

COMO SE DESTACAR NA VENDA DE MARMITAS? CONFIRA AQUI!





INTRODUÇÃO

O mercado de venda de marmitas pode ser uma oportunidade lucrativa para quem quer empreender. Nos últimos anos, a demanda por comida pronta, boa e saudável cresceu de maneira significativa, sobretudo graças aos **novos hábitos de consumo**.

Entretanto, é preciso estudar a viabilidade do negócio, as principais regras para mantê-lo funcionando e como se destacar da concorrência, que é bastante fragmentada. Assim, terá mais chances de sucesso, sustentando ótimos resultados operacionais e financeiros.

Na prática, o ideal é conhecer mais sobre seu mercado e **as necessidades não atendidas**, definir um cardápio inicial, seus preços e as opções de entrega, além de cumprir as exigências legais e sanitárias — explicadas mais adiante. Depois, é colocar a “mão na massa”.

Pensando na importância do assunto, criamos um material completo para você. Vamos explicar como se destacar na venda de marmitas. Então, continue com sua leitura.





**COMO É O
MERCADO DE
VENDA DE
MARMITAS?**

O mercado de venda de marmitas tem passado por um **forte processo de crescimento e formalização**. Por exemplo, em 2014, eram cerca de 102 mil empreendedores do ramo de alimentação para consumo domiciliar. Já em 2020, o número saltou para [quase 250 mil](#).

Isso é reflexo de um mercado atraente, mas também competitivo. Por isso, é importante conhecer três principais agentes: os clientes, os concorrentes locais e os fornecedores, que contam com **necessidades e estratégias próprias**. Entenda mais, nos próximos tópicos.

Consumidores

Em resumo, existem dois tipos de clientes: pessoas físicas e empresas. No primeiro caso, você vende diretamente para o cliente final, que paga pela marmita. No segundo, a venda é feita para uma empresa, que paga e repassa a marmita aos seus colaboradores.

Conforme [pesquisa](#) com quase 2.500 consumidores, o número de pessoas que pretendem levar marmita para o trabalho **cresceu de 47% para 54%**. Outros 17% dos consumidores pretendem pedir por delivery, o que também implica uma maior venda de marmitas.



Concorrentes locais

Outro importante ponto para entender o mercado é analisar a concorrência. Tendo em vista as baixas barreiras de entrada, o setor de marmitas conta com um grande número de competidores. Considerando apenas negócios formais, [há cerca de 250 mil](#).

No entanto, vale destacar que a saturação de competidores é normal em muitos setores e que existem alternativas para se diferenciar, conseguindo uma **colocação única na mente e no coração dos clientes**. Portanto, é possível superar quem já está no “jogo”.

Fornecedores

Em geral, não existem grandes dificuldades para encontrar fornecedores. Mesmo assim, é um ponto que exige atenção. Você pode optar por supermercados tradicionais, comprando no varejo ou atacado. Também pode comprar direto do produtor ou distribuidor.

É preciso destacar que os fornecedores contam com grande poder de barganha, pois são maiores e mais sólidos. Logo, podem repassar preços mais altos, reduzir a oferta de crédito ou mudar termos de pagamento — e você deve estar preparado para tais eventualidades.



**VALE A PENA
INVESTIR NESSE
MERCADO?**

Qualquer investimento conta com riscos, e nenhum retorno é garantido. Mesmo assim, **há uma visão positiva para o mercado de venda de marmitas**. Bons empreendedores podem obter um ótimo retorno sobre investimento, ganhar participação de mercado e conquistar clientes promotores da marca. Adiante, explicamos melhor sobre o investimento.

Baixo investimento inicial

Um primeiro ponto interessante é que não é preciso gastar muito dinheiro para começar a produzir e vender marmitas. Você pode até iniciar com os utensílios que já possui em casa, como forno e panelas, adicionando alguns insumos e descartáveis.

Na prática, o investimento financeiro inicial pode variar muito. É necessário considerar o tamanho do negócio que pretende abrir, o número de pedidos que objetiva atender e o grau de modernização da cozinha. Por isso, o ideal é **construir seu [plano de negócio](#)**.



Surgimento de oportunidades lucrativas

Outro ponto importante são as oportunidades de mercado. Algumas tendências podem ser aproveitadas para obter escala e criar uma base inicial de clientes. Por exemplo, a venda de marmitas **saudáveis, vegetarianas, fitness ou congeladas**, entre outras.

