

COMO TER UM RESTAURANTE DE SUCESSO: O GUIA COMPLETO!



A força do empreendedor brasileiro.



Introdução	3
Pontos de atenção na administração de um restaurante	4
Cuidados com a gestão financeira do restaurante	8
Passos para o planejamento de marketing do restaurante	11
Conclusão	14
Sobre o Sebrae PE	15



INTRODUÇÃO

O sucesso de um negócio depende de muitos fatores. Alguns podem demandar maior atenção, mas uma **boa gestão** deve cuidar de todos os detalhes para alcançar os melhores resultados. Não é diferente com os restaurantes.

Ter uma cozinha de alto nível e pecar na qualidade do atendimento vai fazer seus clientes saírem satisfeitos por um lado, mas, possivelmente, chateados. Ter um ambiente maravilhoso pode atrair as pessoas, mas um estoque desorganizado vai fazer com que vários itens faltem em determinado momento.

Assim como um equilibrista de pratos precisa manter todos rodando ao mesmo tempo durante sua apresentação no circo, o seu restaurante vai exigir foco em diferentes pontos de atenção. Por isso, reunimos aqui dicas essenciais para ajudar nessa jornada! Vamos lá? Acompanhe o conteúdo completo.

PONTOS DE ATENÇÃO NA ADMINISTRAÇÃO DE UM RESTAURANTE

Na introdução, falamos sobre a importância de cuidar de todos os detalhes para garantir uma boa **gestão do negócio**. A verdade é que a liderança do restaurante precisa ter essa visão abrangente para definir as tarefas em cada setor.

O resultado virá da sinergia de todos os setores funcionando em conjunto e oferecendo a melhor experiência possível para os clientes. Confira quais são os pontos de atenção que destacamos.



LOCALIZAÇÃO

Qualquer estabelecimento comercial deve considerar a sua **localização como um fator estratégico**. Em alguns casos, podemos até dizer que é decisivo escolher um local com alta circulação de pessoas para impactar o número de vendas. Já em outras situações, é possível ter uma boa rotatividade de pessoas mesmo não estando em uma área tão movimentada.



De qualquer maneira, é preciso buscar **entender o público-alvo** para escolher um bom local. Por exemplo, muitos restaurantes focam em servir refeições apenas no horário do almoço, optando por uma região com muitas empresas ao redor. Então, essa decisão deve ser impactada por aspectos como:

- circulação de pessoas;
- vizinhança;
- visibilidade do local;
- facilidade de acesso;
- tamanho e outras características do espaço (estacionamento, necessidade de reformas etc.).

ESTRUTURA

Um segundo item importante a ser analisado ao abrir e administrar um restaurante é a sua **infraestrutura**. Ela vai permitir receber os clientes e prestar o serviço esperado — nesse caso, preparar todos os itens descritos no menu.

O ambiente de recepção das pessoas deve ser pensado para **proporcionar uma experiência agradável**. Vale a pena caprichar na decoração dentro das suas possibilidades de orçamento e priorizar tudo o que é necessário para acomodar os clientes (móveis, eletrônicos, pratos, copos e outros).

Fora essa parte “externa”, não deixe de se preocupar com a estrutura da **cozinha**. Aliás, esse deve ser um foco de melhorias constantes para aprimorar o serviço oferecido cada vez mais. Certos equipamentos vão garantir que novidades sejam integradas ao cardápio, assim como outros investimentos podem ajudar na eficiência da rotina de quem trabalha na cozinha.

ATENDIMENTO

É verdade que as qualidades do produto e do atendimento andam juntas, mas acredite que uma **experiência** de compra ruim pode ser ainda pior do que uma comida que não esteja tão boa.

As pessoas querem ser bem atendidas e esse é um grande diferencial no segmento de restaurantes. Nem sempre o preço, o ambiente e até a qualidade da comida se sobressaem. Um atendimento ruim reduz as chances de muitos clientes voltarem, abrindo espaço para uma imagem negativa do negócio que pode acabar se espalhando.

