

# **10 coisas**

para colocar na  
balança no seu  
restaurante a quilo



Olá,  
somos a  
Sodexo!

sodexo

Conte com o  
maior parceiro  
de benefícios e  
Qualidade de Vida  
do Brasil!



+

6 milhões  
de usuários

+

505 mil   
estabelecimentos  
credenciados

Como a Sodexo  
pode me ajudar a  
**melhorar a gestão**  
do meu negócio?



#### PORTAL E APP PARA AUTOATENDIMENTO

Disponibilizamos um **portal e um app exclusivos** para gestão do seu faturamento, solicitação de adesivos, habilitação de maquininhas e muito mais!



#### ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

Antecipamos seus reembolsos **sem burocracia.**



#### SEGUROS

Disponibilizamos seguro de vida para você e seus colaboradores, com **condições exclusivas.**



#### DESK E SERVICE SODEXO

Conte com atendimento 24 horas por dia, 7 dias por semana, com nossos especialistas em emergências e manutenção, além de suporte técnico em informática.

Como a Sodexo  
pode me ajudar  
a **impulsionar**  
o meu negócio?



APP  
**SODEXO CLUB**

Divulgamos seu negócio no app Sodexo Club, uma grande vitrine para nossos mais de 6 milhões de usuários.



ACEITA  
**SODEXO? SIM!**

A Sodexo é aceita nas principais maquininhas e apps de delivery do Brasil.



MUITO MAIS  
**BENEFÍCIOS**

Conte com o maior parceiro de benefícios e qualidade de vida do Brasil!

# Os queridinhos do Brasil.



Populares e com preços acessíveis, os restaurantes a quilo são uma alternativa rápida e prática, principalmente durante a semana, para quem trabalha em grandes centros urbanos, onde há uma grande concentração de empresas ou para aqueles que almoçam perto de casa, durante o home office.

Considerados quase uma tradição nacional, os **foods services** estão incorporados ao cotidiano dos brasileiros, que recorrem cada vez mais a essa modalidade de restaurante.

Muitos desses estabelecimentos funcionam durante o almoço e mudam para o serviço à la carte fora desse período. E para que seu restaurante tenha realmente lucratividade, é preciso que você adote algumas medidas para garantir a qualidade e o sucesso das suas vendas.

Se você já vende comida a quilo ou quer iniciar esse modelo de negócio, confira o **"menu de ideias"** que preparamos para você alavancar suas vendas!



# Os queridinhos do Brasil.



Segundo uma pesquisa realizada pelo **Sebrae**, sobre o perfil de pequenos negócios no segmento de alimentação fora do lar, **a cada dez estabelecimentos de pequeno porte, seis adotam esse modelo.**

O levantamento ainda revela que **61% dos estabelecimentos** dos grandes centros urbanos trabalham como a modalidade de atendimento **self-service** em algum período do dia, e que **47% atendem exclusivamente com esse tipo de serviço.**

Se você já vende comida a quilo ou quer iniciar esse modelo de negócio, confira o **"menu de ideias"** que preparamos para você alavancar suas vendas!

**61%**  
têm  
**self-service**

O uso de luvas plásticas e descartáveis na hora de pegar a comida não é obrigatório, mas é recomendável que você disponibilize e oriente seus clientes.





# 1. Defina a identidade do seu negócio

Imagine que você está almoçando no seu próprio restaurante e ninguém sabe que você é o dono. Na mesa ao lado, começa uma conversa entre dois clientes, dizendo por que gostam de comer ali.

**O que você gostaria que eles respondessem?**

Gosto de comer aqui porque tem:

- Muitas opções de salada
- Comida típica de alguma região
- Opções para quem é vegetariano
- Sobremesas incríveis
- (Todas as opções anteriores)

No meio de tantas opções de pratos, saladas e sobremesas, muito comum nos self services, muitas vezes, fica difícil achar um diferencial do lugar. Por isso é importante você definir a **identidade** do seu negócio. É como você posiciona seu restaurante e como espera ser percebido pelas pessoas.