Neste caso, é indispensável olhar para seu mercado local, avaliar as demandas existentes e não supridas. Em seguida, posiciona sua empresa nessas lacunas. Na medida em que você aproveita as tendências, lida com menos concorrentes e pode obter mais lucros.

Acesso a boas plataformas

A tecnologia é um importante meio para que você chegue até os consumidores, gerando o que é chamado de capilaridade. Aqui, o interessante é que existem diferentes plataformas para divulgação e venda das suas marmitas, bem como entrega dos pedidos.

Para se cadastrar nas plataformas, como iFood ou Rappi, **é preciso ter CNPJ ativo e local de trabalho com internet** para receber os pedidos. As plataformas são pagas e cobram plano mensal e/ou percentual sobre o valor das vendas, algo em torno de 12%.

Retorno sobre o investimento

Também é importante considerar o retorno sobre investimento. Grosso modo, é o quanto você pode ganhar sobre os recursos financeiros inicialmente aplicados. Tendo em vista o baixo investimento inicial e as oportunidades lucrativas, **o retorno pode ser bem alto**.

Alguns empreendimentos podem pagar-se em poucos meses e gerar retorno financeiro satisfatório ainda no primeiro ano. Claro, é preciso trabalhar bem, o que inclui formalizar seu negócio e **adotar boas táticas de marketing** para superar a concorrência local.



**COMO ABRIR UM
NEGÓCIO NESSA
ÁREA?**

Abrir um negócio é um momento único. Por um lado, há grande expectativa e ânimo; por outro, **muito trabalho pela frente**. Por isso, vamos focar nos pontos cruciais, como definir seu plano, abrir o CNPJ, definir o produto e comprar o estoque inicial. Assim, terá uma visão inicial do que precisa ser feito e como, podendo dar os primeiros passos hoje mesmo.

Tenha um bom plano de negócio

Não importa se você pretende investir algumas centenas ou milhares de reais no negócio de marmitas, é preciso planejar. Pense no plano como um guia, um orientador. Com ele, terá mais precisão ao produzir, vender e distribuir suas marmitas.

Existem diferentes tópicos dentro do plano de negócio, e o SEBRAE pode ajudar. O mais importante é **ter clareza sobre seus investimentos iniciais**, produtos que serão vendidos e como isso será feito. Assim, conseguirá dar os próximos passos com mais segurança.



Invista na formalização da empresa

Você pode formalizar seu negócio como Microempreendedor Individual (MEI), utilizando-se do CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas), **número 5620-1/04** — que permite o fornecimento de refeições preparadas e embaladas, como o marmitex.

O registro de MEI é simples e pode ser feito pela internet, no [Portal do Empreendedor](#). O cadastro demora somente alguns minutos. Também pode ser realizado em uma [unidade do SEBRAE](#), sendo necessário levar seus **documentos de identidade e endereço**.

Escolha o cardápio que vai oferecer

Paralelamente à formalização, é preciso pensar no seu cardápio inicial. Ou seja, naquilo que você pretende oferecer aos clientes. Como existem muitas possibilidades, o melhor é definir seu público-alvo e avaliar suas preferências.

Aposte em um cardápio “enxuto”, com a opção tradicional (arroz, feijão, batata etc.), fitness e vegetariano. Antes de publicar, valide o cardápio com seu público-alvo. Peça para que potenciais clientes avaliem e indiquem melhorias.

