



NOVOS
**TEM
POS**

NOVOS
**NEGÓ
CIOS**



ESPECIAL ALIMENTAÇÃO

OPOVO



O GOVERNO DO CEARÁ NÃO PARA DE TRABALHAR PARA SALVAR VIDAS.

Levou atendimento para todo o Estado, apoiou quem mais precisa, comprou seringas, agulhas e câmaras refrigeradas para conservar as vacinas que começaram a chegar e voltou a ampliar os leitos exclusivos.



A pandemia ainda não acabou. Até que todos sejam vacinados, a prevenção é o único caminho.



Use máscara



Higienize sempre as mãos



Evite aglomerações



GOVERNO DO ESTADO DO CEARÁ
Secretaria da Saúde



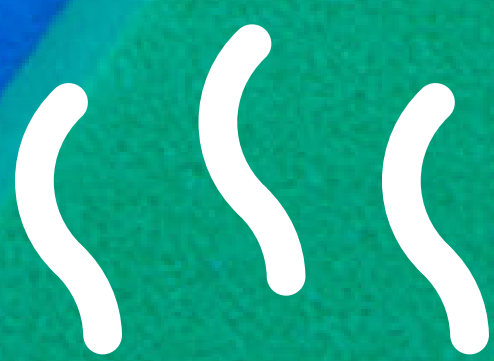
O QUE VOCÊ VAI LER

**Os desafios para negócios
do setor de alimentação**

Ponto de venda e delivery

Como reduzir custos

O case KP0P & Food



NOVOS
**TEM
POS**
NOVOS
**NEGÓ
CIOS**
OPOVO



ALIMENTAÇÃO FORA DO LAR

Se existe um setor que foi impactado em 2020 pela pandemia de maneira negativa e, algumas vezes, irreversível, foi o de alimentação fora do lar. Mas é também esse setor que explode de criatividade e faz a diferença na economia do Ceará e de muitos empreendedores. Muitos bares e restaurantes tiveram que apelar para medidas drásticas: demissão de funcionários, aumento dos preços e até fechamento. Porém, há quem viu na crise sanitária um divisor de águas do negócio, ponto de partida para impulsionar a digitalização, adequar a estrutura física e o tamanho da equipe e inovar no cardápio e nas promoções.



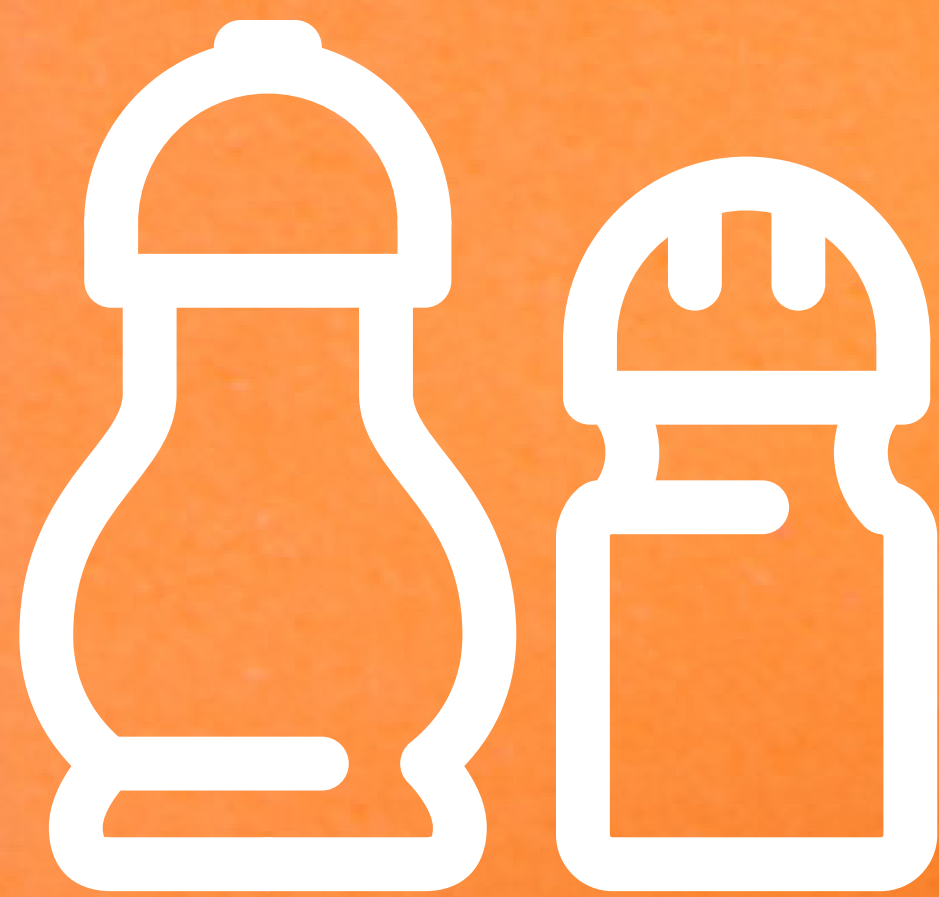
NOVOS
**TEM
POS**
NOVOS
**NEGÓ
CIOS**
OPOVO



