

PRIMEIROS PASSOS ANTES DE ABRIR SEU ESTABELECIMENTO

Sabemos que abrir um negócio e tornar-se um empreendedor é uma decisão muito importante para qualquer um. Realmente não é uma tarefa fácil e as chances de dar errado e sair no prejuízo são muito grandes.

Pois quando colocamos em prática todo o nosso planejamento e sonhos, as coisas, infelizmente, podem não sair como o esperado e você vê todo aquele tempo gasto e investimento suado ir ralo abaixo.

Para te ajudar a se preparar melhor, elaboramos um guia de como não cair nessas ciladas e aumentar a chance do seu negócio ter mais sucesso. São apenas algumas dicas mas que fazem toda a diferença pra quem está começando. Então acompanhe abaixo ou assista nosso vídeo sobre o mesmo tema.

Entender bem o seu negócio é parte fundamental para o sucesso, então propomos que responda esses cinco questionamentos.



BARBARA MORIEL

barbara@sizeup.app

fb.com/sizeup.qms

sizeup.app

1. Que tipo de comida você sabe e gosta de fazer?

Para responder essa pergunta faça uma lista com todas as opções que vêm à sua mente e escolha apenas UMA especialidade.

Assim, você não vai precisar ter tantos ingredientes e um cardápio extenso, reduzindo o custo de operação do seu estabelecimento.

Além disso, qualquer negócio precisa ter uma identidade, algo que venha à mente de seu cliente rapidamente e se torne uma referência para ele.

Por exemplo, se o seu cliente passa todos os dias em frente ao seu restaurante de comida mexicana quando volta para casa depois do trabalho, e num determinado dia ele quer comer um burrito. Ele poderá até não se lembrar do nome do seu estabelecimento, mas com certeza lembrará que voltando para sua casa, tem um restaurante de comida mexicana e que lá com certeza terá o tão desejado burrito.

Escreva aqui as ideias de comidas/cozinhas/especialidades que você gostaria fazer

1.	11.
2.	12.
3.	13.
4.	14.
5.	15.
6.	16.
7.	17.
8.	18.
9.	19.
10.	20.

Seu foco _____



BARBARA MORIEL

barbara@sizeup.app

fb.com/sizeup.qms

sizeup.app

2. Para quem você quer vender?

Escolha seu público alvo, aquele que se sente mais confortável em trabalhar. Por que quer vender para ele? O que ele espera da sua comida? Colete dados de pessoas reais, faça uma entrevista pessoalmente com elas.

1. Contato (e-mail/WhatsApp)

2. Sexo

Feminino Masculino

3. Idade

15-20 21-30 31-40 41-50 + 50

4. Renda familiar

1000-3000 3001-5000
 5001-7000 7001-10000 + 10000

5. Costuma comer fora?

Sim Não

6. Quantas vezes na semana?

7. Qual refeição faz fora?

Almoço Jantar Outra, qual? _____

8. Quanto você gasta em media por refeição?

9. Com quem faz essas refeições?

Sozinho Família Amigos Colegas de trabalho
 Outro, quem? _____

10. Que tipo de comida gosta de comer?

11. Do que mais gosta quando come fora?

12. Do que menos gosta quando come fora?



BARBARA MORIEL

barbara@sizeup.app

fb.com/sizeup.qms

sizeup.app

3. Onde quer vender?

Escolha o local baseado no seu público e que possua o melhor custo benefício, para não comprometer todo seu capital somente com o aluguel. Sugerimos que seu investimento seja dividido em três partes e cada uma delas seja direcionada ao aluguel, insumos/produtos e operação.

Local 1
Endereço _____
Valor aluguel _____
Valor condomínio _____
Precisa de reforma? <input type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não
Quanto vai gastar com reforma?

<i>Imobiliária/Proprietário</i>
Nome _____
Endereço _____
Contato _____
Observações _____

Local 2
Endereço _____
Valor aluguel _____
Valor condomínio _____
Precisa de reforma? <input type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não
Quanto vai gastar com reforma?