Atente sempre à higiene e qualidade

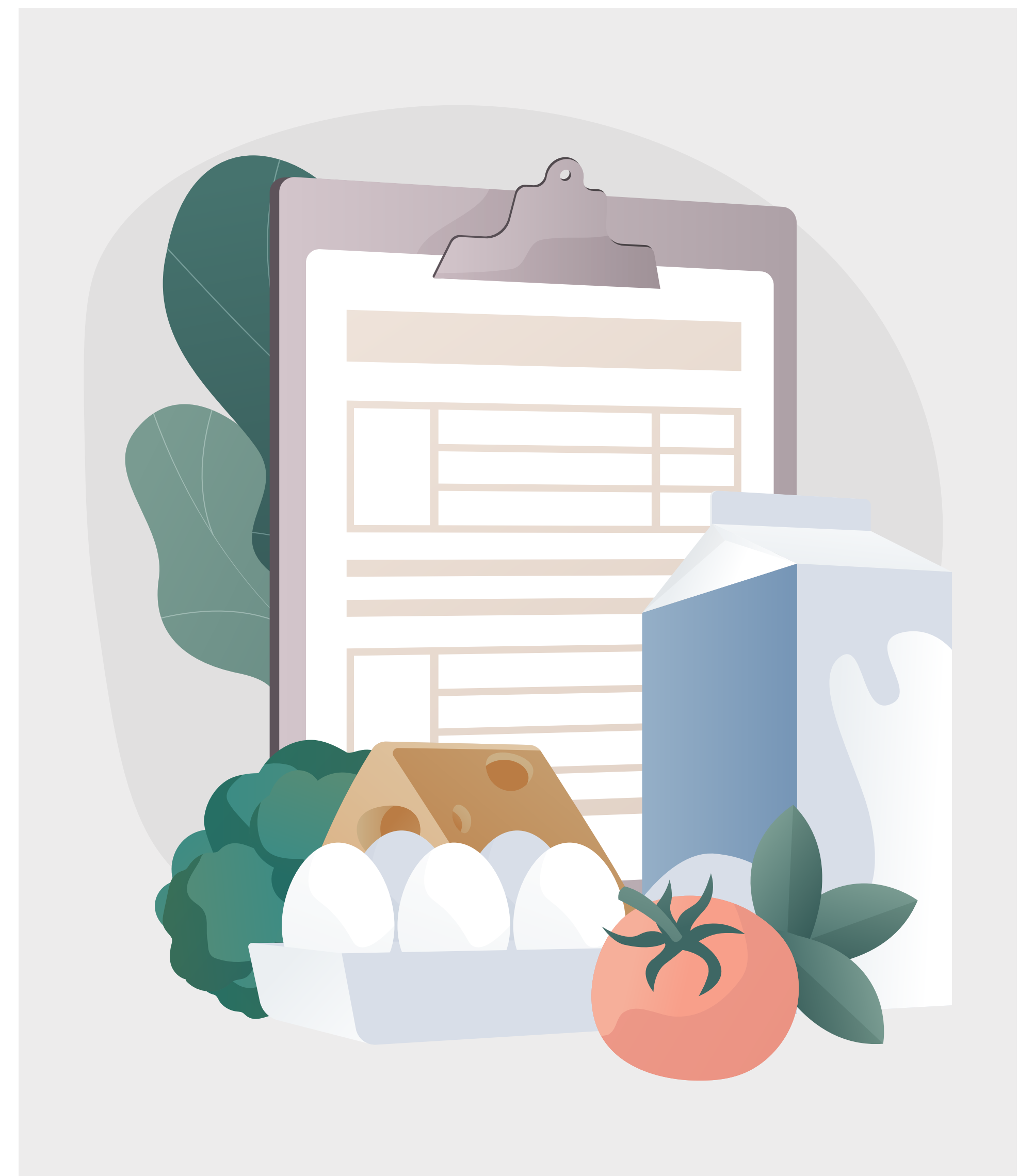
Outro ponto importante à abertura de um empreendimento de alimentação é a higiene dos processos e do estabelecimento, bem como a qualidade dos produtos vendidos. Se tais pontos forem negligenciados, você pode passar por grandes dificuldades.

Portanto, tenha cuidado com a **higiene pessoal no preparo dos alimentos**, invista no correto armazenamento dos insumos, conte com embalagens adequadas e tome cuidado com o processo de transporte. Assim, conseguirá nutrir ótimas práticas de trabalho.

Crie seu estoque inicial

O estoque é composto por todos os insumos necessários à operação. Sem ele, fica difícil produzir suas marmitas, e, com frequência, você pode deixar de contar com os ingredientes ideais para o trabalho. Por isso, é realmente importante investir no assunto.

Um bom estoque conta com materiais suficientes para suprir sua produção, **além de uma reserva de emergência** (chamado de estoque de segurança). Ele deve conter todos os itens necessários ao preparo das marmitas, além de embalagens e materiais de limpeza.





**QUAIS SÃO AS
PRINCIPAIS
DICAS PARA SE
DESTACAR?**

Abrir o negócio de venda de marmitas é condição necessária ao sucesso, **mas não é suficiente**.