**Não basta ser a quilo.  
Precisa mostrar valor.**

**Faça o exercício:** por que as pessoas gostam de comer no meu restaurante?

**A resposta pode ser o seu diferencial.**

"Gosto de almoçar no self service perto da minha casa, principalmente na quinta-feira. É dia de comida árabe. :-)"

Débora Guerra, Consultora de Desenvolvimento de Negócios

## 2

## Saia do feijão com arroz

Você, com certeza, já ouviu a expressão **“feijão com arroz”**: aquilo que se faz sempre da mesma maneira, por hábito, por rotina.

E em um mercado tão competitivo como o de restaurantes a quilo, não dá para ficar no feijão com arroz, mesmo!

**Crie um menu diferenciado, use sua criatividade, saia do lugar comum.**

Inclua folhas, leguminosas, diferentes tipos de grãos, sobremesas caprichadas, bonitas visualmente e saborosas, e alimentos saudáveis para seus clientes.



Até o feijão com arroz pode ser diferente: **feijão tropeiro**, feijoada, arroz “biro-biro”, arroz com brócolis.

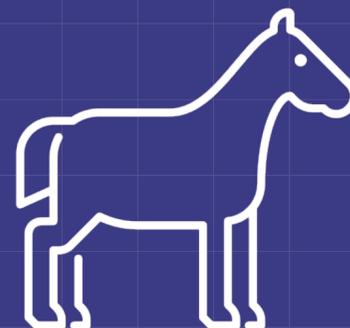
# 3 menu

## Engenharia na cozinha

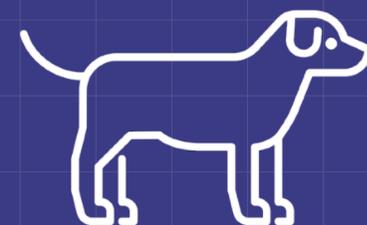
Criada em 1982, na Universidade de Michigan (EUA), a **Engenharia de Cardápio** é uma matriz que analisa a popularidade x rentabilidade dos pratos. É um jeito de trabalhar estrategicamente seu negócio. Apesar dos restaurantes a quilo não trabalharem com cardápio, podemos usar a mesma lógica para os pratos.

### POPULARIDADE

São os pratos que têm bastante saída, mas o lucro não é tão bom. Faça seus cálculos e entenda como diminuir os custos, sem perder a qualidade.



Burros de carga



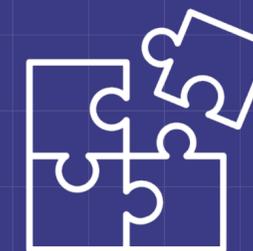
Cachorros

São os pratos com baixa popularidade e baixa rentabilidade. Mas antes de tirá-los de circulação, entenda a importância deles, no geral. Pratos feitos com ingredientes veganos, por exemplo, podem não ser lucrativos e terem pouco público, mas atendem uma parcela de pessoas que não comem carne, por exemplo.

São os pratos do self service campeões de bilheteria: todo mundo ama e têm alta lucratividade. Posicione estrategicamente esses pratos e tenha uma placa na entrada do restaurante com os principais destaques.



Estrelas



Quebra-cabeças

São os pratos com alta lucratividade, mas baixa popularidade. Nesse caso é importante entender o que está acontecendo: falta de destaque na disposição dos pratos, preço alto, ingredientes. Faça uma pesquisa com seus clientes mais próximos para entender.

### LUCRATIVIDADE

# 4 Quantidade nem sempre é qualidade menu

Dê atenção ao número de opções do seu cardápio, mas sem esquecer da **qualidade de cada item**.

Nem sempre ter muitas opções de pratos é a melhor opção.

Saiba usar o **equilíbrio**, uma vez que, quanto mais itens você oferecer no buffet, mais a qualidade, o estoque e o tempo de preparo ficarão comprometidos.

“Minha tristeza é já estar com o prato cheio e avistar ao longe alguma coisa que eu gosto muito. :-/”

Adriano Brandão,  
Diretor de Criação



# 5 MENU

## Esteja atento quanto às tendências do universo *food service*

O universo da gastronomia é muito parecido com a tecnologia: **novas tendências chegam a todo momento.**

Assim como a espera pela nova versão do smartphone que acabaram de lançar, os anseios dos consumidores também se aplicam à comida.

Por isso, é importante ficar atualizado em relação aos alimentos mais procurados e aos ingredientes que caíram no gosto da sua clientela.

Viu algum prato interessante na TV ou no último casamento que você foi, por que não testar no seu restaurante?