DESAFIOS

Quem tem negócios de *food service* deve sempre estar atento a quatro indicadores:

- > Inflação (encarece os insumos);
- > Desemprego (corta a renda do consumidor);
- > Otimismo do consumidor (em relação ao cenário financeiro);
- > Renda total disponível dos clientes (para aquisição de bens de consumo).



NOVOS
**TEM
POS**

NOVOS
**NEGÓ
CIOS**

OPOVO

8 MIL

empresas do setor de
gastronomia (bares e
restaurantes) fecharam
em nove meses de
pandemia, de março
a dezembro de 2020



2.800

dos estabelecimentos
foram fechados na
Capital cearense

FONTE: Associação Brasileira
de Bares e Restaurantes do

NOVOS
**TEM
POS**
NOVOS
**NEGÓ
CIOS**
OPOVO

**NA PONTA
DO LÁPIS**

“O grande problema é que muitos não fazem a conta, não têm noção de quanto gastam, quanto precisam faturar no fim do mês”, explica o articulador do escritório Fortaleza do Sebrae Ceará, Jonny Oliveira. Perante os quatro indicadores que mais influenciam o segmento de alimentação fora do lar, os empreendedores devem colocar todos os custos na ponta do lápis, sejam fixos ou variáveis. “O grande desafio é entender o que pode ser enxugado. Custo é como unha, a gente tem que cortar toda semana.”



NOVOS
**TEM
POS**

NOVOS
**NEGÓ
CIOS**

OPOVO



COMO CORTAR CUSTOS

- > Renegocie o preço do aluguel com o locador ou avalie mudar de PDV (com aluguel mais barato ou espaço reduzido);
- > Dialogue com fornecedores para obter matérias-primas mais baratas e prazos mais elásticos;
- > Fique atento às “torneirinhas abertas”: taxa de cartão de crédito, valor da internet e luz.

NOVOS
**TEM
POS**

NOVOS
**NEGÓ
CIOS**

OPOVO



Chan Young Yang (Carolina),
28, comanda o restaurante de
comida coreana K-Pop & Food

UM NOVO PDV

Todo dia o K-Pop & Food (@kpopnfood) tem uma promoção diferente. Até mesmo o Carnaval deste ano, que não teve feriado, foi motivo para Chan Young Yang (Carolina), 28, oferecer descontos especiais para os clientes do restaurante de comida coreana que ela toca com a mãe, Meejeon Jee (Estela). Apesar do aumento de alguns insumos, como óleo de gergelim, óleo de soja, carnes, Carolina manteve os preços dos pratos.

