

CARDÁPIO DE SUCESSO

Um menu completo para o seu restaurante ter mais resultados.



Você é dono de restaurante?
Então o seu alimento é o conhecimento.

Este cardápio contém informações mais completas. Leia e aplique imediatamente na sua empresa todas as técnicas expostas aqui. Temos certeza de que logo, logo todo esse conhecimento vai fazer diferença para o seu lucro. Se tiver dúvidas, procure o Sebrae. Somos especialistas em pequenos negócios e temos cursos e consultorias que combinam com o seu restaurante: Sebrae Mais; Central de Oportunidades; Nomedida; Sebraetec; PAS.

GESTÃO DO ALIMENTO.

A alma do restaurante é o alimento. Como gerenciar a compra, logística, qualidade e preparo da matéria-prima?



1 - Compras.

Quem cuida desse setor deve observar pontos importantes: conhecer bons fornecedores, comprar produtos de qualidade, entender a safra dos alimentos, saber negociar preço e prazo de entrega, avaliar o estoque máximo e mínimo de cada produto e fazer o controle geral do estoque.



2 - Qualidade da matéria-prima é tudo.

A qualidade começa com o fornecedor - Seja exigente com os seus fornecedores. Observe se eles utilizam os seguintes padrões de qualidade e segurança:

- Boas Práticas de Fabricação (BPF).
- Procedimento de Padrão de Higiene Operacional (PPHO).
- Procedimento Operacional Padronizado (POP).
- Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle (APPCC).



Recebimento da matéria-prima

Os produtos secos, congelados e refrigerados devem ser inspecionados no ato do recebimento. O profissional responsável deve fazer um checklist específico e ainda verificar a temperatura das mercadorias refrigeradas e congeladas.



O checklist ideal de recebimento

- Verificar a ordem de recebimento dos alimentos: primeiro, os perecíveis secos e refrigerados (carne bovina, aves, suínos, peixes e crustáceos); depois, os perecíveis congelados; em seguida, os perecíveis hortifrutigranjeiros; e, finalmente, os não perecíveis (latarias e bebidas).
- Verificar cor, sabor, cheiro e textura dos alimentos.
- Verificar a validade dos produtos.
- Verificar as condições das embalagens. Confira se estão lacradas, inteiras e, principalmente, limpas.
- Verificar e registrar as temperaturas dos alimentos que necessitam de condições especiais.
- Verificar se os produtos de origem animal estão com os selos SIF, SIE ou SIM. E, ainda, se os rótulos estão inteiros e legíveis.
- Verificar a documentação anexa ao produto, notas fiscais etc.

3 - Armazenamento dos alimentos.



Armazenar bem os alimentos garante a qualidade e impede a contaminação. Armazene os produtos de acordo com as orientações do fabricante e com as exigências de temperatura e umidade.

Como armazenar alimentos secos:

O local deve ser adequado, com barreiras para impedir a entrada de pragas. As prateleiras devem ter espaço adequado, e os estrados devem ser limpos e secos.

Como armazenar alimentos refrigerados e congelados:

É fundamental medir e registrar diariamente a temperatura dos equipamentos. Faça periodicamente a higienização e o degelo de todos eles. Verifique a validade dos produtos e utilize a técnica PVPS (primeiro que vence é o primeiro que sai do estoque).

4 - Pré-preparo.

Esta fase é importante para garantir as características e a segurança do alimento. Confira a temperatura e o tempo ideal de cada fase do pré-preparo.

Descongelamento - Refrigeração até 5°C ou direto no micro-ondas.

Resfriamento - O alimento deve passar de 60°C para 10°C em até 2 horas.

Congelamento - O alimento deve atingir -18°C e congelar em até 6 horas.

Sanitização dos folhos servidos crus - Os alimentos devem estar em solução clorada com concentração entre 100 - 200 ppm de cloro ativo por 15 minutos ou de acordo com o fabricante.

Porcionamento - Os alimentos devem estar em temperatura ambiente por, no máximo, 30 minutos ou em área climatizada por até 2 horas.

Dessalga - Os alimentos devem estar sob refrigeração e com troca de água frequente.

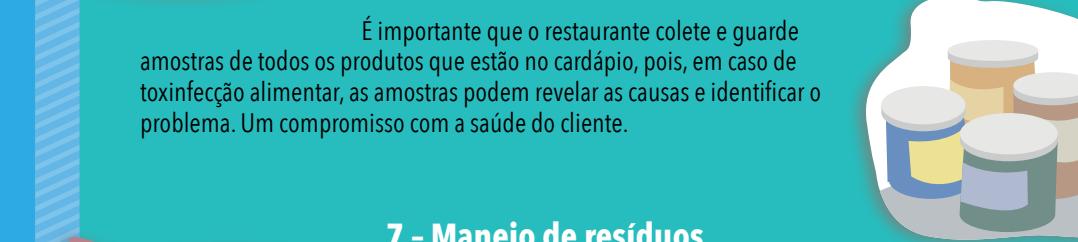
5 - Preparo.



O cozimento, ou coção, combate a ação de microrganismos. O ideal para o cozimento é o alimento atingir a temperatura de 70 graus em seu centro.

6 - Recolhimento de alimentos.

