



Como **reduzir desperdícios**  
e **aumentar os lucros**  
*em seu negócio de alimentação*

# 1. Tenha **equipamentos adequados**

Equipamentos profissionais oferecem uma performance superior a equipamentos domésticos, além de possuírem uma capacidade maior de produção ou armazenamento. Nem sempre é possível começar com os equipamentos ideais, mas planeje seu negócio para este investimento o quanto antes. Preparos maiores de uma vez só, preservam recursos como gás ou energia elétrica, por exemplo, além da possibilidade da utilização dos insumos mais rapidamente, preservando assim perdas. Estes equipamentos proporcionam também resultados melhores para o produto final e padronização, tão importante para qualquer negócio no *foodservice*.

Alguns exemplos de equipamentos para a gastronomia são os fornos combinados, ultracongeladores, speed ovens (ou fornos rápidos), lavadoras de louças e acessórios como as GN's, que proporcionam um serviço profissional.

Já na panificação, os diferentes tipos de fornos, para pães especiais, como fornos de lastro, fornos turbos e rotativos, fermentadoras, batedeiras e outros fazem toda a diferença em um estabelecimento de qualidade.





## 2. De olho nas **novas tecnologias**

A tecnologia proporciona melhoras incríveis nos processos. Por isso, é fundamental se manter atualizado e de olho nas novas tendências. Você sabia por exemplo que um forno combinado pode fritar um alimento, deixando-o crocante e sequinho sem a utilização de óleo ou qualquer tipo de gordura? Isso se deve à circulação do ar em alta velocidade e a distribuição precisa do calor. Imagine a economia em poupar a utilização de óleo em uma cozinha industrial!

Hoje em dia, também é possível contar com sistemas de congelamento que congelam pães crus ou pré-assados, sem impacto nas características quando regenerados, graças aos tipos de congelamento que os equipamentos oferecem. Alguns ultracongeladores até fermentam massas ou cozinham em baixas temperaturas!



### 3. Produza com **antecedência**

Dedicar um dia para produção antecipada certamente será uma excelente prática para seu negócio.

Além de produzir maior volume ou deixar o *mise-en-place* pronto de uma vez só, as finalizações poderão ser feitas sem correria e demandas inesperadas poderão ser atendidas com qualidade e agilidade, pontos fundamentais para a satisfação dos clientes.



Além disso, as atividades dos outros dias ficarão mais equilibradas e com a possibilidade de desenvolver outras criações, pensar em melhorias ou para cuidar da administração do negócio.

Outra vantagem é a de se utilizar os insumos mais rapidamente, evitando perdas e descartes desnecessários.

Para a conservação dos preparos antecipados, o combo ultracongelador + freezer é campeão!





## 4. **Porcione** para armazenar

Se seu negócio já funciona há algum tempo, você já sabe a média de vendas e quais as quantidades necessárias de produtos devem ser vendidos em cada período. Uma forma de evitar desperdícios ao armazenar produtos prontos ou a preparar é porcionar conforme seu cardápio: se oferece porções individuais, porcione individualmente, se oferece porções maiores, armazene o equivalente.

Desta forma, e caso mantenha os preparos ou alimentos congelados, dificilmente você descartará insumos por previsões de venda erradas.

A segurança dos alimentos e dos instrumentos é indiscutível para qualquer negócio de alimentação. Tanto que uma violação ou condições irregulares podem ocasionar graves multas aos estabelecimento ou ao negócio, ou mesmo seu fechamento.

A Vigilância Sanitária regula e fiscaliza os estabelecimentos que produzem e comercializam alimentos no Brasil, sendo o órgão de mais relevância para acompanhar e seguir as normas. Dentre elas, a validade, conservação e armazenamento de insumos se destacam.

## 5. **Segurança** em primeiro lugar!

A higiene dos instrumentos também é fator fundamental, principalmente em tempos de pandemia. Garantir a limpeza e esterilização dos instrumentos é obrigação e dever de qualquer estabelecimento, seja com serviço no local ou delivery.

Existem algumas lavadoras de louças profissionais que trabalham com altas temperaturas, de modo a eliminar microorganismos e agentes patológicos, com baixo consumo de água e energia.







## 6. Aumente o **mix de produtos**

Oferecer mais itens pode aumentar o ticket da compra. Seja com itens no checkout nas lojas físicas ou no e-commerce, combos ou simplesmente oferecendo novos produtos, você pode ver seu faturamento aumentar muito.

Pães especiais, recheados ou confeitaria podem dar aquele empurrão nas vendas de uma padaria, enquanto um menu vegetariano ou fitness pode dar mais possibilidades para clientes de restaurantes.

Aproveite a sazonalidade para oferecer itens temporariamente. Por exemplo, caldos e sopas no inverno, saladas e menus leves no verão, e nas festividades de fim de ano, os assados e pratos especiais trarão um belo incremento nos números.

Produtos frescos ou recém assados também despertam o desejo do consumidor, pela proposta, pelo visual ou pelo olfato, antes mesmo da degustação.

Mesmo supermercados, podem ter mais fontes de renda produzindo frangos e outros assados aos finais de semana ou oferecendo pratos prontos na seção de rotisserie.

Outra opção é ofertar tipos diferentes de pratos em momentos diferentes do dia. Por exemplo: uma padaria que tem seu movimento maior durante o dia, pode oferecer delivery de pizzas no período noturno. Ou um restaurante que funciona como buffet de dia, pode oferecer marmitas congeladas em delivery. Isso otimiza os custos fixos de locação, mão de obra e despesas como água e energia, mas pode ser outra importante fonte de receita.

## 7. **Atenda com excelência**

O bom atendimento fideliza os clientes e pode conquistá-los para sempre. Tenha em mente isso para a planejar como você deseja que seja o relacionamento do cliente com sua loja.

Para ajudar, existem diversos treinamentos (alguns até gratuitos), além de ser útil manter a equipe sempre motivada e disposta a resolver o problema do cliente, oferecer novos itens, e deixá-lo sempre satisfeito. O fim da linha é o cliente e juntamente com a qualidade dos itens e o planejamento das atividades, a satisfação dele forma o tripé do sucesso de qualquer negócio de alimentação.

Conte conosco e boas vendas :)





Precisa de ajuda para equipar seu negócio?  
Conte com a Vasto**Bis** e garanta os melhores  
equipamentos!



[www.vastobis.com.br](http://www.vastobis.com.br)