Diante disso, invista em **treinamento** para toda a equipe e esteja em alerta constantemente para garantir que a experiência seja positiva. Detalhes como **organização dos processos, limpeza, respeito e agilidade** fazem toda a diferença.

QUALIDADE DO PRODUTO

Se o atendimento é considerado como o serviço oferecido para os clientes, a qualidade do produto também não pode deixar de ser um foco. Tratando-se de um restaurante, estamos falando de comida, bebidas e todo o universo gastronômico.

Independentemente de ser uma pequena lanchonete ou um bistrô de alta gastronomia, o que importa é focar em entregar algo do qual você pode se orgulhar.

Há espaço no mercado para vender de tudo, mas alcançar o sucesso e manter a estabilidade do negócio depende de ter cuidado com o que as pessoas vão consumir dentro do seu estabelecimento. Alguns fatores relevantes aqui são a seleção dos **ingredientes** e a escolha das **receitas**, fora toda a atenção no **modo de preparo**.



LEGISLAÇÃO

Nem tudo pode ser definido de acordo com a sua vontade. Talvez o tipo de comida servida e a decoração do ambiente sim, mas **seguir a lei** é obrigação para qualquer negócio.

Problemas com a vigilância sanitária, a legislação trabalhista ou a documentação fiscal, por exemplo, podem colocar seu negócio em risco. Então, procure saber sobre todas as suas obrigações como uma empresa aberta e conte com a orientação de um contador para manter a parte financeira em dia.





CUIDADOS COM A GESTÃO FINANCEIRA DO RESTAURANTE

Números são parte fundamental de todos os empreendimentos. Indústrias, lojas, laboratórios, escolas, restaurantes e qualquer outra espécie de negócio envolvem a missão de cuidar das questões financeiras, ou seja, do dinheiro que sai e entra.

Todas as movimentações precisam ser acompanhadas de perto, o que fica mais fácil quando se tem um **sistema para automatizar a gestão**. A tecnologia ajuda bastante a cumprir a dica primordial, que é evitar ao máximo o descontrole das finanças!

A seguir, temos outras sugestões que você não pode deixar passar.

CUIDE DO CONTROLE DE ESTOQUE

O controle do estoque é essencial para não faltar nada que possa atrapalhar o funcionamento do restaurante, até porque a demanda pode ser consideravelmente variável. Além disso, a falta de **organização do estoque** é um dos motivos que mais causam perdas financeiras por conta de desperdício.

Então, procure cuidar disso com muita atenção para gerenciar cada item, como a periodicidade das compras, a validade dos produtos perecíveis, as condições de armazenamento e o fluxo de saída. A partir do momento que você tiver tudo isso bem mapeado, será mais simples manter as operações e até pensar em aumentar as vendas.

TENHA UMA BOA RELAÇÃO COM OS FORNECEDORES

Essa é uma dica para facilitar a rotina e contribuir para a qualidade do seu negócio. Contar com bons fornecedores é ótimo para ter acesso a bons produtos e evitar problemas no dia a dia, como atraso na entrega ou reclamações.

Do mesmo jeito que você busca clientes fiéis, tentar criar relações duradouras com pessoas e empresas que fornecem aquilo de que você precisa tende a ser positivo. **Parceiros** que contribuem para o seu sucesso devem ser valorizados! É claro que preço é um fator que importa muito no fim das contas, porém, não se baseie apenas nisso ao escolher os seus fornecedores.

ATUALIZE OS PREÇOS QUANDO NECESSÁRIO

Às vezes, a intenção de ter um preço competitivo pode prejudicar sua estabilidade financeira, enquanto optar por valores mais altos também nem sempre é uma estratégia que vai dar certo. Apesar de ser válido analisar o mercado, não se esqueça de olhar para o seu próprio negócio.

A **precificação** é algo muito importante para que toda a gestão financeira funcione bem. É preciso considerar os custos fixos e variáveis, além de gerar lucro. Como os valores mudam o tempo todo, o ideal é acompanhar tudo bem de perto e atualizar seus preços se for necessário para não ficar no “vermelho”.



