

abrase!



20 DICAS & TRUQUES

DE FÁCIL APLICAÇÃO
PARA ECONOMIZAR
E LUCRAR MAIS EM
SEU BAR OU
RESTAURANTE



INTRODUÇÃO



Bem-vindo(a) à nossa cartilha repleta de dicas e truques para ajudar seu bar ou restaurante a economizar e lucrar de forma inteligente. Aqui estão algumas estratégias simples de aplicar que podem fazer uma grande diferença nas finanças do seu negócio.





GESTÃO DE ESTOQUE

- Mantenha um controle rigoroso do estoque para evitar desperdícios e garantir que você esteja comprando apenas o necessário.
- Estabeleça o controle de validade dos produtos armazenados no estoque seco, refrigerado ou congelado.
- Utilize um sistema de inventário manual ou digital para monitorar os níveis de estoque e receber alertas de reabastecimento.

CARDÁPIO ESTRATÉGICO

- Ofereça um cardápio enxuto, tenha pratos que possuem ingredientes que podem ser usados em vários pratos.
- Destaque no cardápio os pratos mais lucrativos, faça uma apresentação de forma atraente e com informações que ressaltem as características únicas e deliciosas para atrair os clientes.
- Avalie regularmente o desempenho de cada item do cardápio e retire os que não vendem bem.



REDUÇÃO DE DESPERDÍCIO DE ALIMENTOS

- Implemente práticas de preparo cuidadoso para acertar no processo de porcionamento dos alimentos, evitando excessos que possam levar ao desperdício, e faça uma padronização das porções.
- Use a criatividade, pesquise receitas e busque fazer a máxima utilização de todas as partes dos alimentos em vez de descartá-las.



3

EFICIÊNCIA NA COZINHA

- Treine a equipe para otimizar o fluxo de trabalho na cozinha e minimizar o tempo de preparo. Utilize equipamentos energeticamente eficientes para reduzir os custos operacionais.

4



5

CONTROLE DE ENERGIA

- Desligue as luzes e os equipamentos quando não estiverem em uso. Considere a instalação de lâmpadas LED e sistemas de aquecimento ou refrigeração eficientes.

REDUÇÃO DE DESPERDÍCIO DE ÁGUA

- Faça a manutenção periódica das instalações hidráulicas para evitar desgastes, vazamentos e rompimentos da tubulação.
- Adote práticas de conservação da água para economizar e evitar desperdícios, capacite sua equipe para monitorar as instalações.



6



7

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

- Concentre-se em proporcionar uma experiência excepcional ao cliente para criar uma base de consumidores fiéis e aumentar as chances de recomendações.



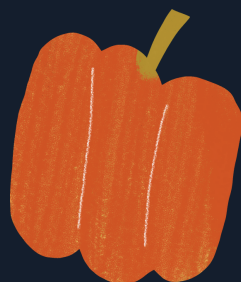
NEGOCIAÇÃO COM FORNECEDORES

- Mantenha relacionamentos positivos com fornecedores, mas fique atento a novas opções de compra.

- Negocie preços e prazos de pagamento com seus fornecedores para obter as melhores ofertas.
- Aproveite a possibilidade de comprar produtos em grandes quantidades para obter descontos, mas sempre produtos com a data de validade estendida.

BOAS COMPRAS

- Dê preferência a fornecedores locais para economizar em custos de transporte e apoiar a comunidade.
- Utilize o menu sazonal para usar ingredientes frescos e de acordo com a safra para ter produtos com melhor qualidade e menor preço.



10

PROMOÇÕES INTELIGENTES

- Ofereça promoções em dias e horários mais calmos para atrair clientes durante os períodos de menor movimento.

MARKETING DIGITAL

- Utilize as redes sociais como uma ferramenta econômica para promover a divulgação do negócio. Crie um site atraente com informações atualizadas, cardápio e opção de reserva online.

11

TREINAMENTO DA EQUIPE

- Treine sua equipe para fornecer um excelente atendimento ao cliente, o que pode aumentar as chances de retorno.
- Garanta que os manipuladores de alimentos estejam capacitados em Boas Práticas para garantir a qualidade dos itens servidos e construir uma boa reputação para o estabelecimento.

ANÁLISE DE DADOS

- Utilize sistemas de análise para monitorar o desempenho das vendas, identificando tendências e oportunidades.
- Baseie as decisões estratégicas em dados concretos para melhorar o desempenho financeiro.

13

14

GERENCIAMENTO DE RESERVAS

- Implemente um sistema de reservas para otimizar a ocupação, evitando superlotação e períodos de ociosidade.



15

PROGRAMA DE FIDELIDADE

- Crie um programa de recompensas para promover a fidelidade dos clientes.

TECNOLOGIA DE PONTO DE VENDA (PDV)

- Utilize sistemas de PDV para rastrear vendas, estoque e desempenho de cada item do cardápio.

16

17

CONTROLE DE CUSTOS DE MÃO DE OBRA

- Monitore o custo da folha de pagamento e estabeleça metas para melhorar a produtividade da equipe.

PARCERIAS LOCAIS

- Colabore com outras empresas locais para criar promoções conjuntas, fortaleça as parcerias unindo esforços para criar ações que beneficiem tanto o seu negócio quanto o de seus parceiros.

18

19

FEEDBACK DOS CLIENTES

- Esteja aberto ao feedback dos clientes e use-o para aprimorar a qualidade e o serviço do seu estabelecimento.

FIQUE DE OLHO NA CONCORRÊNCIA

- Esteja atento ao que outros estão fazendo, de modo a aprimorar seu próprio negócio.
- Para comparar seu negócio a outros do mesmo porte ou da mesma região, consulte o Up!, ferramenta digital da Abrasel que ajuda a medir sua competitividade - [clique aqui para acessar o UP!](#)

20



Lembre-se de que cada negócio é único, então adapte essas dicas de acordo com as necessidades e características do seu bar ou restaurante. Ao implementar essas estratégias, você dará passos importantes em direção a uma operação mais eficiente e lucrativa.

Boa sorte!

Visite nosso site!



www.abrasel.com.br