HENRI M. MAGNÉE

COMO ABRIR UMA CREPERIA

ROTEIRO & GUIA PRATICO PARA ABERTURA DE UMA CREPERIA



Índice

Introdução..... 03
Índice..... 04
Por onde começar?..... 05
Formate o projeto de sua creperia..... 07
Pré-cardápio..... 08
O nome de sua Creperia..... 09
Estudo de mercado..... 10
Perfil do cliente potencial..... 11
Localização – o lugar ideal..... 12
A adaptação do imóvel..... 14
A decoração de sua creperia..... 16
Estrutura (planta)..... 18
Lay out de uma cozinha..... 20
Lista de equipamentos e utensílios..... 21
Investimentos..... 23
Capital de giro..... 25
Os custos..... 26
Como calcular o custo do crepe..... 27
Como é composto o preço de venda..... 29
Como fixar o preço de venda do crepe..... 30
Ficha técnica..... 33
Fixação do preço de venda..... 34
Receita clássica de crepe..... 36
O cardápio de sua creperia..... 37
Sugestões de crepes..... 39
O pessoal de sua creperia..... 41
A recepção dos clientes (a publicidade)..... 44
A pré-divulgação de sua creperia..... 46
Legalização & legislação..... 48
A higiene..... 49
Os uniformes de seu pessoal..... 50
Processo de produção de crepes..... 51
Produção de crepes para entrega..... 52
A gestão de sua creperia..... 53

COMO ABRIR UMA CREPERIA

Este livro foi criado para auxiliar pessoas a realizar “o sonho” de abrir uma creperia de forma independente, ou seja, serem microempreendedores.

Não buscamos esgotar o assunto e por esta razão este material foi concebido para ser um apoio a um eventual “plano de negócio” que o empreendedor poderá montar tendo como base o presente trabalho.

O intuito deste primeiro e-book é dar condições ao futuro empreendedor avaliar se possui real recurso financeiro e principalmente, tempo disponível para se dedicar a este tipo de empreendimento antes de se aventurar num experiência sem volta.

Procuramos utilizar uma linguagem acessível e leve, para não desestimular o leitor com uma leitura cansativa e exaustiva, abordando sinteticamente os principais aspectos para abrir uma creperia de pequeno à médio porte com possibilidade de participação familiar ou mesmo de poucos parceiros.

Esta forma de abordagem é fruto da observação que fizemos em nossos “Cursos práticos de iniciação em crepes” identificando à carência de informações no tocante a abertura de uma creperia.

Nosso objetivo:

Proporcionar ao futuro empreendedor, uma visão mais realista de um projeto de abertura de uma creperia que, evitaria frustrá-lo nas primeiras investidas quando da realização prática de seu projeto, ou seja, acorda-lo do sonho para a realidade no sentido de minimizar ao máximo seus riscos de fracasso eminente.

De maneira geral o projeto de um negócio no ramo da alimentação é um processo complexo que deve ser construído passo a passo. Não se pode “queimar” nenhuma etapa, pois não haverá possibilidade de voltar atrás.

Prezado “futuro” empreendedor, saiba que a partir da coerência de seu projeto os resultados financeiros poderão ser ou não satisfatórios.

Por isto, leia este material e procure refletir sobre cada tema abordado, aprofundando-se ainda mais nas pesquisas de informações e conhecimentos oferecidos pelos órgãos voltados as pequenas empresas, como Sebrae por exemplo.

Analisando detalhadamente este material, você terá condições de avaliar se quer o não seguir em frente.

Não esqueça que você é o único responsável pelas decisões que irá tomar, sejam elas benéficas ou não para “seu próprio negócio”.

Boa sorte!

INTRODUÇÃO

Partimos da suposição que, ao solicitar este e-book, você já deve ter em mente a possibilidade de abertura de seu próprio negócio, por isto não vamos tentar lhe passar informações sobre este mercado que, como você já deve ter percebido está em plena expansão.

Porém, vamos passar mais algumas informações suplementares sobre este segmento da alimentação fora do lar.

As principais vantagens deste tipo de negócio de alimentação são:

Alimento muito versátil, podendo ser servido de várias maneiras e em diversas ocasiões, desde um café da manhã até um sofisticado bufê de casamento.

Dependendo do cardápio elaborado, possibilidade de utilização de poucos produtos ou ingredientes para confecção dos crepes, recheios e molhos.

Necessidade de poucos equipamentos de produção e armazenamento.

Condição de formação de "crepeiros" dentro da própria creperia através de um formador bem treinado ou através de nossos cursos no site: www.henriscreperia.com

Possibilidade de evolução do negócio de crepes em vários tipos de oportunidades a partir da própria creperia que poderá oferecer seus produtos em:

- Eventos internos ou externos.
- Bufês, festas, coquetéis, coffee break.
- Barraca ou food truck itinerantes em áreas específicas.
- Delivery ou entrega em domicílio no entorno da creperia.
- Fornecimento de produtos congelados para o comércio de alimentos.

Por tudo isto que o seu negócio poderá lhe proporcionar, aconselho que dedicar-se ao máximo para planejar desde já como vai nortear e executar todas as fases importantes do seu projeto, a fim de resultar num negócio saudável, lucrativo e principalmente prazeroso.

Mãos a obra!

Henri

POR ONDE COMEÇAR?

O início, as principais etapas.

O projeto de uma creperia se constrói em pequenos passos.

Nada de precipitação, pois esta pode ser a causa de inúmeros erros fatais.

É preciso responder algumas perguntas antes de transformar a ideia inicial em projeto consistente rumo à abertura do seu próprio negócio.

Para transformar a ideia em projeto é preciso saber quais são as suas próprias aspirações, ou seja, o que você pretende obter pessoalmente através deste projeto e, para isto é preciso uma boa reflexão a respeito.

Você já pensou nisto?

Mais abaixo elaboramos uma pequena lista de perguntas a respeito.

Inicialmente vamos passar em revista as principais linhas ou etapas que compõem as fases de criação de uma creperia.

“A profissão de crepeiro é muito interessante, mas também nada fácil, o importante é não entrar de cabeça, pois embora seja uma ideia interessante é preciso levar o seu projeto com atenção e até com cautela para minimizar os riscos”.

Esta é a chave do sucesso.

Uma creperia é similar a um restaurante, é uma atividade atraente, mas também de algum risco. É preciso responder as seguintes perguntas:

- *Por que quero montar uma creperia?*
- *Quais são as minhas competências ou conhecimentos em cozinha, gestão ou contabilidade.*
- *Tenho consciência das dificuldades inerentes a esta profissão, como por exemplo, que terei que formar a mão de obra por falta de profissionais no mercado?*
- *O que espero ganhar financeiramente para justificar montar meu negócio?*

Estas são apenas algumas perguntas que você deverá responder com muita objetividade antes mesmo de se lançar no seu projeto.