PRIORIZE O FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa nada mais é do que o **registro das entradas e saídas financeiras**. Não adianta a conta bancária estar positiva se o caixa do mês aponta que as coisas não vão bem. Acompanhar as contas é imprescindível para tomar decisões, desde reduzir despesas até fazer investimentos ou mexer na equipe, por exemplo.

Os sistemas de gestão, novamente, simplificam essa tarefa, facilitando o registro no dia a dia e criando um histórico que vai oferecer dados úteis para sua administração.



EVITE DESPERDÍCIOS

Uma forma de lucrar mais sem ser aumentar as vendas é eliminando gastos. Muitas despesas de um restaurante não podem ser cortadas do dia para a noite quando o negócio não está indo muito bem, mas é sempre bom fazer uma **revisão geral de custos** que talvez consigam ser reduzidos em momentos de economia, ou até mesmo cortados de vez.

Já parou para avaliar se o consumo de energia elétrica não poderia ser menor? Será que alguns alimentos não podem ser mais bem aproveitados? Que tal passar a calcular a quantidade dos ingredientes? Seus insumos são armazenados corretamente? Enfim, são muitas as possibilidades, e manter o foco em otimizar recursos vai ajudar a identificar oportunidades de economizar.

PASSOS PARA O PLANEJAMENTO DE MARKETING DO RESTAURANTE

Sim, seu restaurante é uma empresa. Isso quer dizer que não há nada de errado em criar um plano de marketing para ele, muito pelo contrário. É preciso **divulgar o negócio e se comunicar com as pessoas** para vender, fazendo isso com consistência para ter mais ferramentas trabalhando a favor do seu sucesso. Veja quais são as dicas para não deixar boas oportunidades passarem!



CRIE UM SITE

Não tem jeito, hoje em dia, a Internet é um meio de comunicação importantíssimo. Ainda que as pessoas passem pela rua do seu estabelecimento, recebam indicações sobre ele ou sejam atraídas por qualquer outro canal, muitas vão buscar saber detalhes pela Internet.

Logo, tenha um site com as **principais informações para o público**. Alguns restaurantes escolhem expor preços e o cardápio completo, mas não são todos. De qualquer maneira, crie um espaço virtual bem bacana para mostrar o que você serve, onde está localizado e o horário de funcionamento.

INVISTA EM REDES SOCIAIS

Além de um site atualizado, aproveite a praticidade das redes sociais para se comunicar com o seu público. Coloque informações úteis, conteúdos que podem **atrair as pessoas** e, claro, apresente tudo o que é servido no seu restaurante.

A ideia é estimular o desejo do consumo com imagens e legendas atrativas, mantendo a frequência das postagens. Divulgue também promoções e considere estratégias sazonais para beneficiar seus seguidores — como um cupom de desconto especial de vez em quando.

