

ECONOMIA / Sindicato avalia que, em 2021, o faturamento do setor chegue a 80% do valor registrado antes da pandemia da covid-19. Empresários estão otimistas e já percebem uma mudança no comportamento dos clientes

Fim de ano gordo para restaurantes do DF

» SAMARA SCHWINGEL

Os bares e restaurantes do Distrito Federal esperam que, ao fim deste ano, o faturamento alcance cerca de 80% do valor registrado em 2019, antes da pandemia da covid-19. O número de dezembro deve ser 10% maior do que o arrecadado no mês anterior. A estimativa é do Sindicato de Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares de Brasília (Sindhobar) e considera, principalmente, as vendas de ceias para as comemorações de fim de ano. Para quem atua no ramo, a expectativa é de que este período seja o início de uma recuperação mais consolidada.

Segundo Jael da Silva, presidente do Sindhobar, as comemorações de fim de ano são datas muito aguardadas pelo setor. "As ceias são boas referências pois, aqueles que se preparam para essas vendas, com certeza terão mais faturamento em relação aos outros", considera. Ele afirma que a categoria vai demorar para voltar ao mesmo patamar de antes da crise sanitária, mas que se aproxima da normalidade a cada ano que passa. "Raríssimos estabelecimentos conseguiram voltar ao faturamento de 2019. Mas, ano passado estávamos com 70% ou 75% do valor e, este ano, esperamos chegar a 80%", detalha.

O otimismo do sindicato reflete nos trabalhadores do setor. Fernanda Aranha, 32 anos, é proprietária do restaurante Chocolate Glacê e recebe encomendas de ceias de Natal e ano-novo. Em 2021, ela afirma que recebeu mais clientes novos e percebe que as pessoas estão se reunindo mais que no ano passado. "Estamos percebendo uma procura bem maior. Acredito que as famílias vão se reunir em maior quantidade este ano, porque a gente recebeu muito pedido de ceias para mais pessoas", relata. A empresária prevê que este fim de ano pode ser a consolidação de uma recuperação. "Ainda temos um rombo muito grande por causa da pandemia, mas esperamos ter uma arrecadação de cerca de 30% maior do que a do ano passado e que chegue, sim, a uns 80% do patamar de antes da crise", complementa.

Proprietário do restaurante Cantucci, Rodrigo Melo, 31, está ainda mais esperançoso. Com a junção das encomendas e das reservas presenciais, ele espera ultrapassar os valores de 2019. "Antes da pandemia, eu não trabalhava com entregas. Agora, juntando

Fotos: Minervino Júnior/CB/D.A.Press



Fernanda Aranha, proprietária do Chocolate Glacê, percebeu que as pessoas estão se reunindo mais que no ano passado



Rodrigo Melo, do Cantucci, espera faturar mais do que antes da crise

tudo, espero ter uma receita 30% acima de 2020 e superar os patamares de 2019", diz. Porém, para isso, Rodrigo precisou adaptar o cardápio do estabelecimento. "Com os altos custos dos alimentos, tivemos de nos virar para manter os preços para os clientes. Então, adaptamos alguns pratos para não termos prejuízos ou baixa procura", explica.

Quem trabalha como autônomo ou com pequenos negócios

também prevê uma melhora no cenário econômico e de arrecadação. Cheni Louredo, 38, cozinha para ceias de fim de ano há quatro anos e, em 2020, com a pandemia, teve uma queda de 50% na receita. A autônoma conta que, este ano, ainda com vagas abertas para receber pedidos, já conseguiu receber 30% a mais do que no ano passado. "Não está dentro do que costumava

ser antes da covid, mas é uma recuperação boa, considerando o ano passado, que foi péssimo. Estamos recebendo pedidos para grupos maiores", comenta. Para 2022, Cheni acredita que a arrecadação será ainda maior. "As coisas estão começando a voltar ao normal", diz.

Yone Alckimin, 49, é uma das pessoas que preferiu encomendar a ceia. "Normalmente, a família se junta no Natal, e a gente achou mais prático encomendar e dividir o valor. Nós voltamos a trabalhar normalmente, e pedir a comida já pronta é um jeito de não nos cansarmos muito", conta. Este ano, a moradora do Gama comenta que a reunião será menor que nos anos anteriores, mas que a vacina dá uma segurança a mais aos parentes. "Reduzimos o número de convidados. Serão apenas pessoas da família, mas, como é uma data importante, não poderíamos deixar passar em branco", diz.

Dicas

Gerente de atendimento personalizado do Sebrae-DF, Ricardo Robson afirma que, para quem

está começando agora, é micro empreendedor ou autônomo, há algumas etapas que precisam ser feitas para melhorar as vendas. "As pessoas que estão movimentando esse tipo de serviço, identificaram uma demanda, uma oportunidade. Elas têm de observar o serviço sobre a perspectiva do cliente, o que ele gostaria de ter, não tem e vai fazer com que ele procure esse tipo de serviço. Assim se consegue estruturar melhor o trabalho", explica.

Além disso, é importante planejar a quantidade a ser vendida. "A questão toda é planejamento. Saber quais são os custos fixos, os variáveis e quais serão os impostos a pagar. O Sebrae tem algumas consultorias para ficar mais claro se há prejuízo ou lucro no negócio", comenta. Ricardo também explica que é preciso pensar em estratégias para atrair clientes. "Na hora que conheço meu público, sei se ele utiliza as redes sociais ou outro mecanismo que eu tenha que buscar para ter mais atenção", conclui.