O empreendedor de uma futura creperia requer uma boa dose de ações e motivação permanente.

Se você gosta de autonomia, cozinha, gestão e ainda tiver uma boa saúde... Vá em frente! No entanto se sua intenção é mudar simplesmente de profissão, emprego ou ainda se estiver desempregado, meu conselho é, escolha uma profissão menos arriscada e trabalhosa.

Há mais um detalhe, não esqueça de que sua família ou parceiro (a) irão participar direta ou indiretamente, sendo envolvidos neste projeto/sonho que a principio é só seu, vá com cuidado!

Mas, vamos lá, antes de iniciar seu projeto propriamente dito, você já pensou na situação abaixo?

Quem cuidará das principais tarefas administrativas da creperia?

- ✓ Administração e controles financeiros?
- ✓ Haverá sócios?
- ✓ Quais serão suas responsabilidades?
- ✓ Quem será responsável pelo salão?
- ✓ Quem será responsável pela cozinha?
- ✓ Responsável pelas compras e abastecimento do restaurante?
- ✓ Controle dos estoques?
- ✓ Controle de custos e compras?
- ✓ Seleção e administração do pessoal?
- ✓ Treinamento do pessoal?
- ✓ Contabilidade, parte fiscal e jurídica?

Tratando-se de uma empresa de constituição familiar, estes pontos deverão ser tratados com muita cautela.

Um sistema de controle global rigoroso se faz necessário, pois alguns donos de restaurantes familiares *costumam dividir-se nestas tarefas de forma aleatória, entregando aos seus familiares responsabilidades ou funções pelas quais eles não são devidamente capacitados.*

Muitos deles faliram por falta de definição destes requisitos, pois dificilmente os donos do negócio reconhecem a necessidade de utilizar profissionais para as tarefas que eles não possuem a experiência ou competência adequada.

Um negócio exige “profissionalismo”. Não há espaço para improvisações, achismos ou tentativas e nem mesmo decisões baseadas em reflexões sem fundamentos sólidos e comprovadas.

Pense nisto antes de fazer suas escolhas, analise com quem você terá que se relacionar diariamente.

FORMATE O PROJETO DE SUA CREPERIA

Neste momento você deve colocar em pratica o fruto de sua imaginação, melhor dizendo, de seu sonho, para que seu projeto tome forma e direção.

Para isto discute-o com as pessoas mais próximas a você.

Inicie a visitação as creperias existentes em sua região, caso não haja, invista em viagens para outras localidades, isto é necessário principalmente para se inspirar ou avaliar o que lhe agrada, desde a decoração, cardápio, clientela frequentadora, enfim, tudo é muito importante para conceituar o seu projeto.

Também não menos importante, procure provar os produtos ofertados, avalie a sua qualidade, sabor, apresentação e a relação do custo benefício destes produtos.

É possível que você se decepcione ou se surpreenda com o produto que degustou. Nem sempre o mais “caro” é melhor!

No entanto é preciso manter os pés no chão. Seu projeto precisa ser realista. Saiba de antemão que o público “alvo” pode variar em função de vários fatores, desde a localização da creperia, seu poder aquisitivo, sua classe social e até do próprio ambiente oferecido.

Atualmente as creperias são frequentadas por todas as classes sociais e espaços dos mais diversos, nós mesmos participamos de vários “foods park” ao ar livre com uma barraca.

Creperia típica popular (só crepes convencionais), creperia tradicional (crepes gastronômicos/gourmets), bistrô de crepes, quiosque de crepes tipo fast food, creperia ambulante, bufê de crepes, etc. A escolha e sua.

Se você sabe de antemão que dispõe de pouquíssimo capital, não perca tempo para montar uma creperia tradicional com salão, pense em um quiosque ou mesmo num veículo adaptado tipo uma creperia ambulante (Food truck) ou até mesmo numa barraca. Hoje com apenas R$ 5.000,00, você consegue montar uma barraca para participar em eventos abertos.

Lembre-se, o conceito escolhido irá nortear os próximos passos de seu projeto, que precisa ser bem claro, por isso, debruce-se mais detidamente sobre a sua ideia original. O ideal é, como já dissemos, que você tenha feito algumas visitas às creperias, aos quiosques ou conheça alguns bufês de crepes, para reavaliar suas ideias iniciais.

Os temas, indicações e simulações deste livro, foram baseados em uma creperia tradicional, não estaremos outras ramificações do segmento de crepes, ficando entendido que o próprio título do livro é: COMO ABRIR UMA CREPERIA.

PRÉ-CARDÁPIO

Pense no seu (pré) cardápio. No momento não há necessidade de elaborar o cardápio por inteiro, mas você precisa pelo menos estabelecer as linhas gerais de sua formatação como, por exemplo, se você irá trabalhar apenas com crepes ou terá outros produtos como outros tipos de comidas, sobremesas, sorvetes, café, sucos, etc.

É este pré-cardápio que irá nortear todas as ações relativas aos espaços, decoração, equipamentos, comunicação e contratação de mão de obra.

Coloque as suas ideias no papel, estabelecendo alguns parâmetros de tipos produtos e eventualmente os preços que a priori pretende praticar dentro de sua realidade e em função de sua visão de público ou a classe social que deseja conquistar.

Junte ideias de cardápios que você tenha pesquisado pela internet, fotos de pratos de crepes, reportagens sobre creperia. Quanto mais material você tiver, mais ideias poderão ser aproveitadas.

Estas informações lhe serão úteis mais adiante.

Anote tudo!

O NOME DE SUA CREPERIA

O nome de sua creperia é a primeira ferramenta de comunicação de seu empreendimento. Ele deve ser original, ilustrativo, lembrar que se trata de um negócio de crepes ou no mínimo que tem a ver com alimentos.

Ele deve ser coerente com conceito de seu projeto, procure não utilizar nomes muito difíceis de ser pronunciados ou lembrados. Faça uma busca para saber se ele não existe ou já foi patenteado. Se quiser se proteger, contrate uma agência especializada em marcas e patentes para registrar o nome no INPI.

A sua marca será usada em todas as ocasiões e materiais visuais como: letreiro na fachada da creperia, cardápio, cartões de visitas, materiais promocionais e publicitários, facebook, mídias sociais, seu próprio site, etc.

Geralmente costumam-se entregar a criação de marca e logotipo a profissionais de publicidade que, mediante entrevista com os proprietários poderão sugerir ideias de logotipos e marcas, mas você também poderá utilizar a internet. Hoje em dia existem muitos sites que fazem este tipo trabalho. Posso lhe sugerir o http://www.wedologos.com.br/

Lembre-se:

- A MARCA É A SUA ASSINATURA:
- ELA É A SUA IMAGEM,
- REPRESENTA TUDO QUE DIZ RESPEITO AO ASPECTO DA SUA CREPERIA;
- É A SUA FACHADA;
- É A DECORAÇÃO DE SEU INTERIOR

ESTUDO DO MERCADO

Como já dissemos logo no início, é inútil lhe dizer que este segmento de alimentação está em plena expansão, pois ao optar pela compra deste material, acreditamos que já tenha feito as suas "próprias pesquisas e tirado suas conclusões".