NOVOS
**TEM
POS**

NOVOS
**NEGÓ
CIOS**

OPOVO

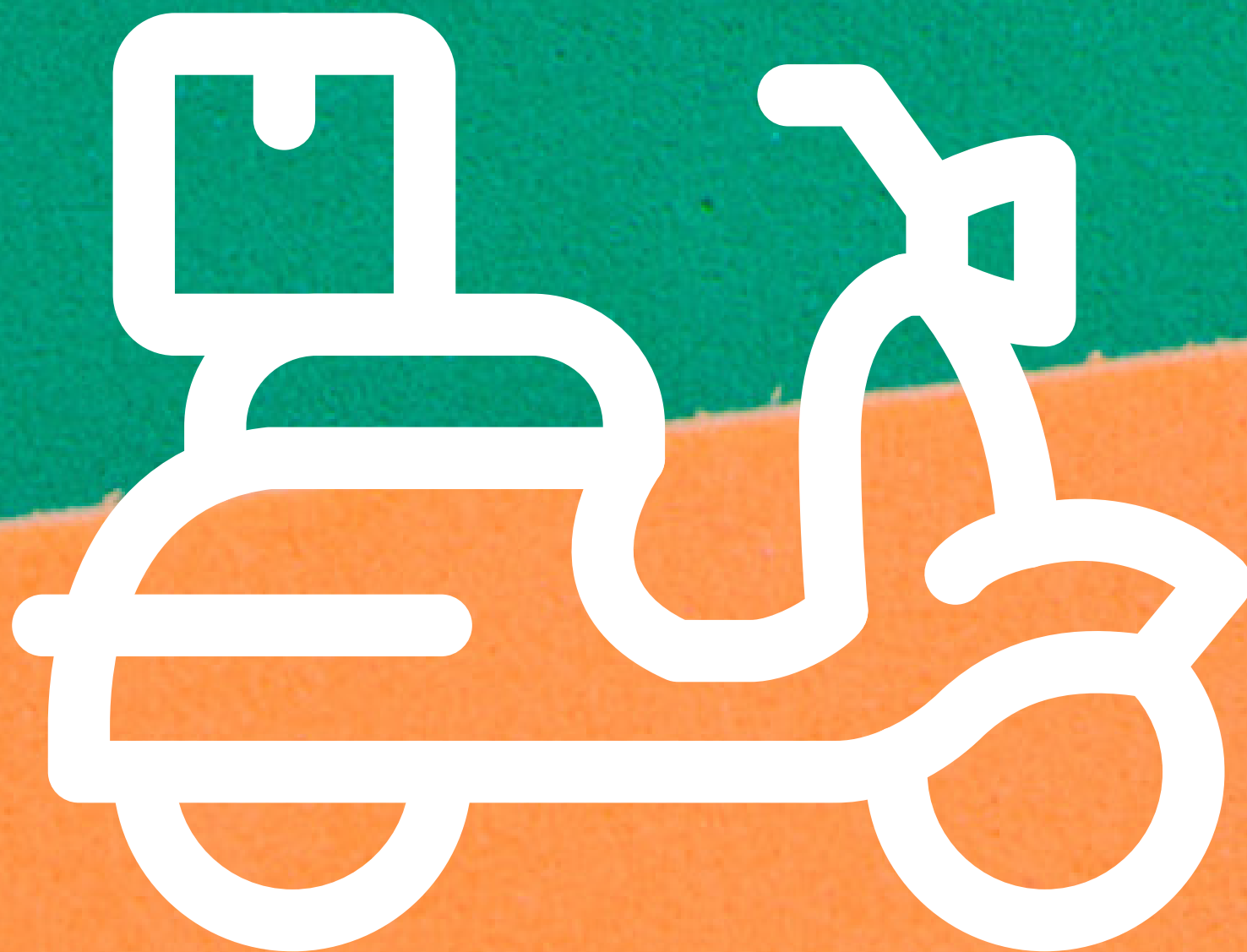


Também arriscou, nos meses de pandemia, mudar o Ponto de Venda (PDV) que funcionava desde abril de 2019 no polo gastronômico da Ana Bilhar. Vários motivos pesaram para o K-Pop & Food sair da movimentada rua no Meireles e reinaugurar, em meados de dezembro, na Parquelândia. “A cozinha era muito pequena. E o valor do aluguel era um pouco salgado para nós. Pesquisamos que a região da Parquelândia é bem central em Fortaleza e decidimos mudar para cá. Ainda bem que a maioria dos clientes gostou desta decisão porque a maioria mora perto desse bairro!”, explica Carolina.

