locais, como zoneamento, licenças ambientais, alvarás de funcionamento, entre outros. Obtenha as licenças necessárias antes de abrir o restaurante.

ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

- I- O plano de negócios é uma importante ferramenta para diminuir riscos e aumentar as chances de sucesso do seu negócio.
- 2- Inclua detalhes sobre o conceito, público-alvo, análise de mercado, estratégias de marketing, projeções financeiras e custos operacionais.
- 3- O plano de negócios é o documento usado para definir o modelo, a estratégia, os recursos, as pessoas e os requisitos necessários para realizar o seu negócio. Se bem feito, baseado em uma boa metodologia, os riscos são reduzidos e as chances de sucesso aumentam.

DESENVOLVIMENTO DO CONCEITO

- I- Defina o estilo de comida que irá servir. Após definição do tipo de restaurante, elabore um menu inicial, criando harmonia entre as escolhas.
- 2 - O design possui um papel de extrema importância para o sucesso do negócio. Pense e desenvolva o conceito de decoração e atmosfera do restaurante.
- 3- Contrate arquitetos e designers de interiores, se necessário. Faça as reformas necessárias de acordo com o conceito do restaurante.
- 4- Certifique-se sobre os requisitos locais de licenciamento, saúde, segurança e regulamentos de construção.

EQUIPAMENTOS E MOBILIÁRIO

I- A escolha do mobiliário, deve atender a 03 objetivos: servir, guarnecer e embelezar.

2 - Iluminação e sonorização fazem parte do sucesso do seu negócio, então não negligencie esses aspectos.

3- Pense que softwares e equipamentos automatizados ajudam a gestão de estoque e os processos, reduzindo os desperdícios e tornando a produção mais eficiente.

4- É super importante que os equipamentos estejam em conformidade com os regulamentos de segurança alimentar.

EQUIPAMENTOS E MOBILIÁRIO

5- Uma cozinha precisa estar bem equipada afinal, tudo em um restaurante gira em torno da cozinha. Se esse espaço não apresentar uma estrutura eficiente, com equipamentos de qualidade, um layout bem planejado e os detalhes certos para otimizar os recursos e trazer agilidade e praticidade à equipe, o negócio pode enfrentar muitos problemas no dia a dia.

7- Leve em consideração esses quesitos: Qual orçamento eu tenho disponível para montar a minha cozinha? Que pratos serão preparados nessa cozinha? Quais equipamentos são necessários para a preparação deles? Qual será a demanda que irei atender? E quantos funcionários trabalharão ao mesmo tempo.

CONTRATAÇÃO DE PESSOAL

- 1- Contrate chefs, cozinheiros, garçons, atendentes, cumins, limpeza, administrativo, gerente e outros funcionários necessários.
- 2- Faça treinamento com a equipe antes da abertura, pois quando os colaboradores não têm clareza sobre o que deve ser feito em cada situação, seus erros são mais frequentes e processos simples passam a ser cada vez mais demorados.
- 3- Escolha profissionais capacitados para as funções, afinal uma equipe de atendimento precisa ter conhecimento de suas funções e extrema desenvoltura para tratar o cliente.
- 4- Mantenha seus funcionários motivados e forneça um ambiente adequado ao trabalho.

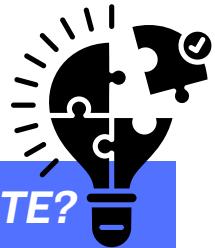
MARKETING E PUBLICIDADE

- 1- Nessa nova era das redes sociais, o marketing pode ser feito de diversas maneiras. Por isso é importante você desenvolver uma estratégia de marketing para atrair clientes.
- 2- Quem quer se destacar, crescer e faturar, precisa estar sempre à frente do concorrente. Divulgue seu restaurante.
- 3- Alguns restaurantes contratam assessoria de imprensa ou possuem um RP-Relações Públicas-, para fazer a divulgação do mesmo.
- 4- Encante seus clientes, o melhor marketing é o boca a boca. Cliente bem atendido, volta e traz mais clientes.