No entanto é preciso tomar algumas iniciativas para saber mais ainda se é isto mesmo que você pretende iniciar.

É preciso identificar os hábitos da clientela que se pretende abordar. Recomendo que você se dedique algum tempo para estudar todas as nuanças do mercado.

Tudo é importante, espione e descubra o número de "couverts" ou pratos servidos pela concorrência no almoço, sejam restaurantes, padarias, bares, para ter ideia do volume de pessoas que almoçam na região se for atender neste expediente.

Normalmente pesquisas do mercado podem levar algum tempo, porém, elas lhe trarão um melhor posicionamento em relação ao seu projeto.

Mais informações ou conhecimentos lhe trarão condições de trabalhar com mais segurança e preparo no seu projeto.

Fique ciente que, os clientes não irão "cair de paraquedas" na sua creperia, você terá que "tirá-los" de algum concorrente.

PERFIL DO CLIENTE POTENCIAL

Esta etapa é composta de alguns questionamentos importantes que deverão ser respondidos, a fim de sabermos qual mercado potencial temos disponíveis na região que pretendemos.

- ✓ É possível detectar quais tipos de pessoas estão transitando na região, para almoçar ou para cumprirem obrigações tipo pagamentos, ou estão efetuando compras nas lojas?
- ✓ Há muitos locais que servem comidas e de que tipos?
- ✓ Há restaurantes de sucesso na região? É possível perceber se o motivo deste sucesso é o preço, a higiene, o conforto, o atendimento ou há falta de outras opções?
- ✓ Quais são os preços praticados por esses restaurantes?
- ✓ Dentro de quais horários eles trabalham?
- ✓ Qual o perfil do cliente potencial em relação á sua aparência ou tipo de trabalho que parecem pratica? São da classe operária, comerciários que trabalham nas lojas, bancos ou pessoal de escritórios?
- ✓ Nos lugares frequentados por estes clientes são aceitas todas as formas de pagamento, inclusive vales refeições?
- ✓ Parecem existir convênios com as empresas?
- ✓ É frequente a abertura ou fechamento de restaurantes nesta região?
- ✓ Os locais frequentados por estes clientes costumam formar filas de espera?
- ✓ Você acha que o perfil destes clientes frequentariam a sua creperia?
- ✓ Finalmente, são estes tipos de clientes que almeja para o seu negócio?

LOCALIZAÇÃO – O LUGAR IDEAL

Esta etapa exige um rigor extremo. Achar um bom ponto comercial não é tarefa fácil, exige tempo, paciência e porque não dizer uma parcela de sorte.

Esta etapa poderá representar a diferença entre o sucesso e o fracasso do seu empreendimento e é valido tanto para ponto de rua como em shopping. Não se iluda com informações de terceiros. Tenha disponibilidade para acompanhar pessoalmente diversas ocasiões e períodos do dia, a movimentação de público em torno do ponto pretendido.

Atenção: No caso de você optar em aproveitar um imóvel seu em lugar pouco movimentado, saiba que o investimento em divulgação será importante.

Principais características de um ponto bem localizado.

Para escolher um ponto comercial, é necessário verificar se há suficientemente fluxo de pessoas ou moradores na zona pretendida e que tenha alguns elementos atrativos como: estacionamentos, supermercados, agências bancárias, comércio diversificado ou outros atrativos, pode até ter restaurantes, porém em número limitados, pois indiretamente também são concorrentes.

O centro da cidade a princípio oferece este tipo de condição, assim como pontos turísticos, porém os valores dos aluguéis e pontos comerciais são bastante elevados.

Caso a opção seja em shopping, verificar se está consolidado, pois geralmente shoppings novos levam certo tempo para “decolar”, levando ainda em consideração que nas praças de alimentação a concorrência é bastante agressiva e finalmente levar em consideração o alto custo de aluguel e despesas de condomínio. Cuidado!

A qualidade do ponto escolhido é um item muito importante para o sucesso do seu empreendimento. Pense com cuidado na tomada de sua decisão.

Mesmo que tenha optado por comprar um ponto comercial de um restaurante para depois transformá-lo em creperia, nada garante que os frequentadores irão permanecer.

O que dá certo em um determinado empreendimento não significa que mudando de mãos o sucesso será o mesmo. O inverso também é válido.

Levante alguns detalhes “não exaustivos” sobre o ponto que lhe interessa:

- O ponto é de fácil acesso e boa visibilidade?
- Possui infraestrutura adequada de luz, água, telefone ou rede de internet por perto?
- É possível estacionar no local ou bem por perto?

- Há coletivos próximos ao ponto para seus empregados?
- O imóvel está legalizado junto aos órgãos e corpo de bombeiros?
- A planta do imóvel está aprovada pela prefeitura?
- Os pagamentos do IPTU do imóvel pretendido estão em dia?
- O imóvel se presta ao tipo de atividade pretendida?
- O imóvel oferece condição de adaptação ao novo negócio? Se sim, o proprietário irá permitir que sejam feitas obras ou reformas necessárias?

Caso você pretenda um ponto em uma rua de mão única, prefira o lado direito, pois a tendência dos pedestres é de olhar com mais frequência neste sentido.

Prefira um imóvel que tenha uma porta lateral para o recebimento de mercadorias. A recepção de mercadorias na hora do almoço, atravessando o salão de refeições, torna-se bastante desagradável.

Evite escolher um local que tenha escadas. Além do risco de acidentes e atropelos que podem ocasionar, os clientes não gostam de subir as escadas a não ser em caso de lotação do salão inferior.

A luz natural age de forma muito agradável no ambiente e ajuda a diminuir os custos de iluminação, mas em excesso torna-se incômoda, muito embora este problema possa ser sanado adotando-se cortinas ou persianas nas janelas.

Quanto à ventilação, ela sempre será bem vinda, favorecendo uma circulação de ar mais confortável, principalmente quando os ambientes forem pequenos. Cuide para que a ventilação não se transforme em corrente de ar que pode ressecar e esfriar os alimentos rapidamente.

Por estes motivos, recomendamos uma avaliação criteriosa destes itens, que devem ser feitos de modo muito impessoal e baseado em questionamento profundo da área a ser escolhida. Não se apresse em escolher o local, procure o maior número possível de informações e subsídios a fim de tomar uma decisão baseada em fatos levantados minuciosamente e passíveis de julgamento concreto.

Finalmente é aconselhável a troca de informações junto aos vizinhos que poderão ajudar a detectar o tipo de pessoas que ali circulam e ao mesmo tempo desenhar um perfil do bairro e suas tradições gastronômicas e culturais.