Colaborou Yasmim Valois, estagiária sob a supervisão de Adson Boaventura

Aos empresários

Transforme a loja física na embaixada da marca

Hoje vivemos a era da experiência, e na loja física a chance de proporcionar esse encantamento é muito maior. Por isso, aproveite os cinco sentidos para criar uma atmosfera positiva, que seja o reflexo da sua marca. Invista na ornamentação da loja, coloque uma música natalina, traga perfume ao ambiente e até mesmo organize os produtos para estimular o toque. Também ofereça algo para estimular o paladar do cliente na hora das compras.

Tenha um time que seja mais do que vendedores

Para construir esse ambiente encantador será preciso dar uma atenção especial ao seu time de colaboradores. Afinal, você só conseguirá apresentar uma experiência positiva para o seu cliente se o seu colaborador também estiver absolutamente engajado e motivado no negócio. No período de Natal, ofereça comissionamentos diferenciados, premiações para metas específicas e faça um bom treinamento. Não esqueça que as metas devem ser de fato desafiadoras para que tenham impacto real no volume de vendas.

Proporcione uma jornada fluida de compras

Pense em como deixar o seu cliente mais seguro e confortável dentro da loja. Mesmo com vontade de frequentar novamente os ambientes presenciais, muitas pessoas ainda estão se adaptando a esse momento de retorno ao ritmo "normal" de vida. Além de continuar atento aos protocolos de higiene, eles também estão mais acostumados com a fluidez do mundo digital, com compras facilitadas, diferentes meios de pagamento, entre outros benefícios.

Transmita uma experiência positiva

A pandemia foi um momento difícil para todos, e muitas pessoas vão querer se auto afagar ou se recompensar no Natal. Privilegie produtos de fácil manuseio, que não dê tanta manutenção ou recorrência de troca, pois ninguém quer ter preocupações. Com a expectativa de um grande volume de vendas, invista na qualidade dos seus produtos e serviços. Fuja de opções "piratas" para não gerar dor de cabeça para você nem para seu cliente depois.

Integre os canais de venda presenciais e digitais

Esteja preparado para a gestão do seu negócio em multicanais. Agora está muito mais comum receber um cliente na sua loja que já viu os produtos pelas suas redes sociais e até mesmo começou um relacionamento por meio do WhatsApp ou Direct. Você terá que recebê-lo na sua loja já sabendo dos gostos e interesses com um atendimento muito mais personalizado. Muitos clientes também vão recorrer ao presencial apenas para fechar as vendas.

Fonte: Sebrae

Onde encomendar

Cantucci Natal: Encomendas até 22 de dezembro. Retiradas até 24 de dezembro. Ano-novo: Encomendas até 30 de dezembro. Entregas até 31 de dezembro. Sem taxa de entrega. Telefone: (61) 3328-5242.
Chef Cheni Louredo Natal: Encomendas até 21 de dezembro. Entregas até 24 de dezembro. Ano Novo: Encomendas até 28 de dezembro. Entregas até 31 de dezembro. Taxa de entrega: R\$ 15 a R\$ 35. Contato: @chefchenilouredo (Instagram).

Chef Eliana Aparecida Natal: Encomendas encerradas. Entregas até 24 de dezembro. Ano-novo: Encomendas até 27 de dezembro. Entregas até 31 de dezembro. Taxa de entrega mediante consulta. Telefones: (61) 9 8109-6577.
Chef Ana Cláudia Morale Natal: Encomendas encerradas. Ano-novo: Encomendas até 22 de dezembro. Entregas até 24 de dezembro. Telefone: (61) 9 8203-1526.
Chocolat Glacê Natal: Encomendas encerradas. Ano-novo: Encomendas até 28 de dezembro. Taxa de entrega: R\$ 15 a R\$ 45.

Telefones: (61) 3226-2901, (61) 9 9646-7632 e (61) 9 9981-1380.
Complexo Gastronômico Natal: Encomendas até 23 de dezembro. Ano-novo: Encomendas até 29 de dezembro. Apenas retirada. Telefones: Águas Claras: (61) 3451-4750 Sudoeste: (61) 3451-4751.
Dom Francisco Natal: Encomendas até 20 de dezembro. Entregas até 24 de dezembro. Ano-novo: Encomendas até 27 de dezembro. Entregas até 31 de dezembro.

Taxa de entrega mediante consulta. Telefones: Asbac: (61) 3226-2005 e (61) 9 9416-5548 Asa Sul: (61) 3224-1634 e (61) 9 8229-1473.
Dudu Bar Natal: Encomendas até 22 de dezembro. Entregas até 24 de dezembro. Ano Novo: Encomendas até 28 de dezembro. Entregas até 31 de dezembro. Sem taxa de entrega. Telefone: (61) 3323-8082.
Escondidinho Mania Natal: Encomendas até 22 de dezembro. Entregas até 24 de dezembro. Ano-novo: Encomendas até 28

de dezembro. Entregas até 31 de dezembro. Telefones: (61) 8218-1863
Mayer Natal: Encomendas até 23 de dezembro. Retiradas até 24 de dezembro, até as 17h. Telefones: (61) 9 9339-4175.
Serra Gaúcha Natal: Encomendas até 24 de dezembro. Ano-novo: Encomendas até 31 de dezembro. Para Águas Claras, Taguatinga, Areal, Ceilândia, Guará, Riacho Fundo e localidades próximas ao restaurante não há taxas. Para Asa Norte, Asa Sul e Sudoeste há uma taxa de R\$ 15. Telefones: (61) 3352-5353. WhatsApp: (61) 9 9308-3816 e (61) 9 9656-1292.