NOVOS
**TEM
POS**

NOVOS
**NEGÓ
CIOS**

OPOVO



DEU CERTO, MAS NÃO FOI FÁCIL

Como qualquer outra empreendedora, Carolina já teve vontade de desistir. Mas a paixão pela comida coreana, “que tem história longa e é bem saudável”, e, acima de tudo, a satisfação dos clientes foram incentivos para ela enfrentar mais uma vez a dificuldade. “Os clientes para o presencial diminuíram bastante. Acreditamos que a chave para sobreviver nesta pandemia é o delivery, então estamos buscando sempre melhorar o serviço, a comida e a administração. Antes, foi um pouco apertado para a equipe oferecer um bom serviço para clientes do salão e do delivery ao mesmo tempo”, lembra.

Com as promoções, melhoria do serviço virtual e bom relacionamento, o K-Pop & Food passa pela pandemia conquistando clientes novos. “São muitas coisas, mas entre elas: mantenha a atitude do começo, não tenha orgulho e seja sempre sincero”, ensina a jovem sobre o segredo para a superação dos desafios.

NOVOS
**TEM
POS**

NOVOS
**NEGÓ
CIOS**

OPOVO



Carolina ao lado da mãe Meejeon Jee (Estela) que também trabalha no restaurante

NÃO PARAR DE ACREDITAR

Abrir filiais, para que mais gente de outros bairros possa experimentar a comida coreana, também está nos planos de Carolina. “Graças ao K-dorama e ao K-pop, o interesse das pessoas por comida coreana se expandiu muito. Mas comparando com a comida chinesa e japonesa, a comida coreana ainda é um pouco estranha para o pessoal. Nós queremos que a comida coreana seja mais próxima do pessoal através do nosso trabalho.”

NOVOS
**TEM
POS**
NOVOS
**NEGÓ
CIOS**
OPOVO



Um dos pratos
do cardápio do
K-Pop & Food

FIQUE LIGADO!

No *food service*, a experiência no estabelecimento sempre foi muito importante. Em tempos de pandemia, é preciso intensificar o delivery e trazer um pouco dessa experiência para a casa do consumidor. Como o prato vai ser apresentado? Ele vai chegar direitinho? Vai ser rápido? “O delivery reduziu as distâncias, mas é muito dinâmico este mercado, fecham uns, abrem outros. Está cada vez mais difícil brincar de ser empresário, tem que estudar antes de empreender, e a qualidade é o mínimo!”, explica Jonny Oliveira, do Sebrae/CE.

Não precisa temer a concorrência ou quebrar a cabeça para inventar a roda, mas você deve inovar. “[A concorrência] É até positiva, ninguém aguenta comer a mesma comida todo dia, o que chama atenção são coisas diferentes. Na pandemia, eu diria que, sim, vale a pena apostar em um novo negócio de alimentação se você entender e gostar. A cereja do bolo é trabalhar o propósito”, sugere ele.