ADAPTAÇÃO E REFORMA DO IMÓVEL

A seguir daremos algumas orientações sobre o assunto **reforma**:

REDE ELÉTRICA

- Verificar a instalação existente no imóvel e seu estado de conservação.
- Calcular a carga elétrica necessária para iluminação.
- Calcular a carga de força necessária para instalação do equipamento.
- Verificar a necessidade de troca do quadro de força.
- Locar conforme o layout as tomadas de força.
- Locar conforme o layout os pontos de iluminação.
- Caso haja ou se instale ar condicionado, verificar o seu estado de conservação ou carga e fiação necessária.
- Verificar se os serviços de pedreiro estão incluídos no orçamento

*REDE HIDRAÚLICA:

- Verificar a instalação da rede atual, seu estado de conservação (principalmente se o escoamento corre livremente, ou seja, se há vazão suficiente).
- Verificar se existe uma caixa de gordura e inspeção
- Verificar se a capacidade de armazenamento de água é suficiente.
- Verificar o estado das torneiras e registros
- Locar os pontos de água e ralos, conforme planta ou layout.
- Checar se os serviços de pedreiro estão incluídos no orçamento
- Verificar o estado das descargas e vasos sanitários dos banheiros e seu escoamento.
- Checar o medidor de água

*ALVENARIA

- Verificar o estado de conservação do telhado ou laje.
- Verificar o estado das paredes, azulejos, portas e janelas.
- Verificar o estado de conservação da fachada
- Verificar o estado da caixa de água.

- Orçar se necessário os novos pontos ou abertura das paredes e pisos para a colocação de canos ou conduítes conforme solicitação ou planta.
- Orçar a colocação de pias e *caixa de gordura (*importante).
- Orçar a colocação de azulejos na cozinha, banheiros ou outros locais.
- Verificar a necessidade de troca de vasos sanitários ou pias dos banheiros.

*CONSERVAÇÃO E PINTURA

- Verificar o estado geral da pintura das paredes e forros.
- Verificar o estado de conservação de portas e janelas.
- Verificar o estado de conservação da fachada

E por fim, analise se o valor pedido pelo aluguel é compatível com a sua expectativa de vendas. Tenha em mente que a princípio ele não deve representar mais que 10% de seu faturamento previsto.

É importante que você saiba que a instalação da creperia em trailer, food truck ou similar não desobriga a natureza jurídica nestes tipos de empreendimentos.

Caso opte por uma creperia ambulante do tipo comida de rua, com ou sem ponto fixo, procure se informar junto ao seu contador qual legislação rege este tipo de negócio, inclusive em relação à própria legislação da sua cidade relativa à comida de rua.

A DECORAÇÃO DE SUA CREPERIA:

Acredite, é na entrada da creperia que o cliente poderá ser surpreendido positivamente ou não pelo ambiente que você idealizou. A decoração não se limita apenas a cor das paredes, é preciso pensar no mobiliário, na iluminação, na música ambiente, etc. Os clientes buscam sempre a originalidade e o conforto, muitas vezes este é um item de fidelização.

Esteja atento ao conforto das cadeiras, ao bom nivelamento das mesas, a circulação de ar, a harmonia e bom gosto das peças decorativas, enfim, faça com que o cliente se sinta atraído pelo seu ambiente bem cuidado e que esteja confortavelmente acomodado.

Caso ache necessário contrate um profissional para lhe ajudar neste importante quesito, pois a primeira impressão é a que fica.

Alguns itens que poderão lhe auxiliar nesta etapa:

A DECORAÇÃO DO INTERIOR.

- Pode ser jovem, alegre, descontraída, tipo bar, relaxante ou ser sóbria, conservadora ou ainda estilosa.
- Deve ter cores que não incomodem os clientes.
- Colocar plantas valoriza bastante os espaços vazios e ajudam a relaxar.
- O mobiliário deve estar em harmonia com a decoração, utilizando-se de cores que combinem entre si.
- A colocação de espelhos nas paredes cria uma sensação de espaço maior.
- Se possível, instale um sistema de sonorização (música ambiente), acertando o volume de forma a não incomodar seus clientes e de preferência em frequência modulada. Não se esqueça dos direitos autorais.
- Se pretender trabalhar até altas horas, cuidado para que os vizinhos não se sintam incomodados.
- Cuide permanentemente da conservação dos móveis, instalações do salão e adjacências, pois os clientes são muito meticulosos às vezes um pequeno detalhe pode causar um aspecto negativo.

Conheça alguns efeitos psicológicos das cores sobre o ser humano.

VERDE:
É a cor do instinto de preservação, tem efeito calmante e traz equilíbrio e sensação de segurança.

AMARELO:
É a cor do sol, da atividade. É uma cor quente, convém para locais escuros e estreitos.

VERMELHO:
Esta cor estimula o sistema nervoso, é uma cor de ataque, é quente mais pode ocasionar certa agressividade e desconforto. A sua utilização deve ser feita com bastante cuidado.

MARROM:
Muitas vezes considerada como uma cor quente é também neutra. Tem suas limitações de uso, mas é reconhecida como agradável e relaxante.

LARANJA:
É uma cor quente, estimulante e "acorda" rapidamente, porem exige ambientes amplos.

AZUL:
Considerada cor fria, bem como cor suave quando claro, dá amplitude ao ambiente. Azul escuro transmite calma e passividade.

BRANCO:
Cor neutra, clara, luminosa e limpa. O branco permite muitos contrastes.

PRETO:
Cor máscula combina com branco, mas deve ser usado em pequenas superfícies, pois diminui o espaço.

Lembre-se das plantas, elas valorizam bem os ambientes.

Pense com afinco sobre este item no seu investimento, mas não desperdice o seu capital somente com a decoração, haverá outros itens tão importantes para você se preocupar e investir.

Faça um projeto de acordo com seu conceito e principalmente baseado nos seus recursos financeiros, lembrando que uma parte de seu capital deverá ser poupada para os primeiros tempos de decolagem do negócio.