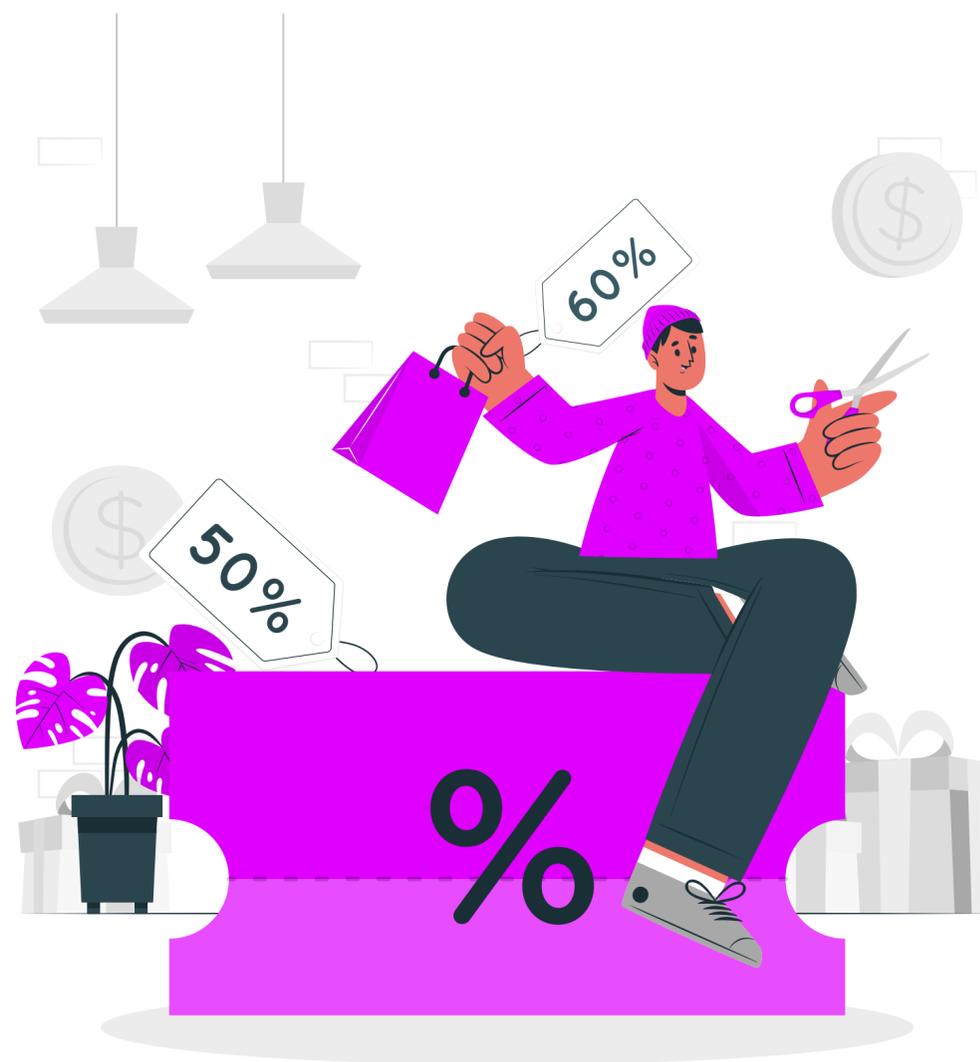


PLANEJE PROMOÇÕES ESPECIAIS

Falando em promoção, essa é uma estratégia para movimentar as vendas em determinadas épocas. Algumas ideias que podem ser exploradas são:

- montar combos para favorecer o consumo de mais de um item do menu;
- oferecer descontos em itens que têm menor demanda para tentar conquistar o público;
- definir preços mais atrativos por um período para enfrentar a concorrência;
- escolher um dia da semana ou um horário específico para oferecer condições especiais (exemplo: bebida em dobro no happy hour);
- programar eventos em datas comemorativas.

Depois de definir os seus planos, não deixe de **investir na divulgação** e se preparar para o aumento das vendas!