Também é preciso investir em boas táticas para se destacar no mercado, chegar até o cliente, nutrir um relacionamento longo e obter boas margens. Portanto, ao longo dos próximos tópicos, oferecemos algumas dicas para superar sua concorrência e vencer.

Adote canais de comunicação com o cliente

Para vencer suas marmitas, **é importante estar perto dos clientes**. A ideia é estabelecer uma comunicação inicial e mostrar o valor dos seus produtos. Portanto, estude seus atuais clientes, avalie onde eles estão e quais os melhores canais para sua comunicação.

Aqui, as redes sociais ganham destaque, especialmente Facebook e Instagram. Publique boas fotos das suas marmitas, fale do cuidado com o preparo, das opções de entrega e até dos valores que orientam seu negócio. Assim, terá mais chances de vender.



Mostre o diferencial do seu negócio e produto

Como explicado, o mercado de venda de marmitas pode ser bastante competitivo e é preciso encontrar táticas para superar a concorrência. Uma boa alternativa é identificar o diferencial competitivo do seu negócio, **algo que torne seu produto único.**

Há muitas alternativas. Por exemplo, você pode posicionar-se como pioneiro em marmita saudável, contar com padrões únicos de qualidade e produção, adotar canais diferenciados para entrega ou propor preços mais baixos. Seu diferencial deve agregar valor ao cliente.

Invista na sua marca

Ao abrir um empreendimento, é comum pensar em diversas coisas e deixar a marca em segundo plano. Isso é um erro. Pense na marca como a identidade da empresa, **o que torna seu negócio reconhecível** e fornece as primeiras impressões ao consumidor.

Quanto melhor for sua marca, mais fácil será se destacar. Também será mais fácil cativar os clientes, transmitir qualidade e profissionalismo. Então, invista em uma boa identidade visual, o que inclui logo, cartão de visita (papeleria) e embalagem dos produtos.

Crie planos de assinatura

A venda de marmitas pode ser ampliada com o modelo de assinatura, gerando receitas recorrentes e maior previsibilidade de ganhos. **Pense na assinatura como o plano fixo**, no qual o cliente recebe suas marmitas por certo período, geralmente mensal ou trimestral.

Para criar planos de assinatura, avalie o que pode ser retribuído aos clientes, como preços mais baixos e entregas programadas. Além disso, **defina períodos, formas de pagamento e valores totais.** Os planos podem ser ainda mais úteis nas vendas feitas para empresas, como construtoras ou distribuidoras, que precisam fornecer refeição aos colaboradores.

Pense no preço certo

Um bom preço é importante tanto para sua gestão quanto para o seu mercado. Quando mal estabelecido, pode inibir vendas e afastar clientes, além de implicar em prejuízo ao seu estabelecimento. Portanto, invista na correta formação de preços.

Na prática, **um bom preço é reflexo de três coisas**: i) os custos de produção da marmitta; ii) os preços praticados pelos atuais concorrentes; e iii) a percepção de valor dos seus clientes. Então, reflita sobre cada um desses itens e só depois estabeleça o preço final.