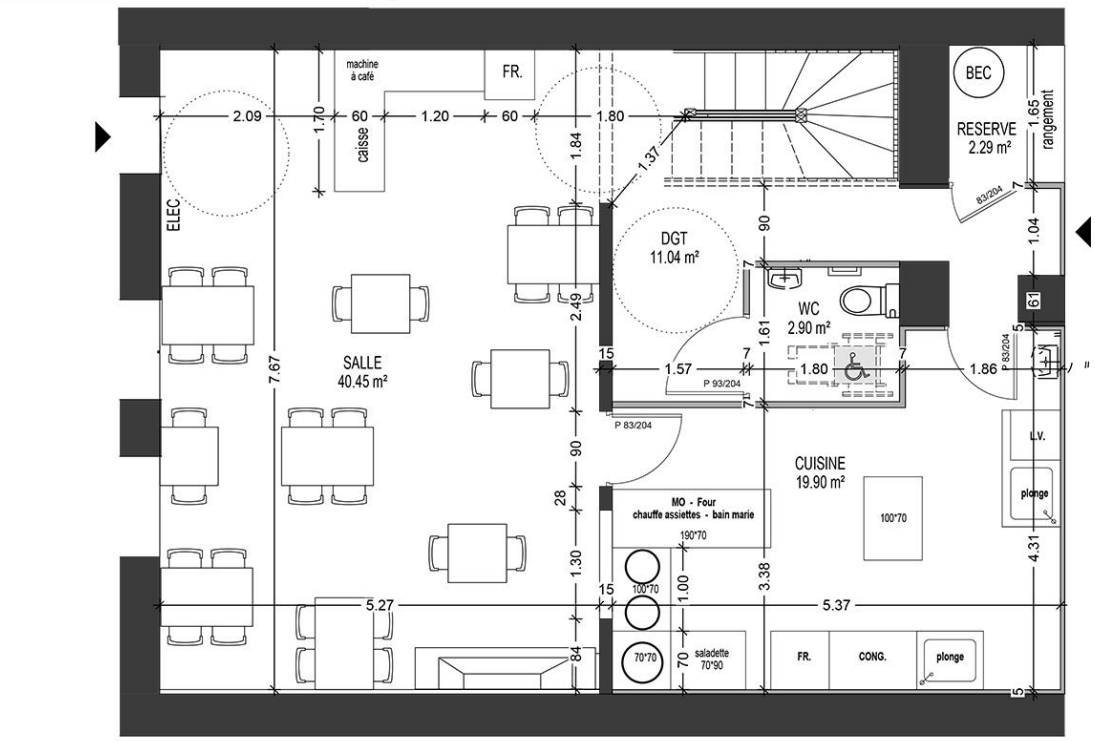
ESTRUTURA

Há diversos aspectos que influenciam na estrutura inicial de uma creperia, estes vão desde, a forma de serviço a ser oferecido passando pela previsão do volume ou capacidade prevista de atendimento em números de “couverts” ou ainda conforme o tipo de operação a ser praticada como, por exemplo, a produção antecipada ou não dos crepes, com finalização no momento do serviço.

Estamos tratando aqui de uma creperia de pequeno a médio porte, com expectativa de volume de vendas diária em torno de 100/200 crepes dia, sendo 30 a 45 couverts apenas no almoço.

Acreditamos que um espaço útil inicial para este volume de couverts poderia estar em torno de 60 a 80 metros quadrados para uma loja de rua.

Este espaço pode ser divido conforme o exemplo da planta abaixo:



Esta planta prevê uma área para o salão com capacidade para até 30 lugares bem acomodados e dependendo do arranjo das mesas, contendo ainda um balcão de recepção e caixa, um balcão com máquina de café, tendo na sua parte inferior espaço para utensílios de bar, sucos etc. Ao lado uma geladeira vertical de bebidas refrigeradas e prateleiras para bebidas.

No salão ainda foi previsto um aparador de louças, talheres, toalhas e afins.

Ao lado do salão foram instalados os banheiros mistos com sanitário para deficiente e lavabo.

As escadas levam a moradia do proprietário da creperia.



Na cozinha foram locados: uma bancada para produção de saladas e recheios, uma balcão refrigerado com tampo para a montagem e finalização dos pratos, uma bancada para 02 chapas de crepes, um banho-maria conjugado com um fogão a gás de duas bocas. Uma pia para higienização e outra para lavagem de louça. Um freezer horizontal e uma geladeira vertical e um lavatório para higienização das mãos antes de adentrar a cozinha propriamente dita.

Do lado do lavabo há uma pequena área destinada ao vestiário.
Há ainda uma área para estoque de não perecíveis com prateleiras gradeadas.

Conforme se pode perceber na planta, foi deixada uma janela no salão com vista para as chapas de crepes a fim de possibilitar aos clientes a visão de produção dos crepes.

Toda montagem da cozinha, bem como os materiais utilizados nos pisos, revestimentos e pinturas, devem estar de acordo com as orientações e Códigos da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), por isto, é importante que antes de efetuar qualquer obra ou reformas no local e, mais precisamente na cozinha e banheiros, solicitar o auxílio de uma empresa especializada no segmento com conhecimento das normas de construção e acabamentos específicos para restaurante ou no mínimo um engenheiro profissional que tenha conhecimento dos regulamentos e normas tanto da Anvisa, como do corpo de bombeiros, prefeitura no tocante as instalações, inclusive para obtenção do Alvará de funcionamento.

Alias, é importante ao iniciar esta etapa, um primeiro contato com o profissional de nutrição, pois a esta altura o cardápio já deve ter sido elaborado pelo menos em linhas gerais podendo o profissional iniciar os trabalhos relativos à manipulação dos procedimentos operacionais de cozinha, dentro das “boas práticas de manipulação de alimentos” da Anvisa.

Este tipo de profissional não precisa ser efetivo, porém deverá ser contratado em forma de prestador de serviços para ser o responsável técnico, atuando através de visitas periódicas.

Layout de uma cozinha (não necessariamente modelo).

Na cozinha acima foram instalados:

- Uma bancada gradeada para preparo de recheios, tendo na sua prateleira inferior, um cortador de frios, liquidificador e processador de alimentos e entre outros equipamentos auxiliares e um forno micro-ondas na prateleira superior.

- Um balcão refrigerado de 6 portas, com tampo para a montagem e finalização dos pratos.

- Uma bancada com prateleira gradeada e tampo reforçado para 02 chapas de crepes.

- Um balcão com banho-maria conjugado com um fogão a gás de 2 bocas. Uma pia para higienização dos alimentos e outra para lavagem de louça. Um freezer horizontal e uma geladeira vertical, um lavabo para higienização das mãos antes de adentrar a cozinha propriamente dita.

Ao lado do lavabo há uma pequena área destinada ao vestiário dos funcionários.

Há ainda uma área para estoque de não perecíveis com prateleiras gradeadas e portas duplas.

Equipamentos: conforme já foi visto acima, é possível montar a creperia com um mínimo de equipamentos, porém, estes devem estar dispostos de maneira a permitir um fluxo operacional integrado a todas as fases de produção de crepes.

A seguir vamos listar os principais equipamentos de uma creperia de pequeno a médio porte conforme comentamos anteriormente.

LISTA DE EQUIPAMENTOS DE COZINHA

- 02 chapas de crepes (elétricas ou a gás) sobre bancada ou balcão.
- 04 botijões de gás.
- 01 fogão de 2 bocas.
- 01 bancada ou balcão para produção de recheios e saladas.
- 01 balcão refrigerado para a montagem e finalização dos pratos.
- 01 banho-maria conjugado com um fogão de 02 bocas apoiados em balcão neutro com prateleiras para pratos.
- 01 pia para higienização de frutas e legumes com lixeira acoplada.