VALORIZE SEUS CLIENTES PARA AUMENTAR A FIDELIZAÇÃO

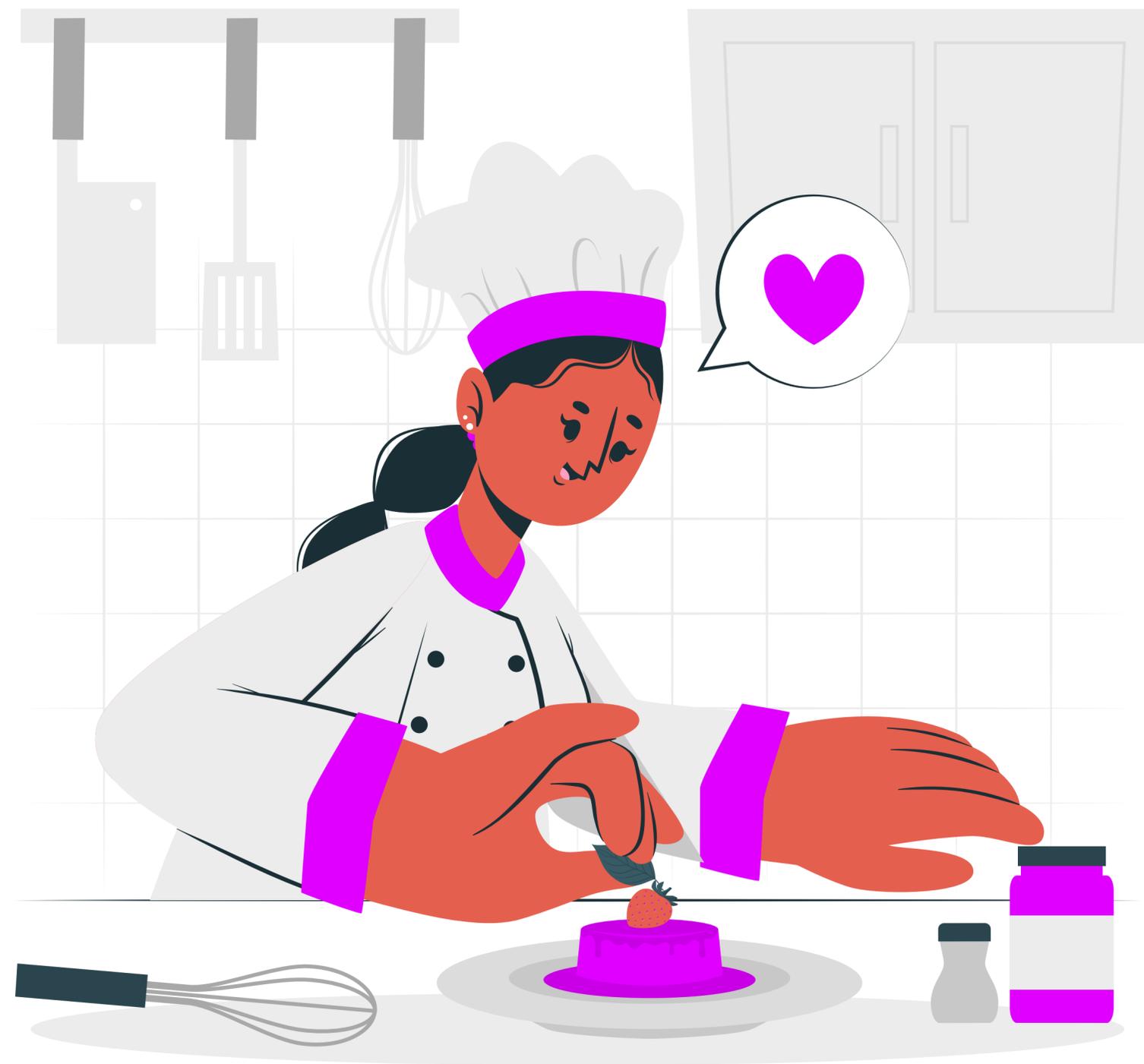
Conquistar pessoas e trazer mais gente para o seu restaurante é um objetivo muito claro para ter sucesso. É natural querer ser cada vez mais conhecido no mercado para alavancar os resultados. Ao mesmo tempo, fidelizar as pessoas que já conhecem seu restaurante é maravilhoso, já que clientes fiéis ajudam a garantir estabilidade para o negócio.

Logo, não foque somente na fase de atração, considerando também a retenção daquelas pessoas que fazem parte da clientela. Já pensou em adotar um **programa de fidelidade**? Valorize quem está contribuindo para o crescimento do seu negócio!

CONCLUSÃO

Já está com tudo pronto para colocar as dicas em prática? Ter um restaurante de sucesso não é uma missão simples, mas será mais fácil lidar com tudo isso a partir das sugestões que reunimos aqui neste material. Organização e um olhar atencioso vão ajudar a garantir bons resultados!

Afinal, empreender é uma jornada que exige dedicação constante para **oferecer sempre o melhor para os seus clientes**. Se você também acredita nisso, conte com o Sebrae PE para crescer cada vez mais!





A força do empreendedor brasileiro.

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**. Temos unidades em todo o território nacional e ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade nos negócios. Atuamos nas frentes de **fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios**, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.



GOSTOU DESSE MATERIAL E QUER IR MAIS ALÉM?

Então não deixe de seguir o nosso blog para não perder nenhum conteúdo incrível como esse!

QUERO ACESSAR O BLOG AGORA MESMO!