<i>Imobiliária/Proprietário</i>
Nome _____
Endereço _____
Contato _____
Observações _____



4. Quem são seus concorrentes?

(diretos – que fazem a mesma comida que você | indiretos – que estão vendendo na sua região)

Visite seus concorrentes, coma no local e veja os aspectos positivos e negativos deles. O que eles vendem? Por qual valor vendem? Visite o máximo de concorrentes possível.

Concorrente _____	Data da visita ____/____/____
Endereço _____	
Contato _____	
Que tipo de comida faz? _____	
O que pedi? _____	
Quanto paguei? _____	
O que fazem bem? _____	
O que posso fazer igual? _____	
O que fazem de ruim? _____	
O que não vou fazer? _____	
O que posso fazer melhor? _____	
Tirei foto? <input type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não	

Concorrente _____	Data da visita ____/____/____
Endereço _____	
Contato _____	
Que tipo de comida faz? _____	
O que pedi? _____	
Quanto paguei _____	
O que fazem bem? _____	
O que posso fazer igual? _____	
O que fazem de ruim? _____	
O que não vou fazer? _____	
O que posso fazer melhor? _____	
Tirei foto? <input type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não	



BARBARA MORIEL

barbara@sizeup.app

fb.com/sizeup.qms

sizeup.app

5. Qual o seu diferencial?

Por que os clientes irão ao seu estabelecimento ao invés de ir no concorrente?

É a qualidade dos produtos vendidos, o preço, está proporcionando uma experiência única, se oferece uma inovação tecnológica, se observou uma oportunidade para um produto novo ou uma região não atendida.

Escreva abaixo todos os seus diferenciais.

O que posso fazer melhor ou diferente dos meus concorrentes?

1.	11.
2.	12.
3.	13.
4.	14.
5.	15.
6.	16.
7.	17.
8.	18.
9.	19.
10.	20.

Seu foco _____



BARBARA MORIEL

barbara@sizeup.app

fb.com/sizeup.qms

sizeup.app

DICA DE OURO

Independente de tudo isso, **SEMPRE COMEÇE PEQUENO**, isso vai evitar que você tenha um grande prejuízo caso algo no seu negócio dê errado e não consiga um retorno no tempo esperado. Além de te proporcionar mais chances para testar algo novo e se não der certo conseguir continuar e corrigir.

É sempre melhor começar pequeno e depois ampliar ou abrir outra casa, com a experiência você vai conseguir medir seus custos de operação e o lucro que terá sobre os produtos vendidos. Tenha sempre uma equipe enxuta para evitar gastos desnecessários com os colaboradores, é melhor ter menos pessoas e treiná-los o melhor possível para manter um padrão de qualidade, com todos entendendo como manipular alimentos para evitar contaminações e por fim, ter mais eficiência.

Agora faça uma lista da estrutura mínima que vai precisar para abrir o estabelecimento. Quando dizemos mínima é referente a todos os itens:

Estrutura física: Quantos cômodos preciso e qual o espaço mínimo que preciso para funcionar?

Pessoas: Quantas pessoas além de mim preciso para me ajudar? Lembre-se que a pessoa que recebe o pagamento não pode estar manipulando o alimento ao mesmo tempo, além de vários outros cuidados importantes com a manipulação que todos devem entender.

Equipamentos: Quais os equipamentos eletrônicos necessito, quais utensílios e móveis?

O intuito é fazer uma lista bem enxuta de todos esses itens. Se ficar na dúvida, se pergunte: "Se eu não tiver isso, o meu estabelecimento vai deixar de funcionar?"

Aproveite desde já para fazer um inventário de tudo que há no estabelecimento, isso irá facilitar seu controle e elaboração de futuros documentos.

Estrutura física			
Cozinha	Salão		
Banheiro			
Pessoas			
Cozinheiro(a)			
Equipamentos			
Geladeira	Freezer		
Fogão			
Utensílios			
Faca	Garfo		
Panelas	Colher		
Móveis			
Mesa			
Cadeira			



BARBARA MORIEL

barbara@sizeup.app

fb.com/sizeup.qms

sizeup.app