- 01 pia para lavagem de louça com lixeira acoplada.
- 01 freezer horizontal.
- 01 geladeira vertical.
- 01 exaustor.
- 01 lavatório para higienização das mãos.
- 01 liquidificador semi-industrial.
- 01 extrator de sucos (opcional).
- 01 forno de micro-ondas.
- 01 cuter ou multiprocessador de alimentos.
- Balança de precisão – 2 g
- 01 lixeira a pedal.
- 01 cortador de frios (opcional).
- 01 batedeira (opcional).
- 01 maquina de lavar louças (opcional).
- 01 forno convencional a gás ou elétrico (opcional).

Utensílios básicos de cozinha:

- Jogo de facas.
- Pedra ou afiador (chaira/fusil) de facas.
- Picador ou cortador de legumes ou marciana/cabrita.
- Tábuas de corte polietileno (para carnes, aves, peixes e legumes).
- Colheres de “pau” em polietileno – 3 tamanhos.
- Espátula de silicone tipo pão duro – 2 unidades
- Luvas de proteção para pegar panelas – silicones ou outros
- Escumadeiras – 2 tamanhos.
- Pegadores
- Peneiras ou (Chinois) – 2 unidades.
- Panelas, com diversas capacidades.
- Frigideiras, diversos tamanhos e capacidades.
- Panela de pressão.
- Batedor de claras (fouet).
- Saladeira.
- Bacia ou bol para bater massa – na falta de liquidificador ou batedeira.
- Conchas para crepes e cozinha.
- Espátulas trapézio para crepes.
- Espátulas longas de confeiteiro para crepes.
- Rodinhos para crepes.
- Vasilhames para limpeza dos rodinhos.
- Molheiras cilíndricas de 3 lts ou jarras para armazenamento da massa a ser utilizada na produção dos crepes.
- Cobre bolos para discos de crepes prontos.
- Pincéis para untar manteiga nos crepes.
- Embalagens ou potes plásticos para armazenamentos de alimentos processados.
- Borrifador para limpeza de chapas.
- Buchas de limpeza pesada (para limpar as chapas).
- Porta toalha (rolo).
- Saleiro e pimenteira de cozinha.

MATERIAL DO SALÃO PARA 30 COUVERTS

- 60 pratos para os crepes
- 20 pratos para as saladas
- 45 garfos e 45 facas
- 25 colheres de sobremesa
- 45 copos comuns
- 25 taças de sobremesa ou sorvete
- 45 xícaras e pires de café
- 45 colheres de café
- 45 toalhas de mesa com jogo de sobrepor ou jogos americanos.
- Caso for servir bebidas alcoólicas – seus respectivos copos.

Ainda haverá conforme suas necessidades, outros investimentos em: impressora fiscal, computador e outros materiais de escritório.

INVESTIMENTOS

O investimento é todo o capital ou recursos financeiros que você possui para iniciar e viabilizar o seu negócio até que ele mesmo se sustente através de seu próprio capital de giro.

Há 02 tipos de investimentos:

1. Fixos, onde parte do capital é investida em compra ou reforma do imóvel, nas instalações, na decoração, na compra de móveis, equipamentos e utensílios.

2. Pré-operacionais, que são todas as despesas necessárias ou realizadas nas pesquisas de mercado, honorários ou pagamentos dos profissionais contratados como arquitetos, contador e os gastos com registro e abertura da empresa, livros fiscais, marketing inicial, etc., bem como a formação de estoques iniciais e reserva para pagamento de aluguéis iniciais e funcionários, capital de giro ou reserva técnica.

De posse das informações acima já é possível estabelecer o montante *“aproximado” do capital que terá que ser disponibilizado no projeto da sua creperia.

Usando as informações constantes nestes primeiros tópicos procure levantar os valores cobrados no mercado através de pesquisas na web ou pessoalmente nas lojas especializadas ou fornecedores no mercado, para ter uma ideia, num primeiro momento se o dinheiro que você pretende dispor está de acordo com os valores levantados ou se pelo menos está próximo.

É importante lembrar que estamos falando de investimentos iniciais, há de se ter em conta que a empresa irá precisar de algum tempo para “decolar” e que durante este tempo as despesas estarão correndo praticamente sem entradas de valores.

Portanto, é necessário se pensar numa reserva do capital para estas situações. Seria interessante reservar algo em torno de 20 a 25% do montante a ser investido para garantir os períodos iniciais de movimentação.

Porém, você precisa ter em mente que poderá haver variações significativas no valor do investimento previsto como, por exemplo, a reforma do imóvel ou as instalações quase sempre extrapolam os valores iniciais ou combinados, há sempre algo que não foi previsto ou teve que ser modificado e assim em diante. Por isso muita calma nesta hora!

* NB: Há outros tipos de despesas iniciais ou investimentos que deverão ser feitas como, por exemplo: publicidade, promoções para motivar o cliente a conhecer e frequentar a sua creperia, mas isso abordaremos mais adiante.

Chegou a hora de fazer o dever de casa, acorde de seu sonho e passe para a realidade, esta é apenas sua primeira missão de seu negócio, levantar dados!

Arregace suas mangas e comece a contabilizar os valores que terá que investir no seu projeto. Você já possui as ferramentas necessárias para fazê-lo!

Prepare uma planilha conforme a sugestão abaixo:

Tipo de investimento	Valor	Observações
Caixa Mínimo (Capital de Giro)		
Luva ou depósito do aluguel		
Reformas e benfeitorias		
Legalização do negócio		
Computadores		
Impressoras		
Programas de computador		
Móveis e utensílios de salão e escritório		
Material de escritório		
Veículos (caso seja p/uso da empresa)		
Cursos e treinamentos		
Uniformes		
Abertura & registro da empresa		
Máquinas & Instalações elétricas e gás		
Utensílios de cozinha e salão		
Impressão de cardápios, jogos americanos		
Embalagens, guardanapos e afins.		
Matéria Prima Inicial & Estoque inicial		
Cartões de visitas		
Propaganda de abertura (banners etc.)		
Seguros – extintores.		
Impressora fiscal ou talões de notas		
Materiais de limpeza & conservação		
Extintores de incêndio		
TOTAL		

CAPITAL DE GIRO

O capital de giro é o montante de dinheiro necessário para manter ou tocar a empresa garantindo o cumprimento dos compromissos assumidos.

O capital de giro deve suportar as oscilações entre as contas a pagar e a receber, ou seja: ele precisa estar em coerência com os prazos de pagamentos praticados pelos fornecedores, a permanência ou a rotação dos estoques, os pagamentos das despesas gerais com folha de pagamento, impostos entre outros e, os recebimentos dos clientes.