## Reproveite os alimentos

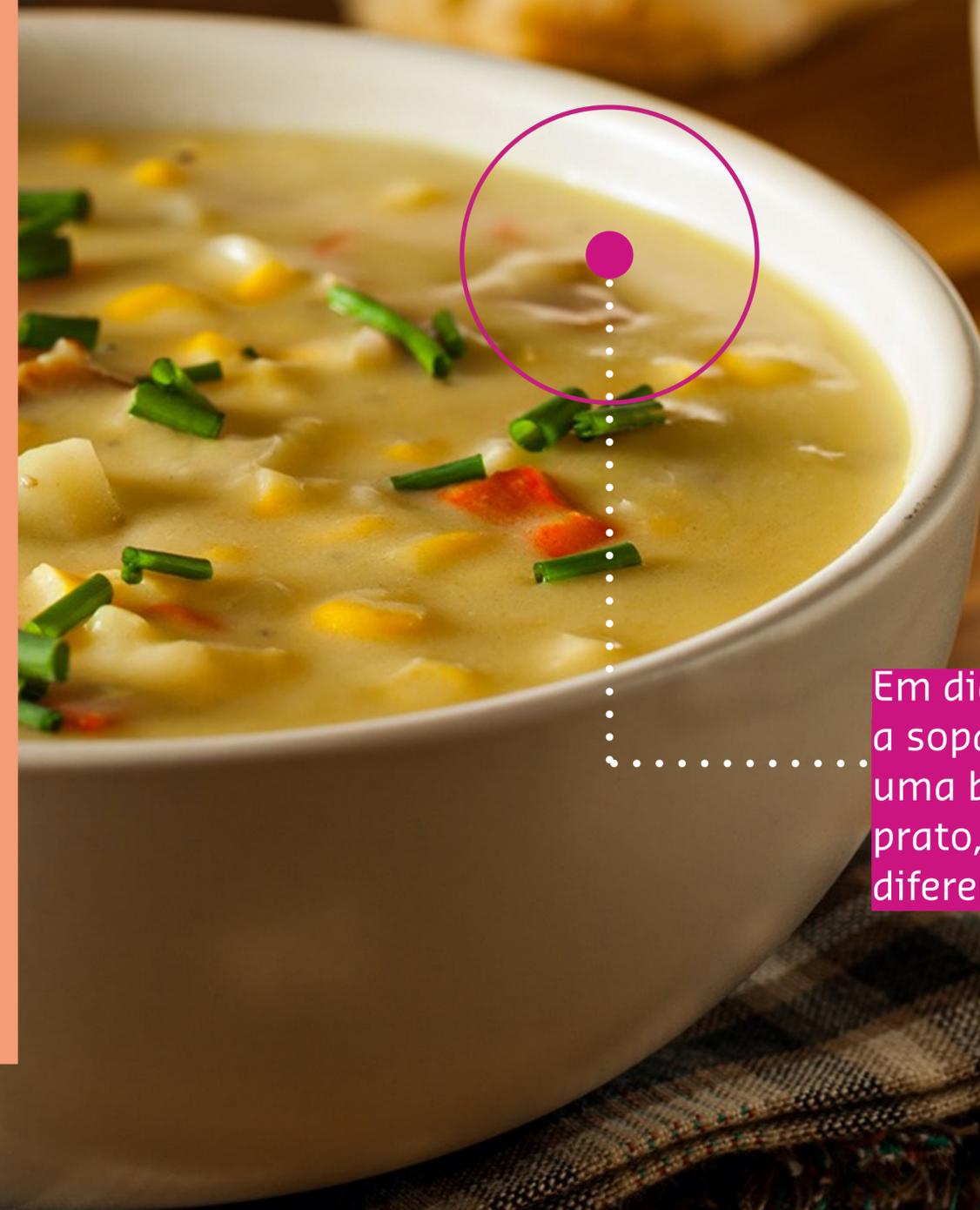
**Você sabia que o Brasil é um dos 10 países que mais desperdiçam alimentos no mundo?**

De acordo com o Índice de Desperdício de Alimentos 2021, o Brasil desperdiça, em média, **60 quilos de alimento por pessoa, anualmente.**

Pensando nessa ideia, você poderá usar a criatividade no seu menu e ainda contribuir com a redução dessa estatística. Aproveite todo o alimento.