ABERTURA E PÓS ABERTURA

- 1- Tudo pronto? Equipe treinada e afinada, chame amigos e familiares para testar o serviço e os pratos. Faça ajustes com base no feedback recebido durante esse período.
- 2- Anuncie (ou não), a abertura oficial do estabelecimento. Você pode abrir as portas sem muito alarde ou defina e divulgue uma data para começar a faturar.
- 3- Gerencie as operações diárias do restaurante, incluindo estoque, folha de pagamento, atendimento ao cliente e manutenção.
- 4- Esteja aberto ao feedback dos clientes e faça ajustes conforme necessário para melhorar a experiência geral.

PRIMEIRA DI.CA



**DECIDIU SEGUIR EM FRENTE?
CONFIRA A LISTA DE COMO
LEGALIZAR SEU RESTAURANTE.**

- Licença de funcionamento
- Alvará sanitário
- Alvará de licença e funcionamento do Corpo de Bombeiros
- Licença ambiental
- Registro na Junta Comercial
- Autorização para uso de espaço público
- Aprovação de acessibilidade
- Registro na Receita Federal
- Licença de Uso e Ocupação do Solo
- Licença para Venda de Bebidas Alcoólicas
- Cadastro gerador de resíduos
- Programa de Gerenciamento de Resíduos Sólidos (PGRS)

ALGUNS OUTROS:

- Manual de Boas Práticas
- Procedimentos Operacionais Padronizados (POP's)
- Laudo análise da Potabilidade de Água
- Fichas de Uniforme e Equipamentos de Proteção Individual
- Manual do Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional (PCMSO)
- Laudo Técnico das Condições Ambientais de Trabalho

SEGUNDA DI.CA



NEGÓCIOS NO RAMO DE ALIMENTAÇÃO, EXIGEM ALTÍSSIMA DEDICAÇÃO.

Abrir um restaurante requer um alto investimento e como todo empreendimento, há o risco de não dar certo.

Você precisa estar atento aos números, aos treinamentos, aos produtos, à qualidade do que está vendendo, às perdas, enfim, são muitos os pontos a serem cuidados.

É um segmento que não pára. 07 dias, sendo dia e noite.

É escala, funcionários, que precisam estar motivados e engajados, fornecedores chegando cedo, pré-preparo que precisa ser feito com antecedência, controle de estoque, entre tantos outros detalhes.

Existem diversos modelos de gestão, mas os 3 P,s são essenciais para o crescimento de uma empresa, e você pode usar essa técnica para fazer parte do seu negócio:

P de **PESSOA**: estarão à frente do seu negócio, seja no salão ou manipulando a comida.

P de **PROCESSO**: envolve eficiência, etapas , ação e precisão.

P de **PRODUTO**: ele é o motivo pelo qual seu cliente vai até você. E se ele gostar, ele voltará.

TERCEIRA DI.CA



12 FATORES-CHAVE DE SUCESSO PARA BARES E RESTAURANTES

- I- Atendimento: capacite os funcionários e mantenha um canal de comunicação com os clientes,
- 2- Gestão de compras: monitore as mercadorias, registre perdas, diversifique os fornecedores e negocie com todos,
- 3- Meios de pagamento: ofereça várias opções de pagamento – o custo adicional das operações compensa o aumento de clientes
- 4- Layout e conforto: capriche no ambiente, nas luzes, no conforto,
- 5- Alimentação saudável: oferte opções que contemplam diferentes dietas, como a vegetariana, e comunique o valor da comida saudável
- 6- Fidelização: ofereça descontos, atrativos e mantenha contato com clientes pelas redes sociais,
- 7- Cardápio e preço: analise seus custos, monitore concorrentes e diversifique a oferta e opções,
- 8- Localização: fique perto do seu público-alvo e avalie a infraestrutura da região,
- 9- Visual: comemos primeiro com os olhos, então usar criatividade e beleza na apresentação, podem ser diferenciais,
- 10- Marketing promocional: além de divulgar o negócio, faça promoções e converse com o seu cliente,
- II- Confiabilidade: atenção às normas sanitárias e cuidado com a higiene. Mesas e banheiros impecáveis sempre,
- I2- Sustentabilidade: reduza o consumo de água e energia, faça gestão de resíduos e mostra ao seu cliente suas iniciativas.

PRECISA DE NOSSA AJUDA??

*A DiCarlova Gastrô, pode
te auxiliar nesse processo.*

Chama a Di.



- Elaboração de Cardápio
- Gestão de compras
- Planilhas e muito mais.

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