Resumindo, quanto maior for o prazo de recebimento das vendas como no caso de cartões de débitos ou créditos e, quanto mais curto for o prazo dos pagamentos gerais e de fornecedores, maior será a necessidade de capital de giro. O que, em determinados momentos pode ser um grande problema para empresa.

Por isso, é sempre melhor tentar melhorar os prazos de pagamentos e procurar antecipar os prazos de recebimentos.

A melhor ferramenta para acompanhar estas oscilações, podendo tomar decisões em tempo hábil (quando houver situações de risco ou desvio de rota), é o fluxo de caixa, sendo uma ferramenta indispensável em qualquer empresa.

Procure saber como funciona esta ferramenta, há muitos exemplos e softwares muito baratos que você pode baixar pela internet, por exemplo:

http://www.iexe.com.br
Programa:
SERIUS-G2 - Gestor Financeiro - Clientes & Fornecedores

OS CUSTOS

De modo geral os custos são representados por todos os gastos ou despesas realizadas ao longo do mês.

OBS: Todos os custos, bem como o lucro da empresa, devem ser recuperados através da venda dos produtos, isto quer dizer que podemos ter 03 situações:

1. **A empresa pode ter prejuízo.**
2. **A empresa também pode não ter nem lucro nem prejuízo *(ponto de equilíbrio).***
3. **A empresa pode ter lucro.**

Os custos podem ser considerados inevitáveis, no entanto podem e devem ser controlados, quando a gente se refere ao custo, logo vem a cabeça o valor ou um preço de um determinado produto ou ingrediente.

Mas o custo não é só isto, e pode ser direto (quando entra "diretamente" na composição do produto) ou indireto (quando é consequência "indireta" da participação do custo direto), então vejamos:

Farinha de trigo é um custo direto na receita de um crepe.

Já o detergente para lavar louça é um custo indireto, pois é usado para a limpeza da batedeira.

Ficou claro?

Há uma situação muito perigosa quando se trata de custos. São os custos invisíveis, que são difíceis de serem mensurados, porém, é preciso que se dê muita atenção aos mesmos, pois podem interferir de forma dramática na lucratividade da empresa.

Vejamos alguns exemplos:

- Materiais de limpeza e higiene (papel toalha, papel higiênico etc).
- Perdas de fabricação, como prazo de validade expirado com a consequência eliminação do produto.
- Embalagens perdidas ou mal utilizadas.
- Desperdícios diversos como água, luz, etc.
- Quebras de utensílios e equipamentos mal cuidados.

Lembre-se sempre: nas 3 situações acima você é o único responsável. Qual será a sua escolha?

COMO CALCULAR O CUSTO DO CREPE

Há 03 componentes que formam o preço de custo:

a. **Matéria-prima ou insumo:**
É a soma ou consumo da matéria prima (insumo) utilizada para a produção de um produto pronto, ou seja, ele entra diretamente na receita, como por exemplo: farinha, ovo, leite, sal, carne, tempero, molho, etc.

b. **Mão de obra direta e indireta**:
Direta, é a mão de obra utilizada diretamente na transformação da matéria prima em produto acabado, acrescido dos encargos sociais e outros benefícios.
Indireta, quando participa independentemente da produção como, por exemplo: líder crepeiro (não faz o crepe, mas é responsável pela produção).

c. **Despesas Gerais: fixas ou variáveis:**
São todos os valores utilizados de forma indireta na produção dos produtos acabados. Que se compõem geralmente de custos fixos, quando são pagos independentemente do volume de produção, como, por exemplo, aluguel, salários, etc.
As despesas ou custos variáveis são todos os gastos que variam de acordo com o volume de produção ou vendas, como impostos, propaganda e outros.

NB: É fundamental que você tenha o total controle de suas despesas e principalmente do custo de cada produto que você coloca a venda.

Acredite: é impossível colocar um preço de venda de um determinado produto sem conhecer o seu custo.

Abaixo damos algumas proporções percentuais de despesas sobre o total de vendas de uma creperia “saudável”.

- Despesas com mão de obra: 25 a 30%
- Aluguel: 10%
- Matéria prima ou insumos: 20 a 25%
- Despesas gerais: 30 %
- Despesas com promoções: 2 a 3%
- Lucro bruto antes do imposto de renda: 12 a 13%

Para a realidade de hoje, um lucro de 10% é um excelente negócio!

Mas não se preocupe, mais adiante iremos fornecer as principais ferramentas para poder apurar os custos e estabelecer o preço de venda de maneira justa e coerente.

ATENÇÃO AOS CUSTOS:

Nesta altura, quero chamar sua atenção caríssimo leitor, e porque não dizer do futuro dono de uma creperia, sobre a necessidade de uma formação mínima em gestão empresarial.

Na minha modesta e longa carreira, tenho assistido a inúmeros e frustrados fracassos de pequenos e médios empreendedores que não relevaram este aspecto sumamente importante de formação em gestão.

Ninguém nasce sabendo, mas para abrir um negócio é imperativo ter um mínimo de conhecimento.

É preciso encarar este mercado promissor de forma mais profissional, pois com certeza ele se tornará cada vez mais concorrido e competitivo.

Por outro lado, as grandes mudanças ocorridas neste país nos últimos meses, demonstram com clareza que não caberá mais qualquer tipo de improviso, tanto no ramo de restaurantes/creperias, como em qualquer outro.

Portanto, é preciso adotar cada vez mais atitudes profissionais em todas as áreas do negócio e neste em particular, porque a responsabilidade pela saúde pública está em nossas mãos.

Devemos entender que a época da especulação financeira acabou. Que as margens de lucro desceram vertiginosamente e definitivamente a outros patamares. Daqui em diante, a única forma de mantermos os nossos negócios sadios será a adoção de métodos mais científicos e bem menos intuitivos a fim de não sucumbir as nossas empresas.

Acreditamos nessas mudanças e queremos dar a nossa contribuição para que se deem de forma mais profissional. É o procuramos passar neste trabalho.

Por tudo isto, peço-lhe que se detenha ao máximo no assunto de “custos e preço de venda”, pois podem ser a diferença entre ganhar ou perder!

COMO É COMPOSTO O PREÇO DE VENDA

***O preço de venda, pode ser fixado de várias maneiras:**

1- Acompanhando o preço da concorrência.

2- Determinando-o através de nossos próprios controles.

Nas duas modalidades, sem dúvida, a segunda é a melhor, pois reflete a nossa realidade de custos e, porque ao utilizar os preços da concorrência corremos o risco de acompanhar a sua deficiência de controle e errar junto com ele, seguindo seus preços, podemos estar abaixo ou acima do preço real e as consequências poderão ser as seguintes:

Se nosso preço de venda for mais baixo que o real, corremos o risco de vender bem, porém, com prejuízo e se for mais alto de que deveria ser, poderemos deixar de vender.