CONCLUSÃO

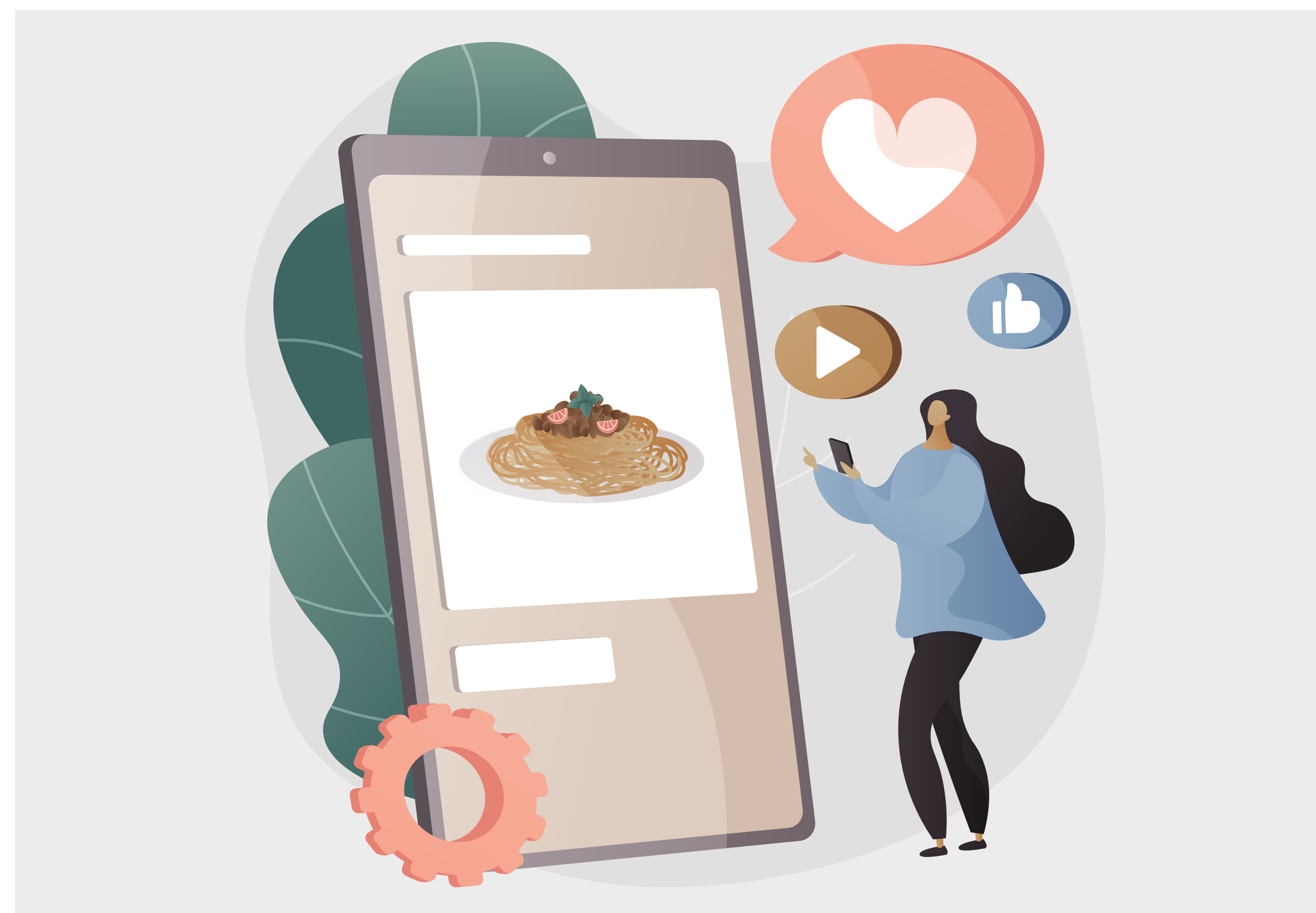
Como se pode notar, é possível planejar, abrir e conduzir um negócio de venda de marmitas de maneira bem-sucedida, destacando-se da concorrência local. Isso **exige boas práticas de trabalho, criatividade e disposição empreendedora**.

O mercado de marmitas conta com boas projeções de crescimento e formalização, mas é preciso compreender bem seus **clientes, concorrentes locais e fornecedores**. Também é útil ter atenção às tendências, como comida saudável e/ou fitness.

Para abrir seu empreendimento, tenha cuidado. Lembre-se de criar o plano de negócios e formalizar o estabelecimento, aproveite para criar um cardápio bem alinhado aos clientes, formar seu estoque inicial e investir em boas práticas de higiene na alimentação.

Ao iniciar as atividades, concentre-se em ganhar destaque. Invista em bons canais para comunicação com consumidores, como as redes sociais. Aproveite para deixar claro qual o diferencial do seu negócio, investir em uma boa marca e formação de preços.

Vale destacar que o SEBRAE-PE pode **ajudar em cada uma dessas etapas**, desde o melhor mapeamento do seu mercado, construção do plano de negócio e relacionamento com os primeiros clientes. Contamos com diversos produtos e serviços aos empreendedores.





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada, desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Nós estamos em todo o território nacional e contamos com ampla experiência de mercado.

Nossa proposta é construir oportunidades em conjunto, trabalhando com capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade com os empreendimentos. Atuamos nas frentes de **fortalecer o empreendedorismo e de estimular a formalização dos negócios**, com a proposta de criação de soluções construtivas e criativas junto aos empresários.