Sabe aquela verdura com a casca machucada ou com aparência imperfeita? Ela pode ser um ingrediente delicioso para uma sopa, por exemplo.

Reduzir o desperdício de alimentos nos serviços de alimentação pode ser uma estratégia para contribuir com a sustentabilidade e oferecer benefícios para as pessoas e para o planeta, além de garantir economia. Pense nessa ideia e aplique em seu negócio.



Em dias mais frios, a sopa pode ser uma boa opção de prato, com preço diferenciado.

# 7

## Fique atento ao armazenamento

Ainda no quesito desperdício, saber armazenar e conservar os alimentos evita prejuízos para o bolso e para o planeta.

Para os alimentos cortados e embalagens abertas, procure armazená-los em sacos transparentes ou filme PVC e utilize etiquetas indicando a data de abertura e o prazo de validade.

A temperatura é outro fator importante. Invista em equipamentos e medidores térmicos e controle diariamente a temperatura de refrigeradores, freezers e geladeiras.

Procure guardar os alimentos em um estoque seco e arejado, livre da luz solar direta e da umidade.

# ARMAR

# 8

## Controle seu estoque

### *menu*

O uso da tecnologia na gestão de restaurantes já é uma prática bastante comum. Alguns softwares mostram com antecedência a necessidade de reposição de um certo alimento.

A ferramenta pode ser bastante útil para um restaurante a quilo com grande fluxo de vendas.

Dependendo do porte do seu negócio, **pesquise sobre o uso de um software de gestão** que possa automatizar essa administração.



# 9

## menu

### Siga os procedimentos de higiene e protocolos de saúde

Os serviços de alimentação fora de casa continuam sendo essenciais na vida dos brasileiros mesmo durante o período de pandemia do novo coronavírus.

Para evitar a contaminação, os cuidados com a higiene dos alimentos devem ser redobrados e, para ajudar nessa tarefa, é importante seguir a cartilha sobre as Boas Práticas para Serviços de Alimentação, criada pela Anvisa.

#### Confira algumas dicas da cartilha:

- Mantenha a cozinha, o buffet e o salão limpos e higienizados com frequência
- Mantenha o ambiente de preparo dos alimentos ventilado.
- Disponibilize frascos com álcool a 70% em pontos estratégicos. Lembre-se que o álcool é inflamável e não deve estar próximo de fontes de calor ou do fogo.
- Fique atento quanto à correta lavagem de mãos dos seus colaboradores.
- Cuidado com o armazenamento das embalagens para delivery. Evite que elas fiquem expostas e sejam manuseadas sem necessidade.



# 10

# MENU

## Invista no marketing "boca a boca"

### Você já ouviu falar em Marketing de Indicação?

Para os restaurantes a quilo, a ideia é um prato cheio para alavancar as vendas do estabelecimento.

Somente uma clientela satisfeita pode ajudar a divulgar sua marca no seu meio social. Por isso, fidelize seus clientes.



"Eu valorizo muito a sinalização num self service. As placas informativas sobre os ingredientes são essenciais para ajudar o cliente com restrições alimentares a escolher o que comer sem colocar a sua saúde em risco e sem precisar consultar a equipe do restaurante."

Mirna Nóbrega  
Diretora de Conteúdo

# 10

## Invista no marketing “boca a boca”

MENU

No **Marketing de Indicação**, as pessoas são recompensadas com as melhores experiências, mas para isso algumas ações são necessárias:

- Mantenha as **redes sociais** sempre atualizadas, com fotos dos principais pratos, responda os comentários e não deixe de dar feedback aos seus seguidores;
- Ofereça promoções, brindes ou descontos para os seus melhores clientes;
- Incentive os seus clientes a divulgarem seu restaurante a quilo nas redes sociais.

A Sodexo criou um e-book especial sobre o assunto.





# é bom

contar com a Sodexo  
para impulsionar  
seu negócio!

Ser parceiro Sodexo é fazer parte da maior rede credenciada do Brasil e poder atrair mais de 6 milhões de clientes para o seu negócio.

**Credencie-se** agora mesmo, aceite os nossos cartões e venda mais:

<http://bit.ly/quero-aceitar-Sodexo>