É importante que o restaurante colete e guarde amostras de todos os produtos que estão no cardápio, pois, em caso de toxicodependência alimentar, as amostras podem revelar as causas e identificar o problema. Um compromisso com a saúde do cliente.



7 - Manejo de resíduos.

O manejo correto dos resíduos evita a contaminação e ainda preserva o meio ambiente. Subprodutos como óleo usado, resíduos de limpeza da caixa de gordura, vidros, lâmpadas fluorescentes, plástico e resíduos orgânicos devem ser coletados e identificados em recipientes específicos.

GESTÃO DA OPERAÇÃO E DO FUNCIONAMENTO.

Um detalhamento completo para o restaurante abrir as portas.



1 - Como montar o cardápio. Quais os pratos que o seu restaurante vai oferecer?

O cardápio é a essência do restaurante. É a materialização do negócio. Para montá-lo, é necessário definir a identidade do restaurante, as necessidades da clientela e os preços.

Também é importante ter acesso fácil aos ingredientes e ter equipamento em boas condições. Assim, todos os pratos estarão sempre disponíveis ao cliente.

Cada prato deve ter uma ficha técnica sobre o preparo: matérias-primas utilizadas, quantidade, rendimento, custo da produção e processo de montagem.



2 - Como calcular a quantidade de compras do restaurante?

$$Qp = Cd \times T \times 1,10$$

Qp: Quantidade de produtos que serão comprados.

Cd: Consumo diário do restaurante.

T: Número de dias entre duas compras consecutivas.

1,10: Margem de segurança de 10% para evitar desabastecimento.



7 - Controle integrado de pragas. Restaurante que afasta as pragas atraí os clientes.

Evite o acesso e abrigo de pragas e insetos no seu restaurante. Contrate uma empresa credenciada para corrigir esse problema e prevenir a contaminação.



8 - Documentação e normas em dia. Restaurante legalizado é um bom negócio para o dono e para a sociedade.

Seu restaurante não é apenas um estabelecimento que gera lucro. Também gera emprego, renda, interage com clientes e funcionários, com o meio ambiente e faz diferença para o seu bairro. Para manter essa cadeia funcionando e protegida, seu restaurante precisa se enquadrar em normas e exigências legais.

- Alvarás de localização, funcionamento, sanitário e ambiental.

- Projeto contra incêndio.

- Programa de prevenção de riscos ambientais (PPRA).

- Programa de controle médico e saúde ocupacional (PCMSO).

- Atendimento às normas para pessoas com necessidades.

- Atendimento às normas sanitárias (RDC 216-Anvisa, POPs, manual de boas práticas; capacitação dos manipuladores de alimentos e ABNT NBR 15635:2008).

9 - Finanças do restaurante. Um assunto que é da sua conta.



Dinheiro no restaurante é a sobrevivência do negócio. Quem controla as finanças melhorá-la a rentabilidade e não perde dinheiro. Conheça os cuidados básicos no setor financeiro do restaurante.

- Fluxo de caixa.
- Contas a pagar.
- Contas a receber.
- Folha de pagamento dos funcionários.



10 - Planejamento estratégico do negócio. Fazer o restaurante dar certo tem que estar nos seus planos.

O planejamento é o momento em que se faz uma análise completa do negócio e deve ser feito antes de abrir o restaurante. É no planejamento que você define pontos que vão fazer toda diferença para o sucesso:

- Pesquisa do ponto.

- Perfil do cliente.

- Custo do cardápio.

- Preço de venda.

- Pesquisa dos concorrentes e o preço que praticam.

GESTÃO DE RESULTADOS

Bom atendimento, marketing e divulgação. As ferramentas que vão fazer o seu restaurante lotar.

O cliente não vai a um restaurante atrás apenas da comida; ele vai atrás da experiência, da apresentação do prato, do ambiente agradável e quer ser servido com atenção e agilidade. Um bom restaurante sabe que vende grandes momentos. Conheça as estratégias que vão diferenciar o seu restaurante de todos os concorrentes.



1 - Atendimento é tudo. Antes, um bom serviço era diferencial, mas hoje é uma obrigação para um restaurante.

O que o cliente espera do seu restaurante?

- Ser tratado com exclusividade.

- Ser tratado com urgência.

- Ser atendido com cortesia.

- Ter respostas para suas dúvidas e problemas.

O que você pode oferecer para atrair e fidelizar o cliente?

- Placa de identificação do estabelecimento visível, estacionamento fácil, segurança, iluminação, recreação para crianças, serviço de reserva eficiente, área de espera, serviço de recepção, diversas formas de pagamento, relacionamento e promoção com o cliente em datas comemorativas.



2 - Marketing. Seu restaurante pode deixar uma boa marca no mercado e na memória do consumidor.

Conheça técnicas básicas de marketing e adote no seu negócio:

- Identidade visual, desenvolvimento e fortalecimento da marca, padronização de todas as peças do restaurante, folders e panfletos de divulgação, estar presente em guias e roteiros da sua cidade, fazer parte de associações e entidades que promovem os restaurantes locais.

- Invista nas redes sociais. A internet tem o poder de multiplicar a divulgação do seu restaurante.

Apoio técnico

abrasel
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DE BARES E RESTAURANTES

SEBRAE