NOVOS
**TEM
POS**

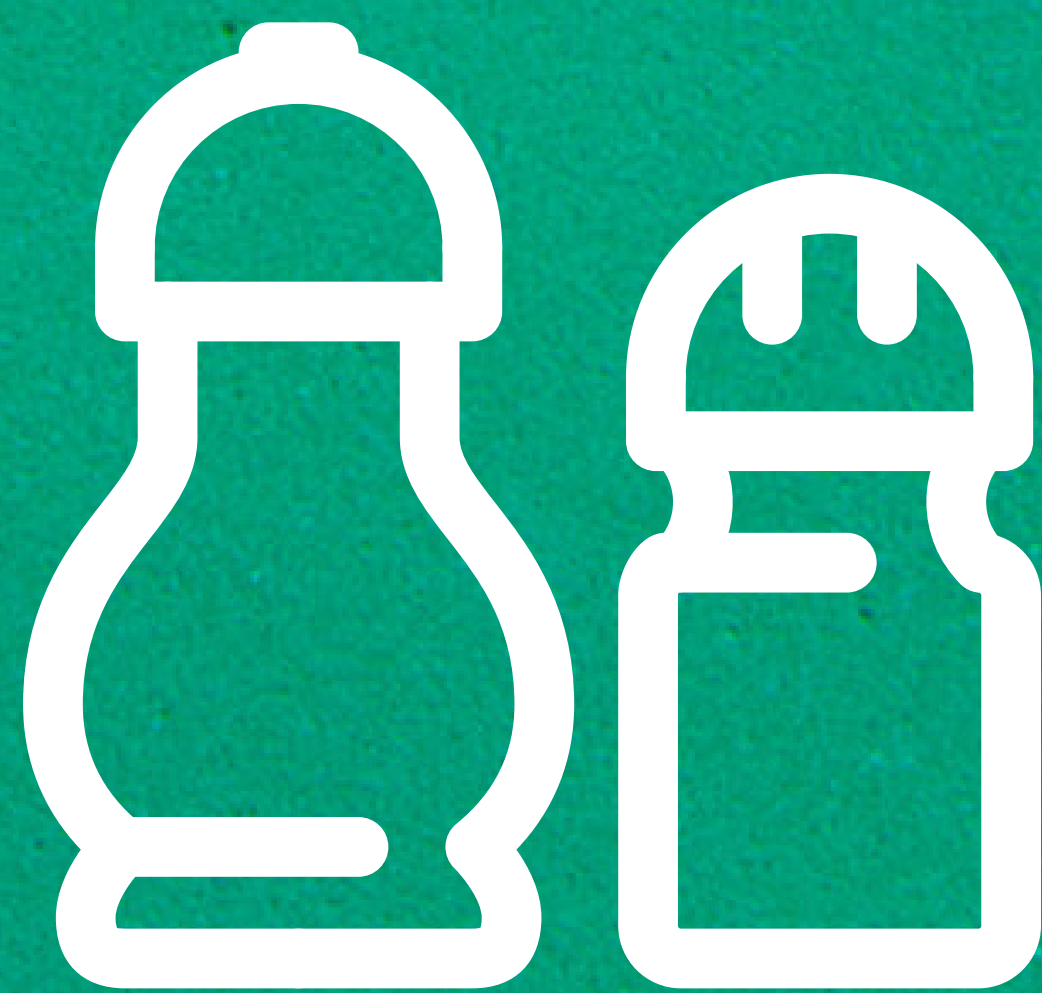
NOVOS
**NEGÓ
CIOS**

OPOVO



PARA COLOCAR EM PRÁTICA:

- > Diminua as despesas;
- > Crie estruturas mais enxutas e flexíveis;
- > Faça um planejamento diário;
- > Estime o faturamento em cenário positivo e negativo;
- > Reforce a marca nas redes sociais;
- > Aposte em promoções;
- > Tenha um diferencial no seu serviço!



O QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA EMPREENDER COM ALIMENTAÇÃO FORA DO LAR:

> ESTUDE O MERCADO

A sondagem inicial serve para achar demandas não atendidas ou negligenciadas pelos concorrentes, explica o CEO e fundador da OAKBERRY Açaí Bowls, Georgios Frangulis.

> QUALIDADE DOS PRODUTOS

É premissa de qualquer negócio, ainda mais de alimentação, em que várias sensações são estimuladas: tato, sabor, cheiro. O padrão da comida no PDV deve ser o mesmo no delivery!

> INOVE PARA GANHAR PÚBLICO

O analista do Sebrae Fortaleza, Jonny Oliveira, exemplifica: “Eu não tenho a capilaridade do MC Donald’s e vou abrir uma hamburgueria, mas aí a hamburgueria do Jonny só funciona no bairro. Já que não tenho nome nem alcance, o que vou oferecer é meu hámburguer artesanal, um pão australiano, uma receita da casa”.

NOVOS TEM POS

NOVOS NEGÓ CIOS

EXPEDIENTE | Este é um produto do Labeta - ESTÚDIO DE BRANDED CONTENT do O POVO. Gerente-Geral do Labeta: **Gil Dicelli** | Editores-Executivos: **Paula Lima** e **Raphael Goés** | Editora-adjunta: **Amanda Araújo** | Edição: **Paula Lima** | Textos: **Amanda Araújo** | Design: **João Maropo** | Diretoria de Negócios e Comunicação - Diretor-Geral de Negócios, Marketing e Projetos Especiais: **Alexandre Medina Néri** | Gerente Comercial: **Ranilce Barbosa** | Estratégia e Relacionamento: **Magda do Vale** | Analista de Projetos: **Beth Lopes**