Basicamente o preço de venda é composto de quatro elementos, 03 dos quais já falamos acima, mas vamos relembrar:

a- Matéria-prima :
É a soma de todo o material ou produto adquirido para a produção de um produto final, ele entra diretamente na receita, como por exemplo: carne, tempero , molho , etc.

***b- Mão de obra** direta ou indireta :*
É a soma de todas as despesas realizadas com a mão de obra utilizada diretamente na transformação da matéria prima em produto acabado, acrescida dos encargos sociais e outros benefícios. É chamada indireta quando ela participa independentemente da produção e transformação da matéria prima, como por exemplo: salários do pessoal de escritório. Esta mão de obra é considerada como indireta.

***c- Despesas Gerais** : fixas ou variáveis*
São todos os valores utilizados de forma indireta na produção dos produtos finais. Eles se compõem geralmente de custos fixos, quando eles são pagos independentemente do volume de produção. Exemplo: aluguel, salários, etc. As despesas ou custos variáveis são todos os gastos que variam de acordo com o volume de produção ou vendas, como impostos, comissões, etc.

d- Margem de Lucro ou lucro operacional :
Lucro esperado e saldo disponível após o pagamento de todas as despesas efetuadas e liquidadas, durante o processo de transformação dos produtos.
Parte dele poderá ser utilizado como retorno de capital, outra parte como novos investimentos e finalmente outra parte poderá ser distribuída entre os sócios.

COMO FIXAR O PREÇO DE VENDA DO CREPE.

Não há possibilidade de fixar o preço de venda, sem que se saiba o preço, para tanto é necessário que se monte um sistema eficaz de controle e apuração de custos.

Este controle deverá partir de uma série de coleta de dados, recolhidos através de planilhas e fichas técnicas do preço de venda.

Presume-se que uma empresa obtém lucro quando suas vendas estão em volume superior ao total de gastos sobre estes próprias vendas.

Ou seja, se você teve um total de despesas de R$ 20.000,00 num período para produzir 3.000 crepes e nesse mesmo período vendeu todos por R$ 21.000,00 – você lucrou R$ 1.000,00 (a grosso modo bem entendido).

Isto também vale para o inverso: se vendeu R$ 21.000,00 e teve um total de despesas de R$ 22.000,00- você perdeu R$ 1.000,00!

Por outro lado também que dizer que você precisa vender um volume mínimo para cobrir suas despesas, ou seja, se gastou um total de R$ 20.000,00 precisa vender no mínimo R$ 20.000,00 – isto se chama ponto de equilíbrio – o ponto onde você não ganha e nem perde.

Então o primeiro passo é estabelecer quais são as suas despesas fixas, ou seja, aquelas que não variam em função do volume de vendas. Como vimos aluguel, funcionários etc.

Na planilha abaixo damos uma ideia de como você pode levantar estes dados. No início terá que trabalhar com estimativas de valores e posteriormente com os dados reais ou históricos, mas é preciso dar o primeiro passo.

Anote suas estimativas o mais próximo possível destes gastos a fim de poder ter dados para dar o passo seguinte, que será a construção de seus preços de venda.

Lembre-se, é preciso ter um ponto de partida para não “chutar” os preços de venda iniciais a fim de evitar se “queimar” logo no início do negócio.

Com certeza as despesas irão acontecer no dia a dia de seu negócio, por isto você precisa controla-las desde já e, para que possa acompanhar futuramente a evolução destas despesas comparando-as com as que você tinha como estimado inicialmente. Ao logo do tempo você poderá fazer estes comparativos mensais, corrigindo desvios de rota.

Mas, se você não quiser seguir estes procedimentos, porque acha muito trabalhoso, poderá optar por copiar os preços dos outros, e que já comentamos, é muito arriscado.

Preencha a planilha e some o total das despesas.

***ATENÇÃO**: Normalmente não se misturam as despesas fixas com as variáveis, adotamos este critério apenas para que você possa entender o mecanismo que leva a formação do preço de vendas.*

TIPOS DE DESPESAS	VALORES
Aluguel	
IPTU	
Luz & força	
Água e esgoto	
Telefones - Internet	
Gás	
Despesas com veículos – gasolina etc.	
Material de limpeza	
Assistência contábil	
Material de escritório	
Folha de pagamento (variáveis)	
* Provisão para encargos sociais (variáveis)	
Vales transportes (variáveis)	
Cesta básica (variáveis)	
Contribuições sindicais	
Despesas financeiras ou bancarias	
Impostos e taxas	
Pró-labore (Salário dos Sócios da Empresa)	
Propaganda	
Seguro	
Estimativa total de despesas	

* *Para a provisão ou previsão de encargos sociais, calcule 46,07% sobre o valor da folha de pagamento que é um percentual normalmente utilizado em empresa optantes do Simples.*

Supondo que você já totalizou suas despesas fixas e variáveis e que o resultado foi de R$ 12.000,00.

Isto que dizer que antes de vender o primeiro crepe, você já vai ter um custo de R$ 12.000,00 no mês em despesas fixas.

Também quer dizer que, se você vender 100 crepes por dia e trabalhar 30 dias por mês, terá vendido 3.000 crepes no mês a um custo de R$ 12.000,00 divididos por 3.000 crepes = R$ 4,00 por crepe só de despesa fixa!

Ou seja, R$ 4,00 de custo por crepe sem os ingredientes e sem lucro!

Chegou a hora de você estimar quantos crepes acredita que irá vender por dia ou mês. Infelizmente nesta etapa você terá que ter discernimento para chegar a uma conclusão e aí fazer suas contas.

Não tenho como lhe ajudar neste aspecto, você vai ter que "prever" ou estimar um volume objetivo a ser alcançado.

A demonstração acima é apenas ilustrativa para você entender o mecanismo de apuração do preço de custo e a elaboração do preço de venda.

O caminho é este, mas vamos um pouco adiante.

Você notou até aqui que não falamos no valor dos ingredientes que compõem o preço de custo de nosso crepe, isto foi de propósito. O intuito era simplificar o entendimento de como são distribuídas (rateadas) as despesas através do volume de vendas, mesmo porque nem todos os crepes que você irá vender terão o mesmo preço de custo como o de venda.

O que vai fazer a diferença de preços entre os crepes serão as suas composições, ou seja, custos dos ingredientes. Temos que convir que um crepe de presunto e queijo não terá o mesmo custo que o crepe de frango com requeijão.

Daí surge um novo elemento neste tipo de apuração, é a **Ficha técnica** ou a **ficha de custo**. É através desta ficha que iremos distinguir os elementos que fazem a diferença nos valores entre este ou aquele crepe.

A Ficha Técnica é uma ferramenta indispensável para o levantamento de custo de um produto e o estabelecimento de seu preço de venda.

É muito importante que você se dedique a implantação desta **ficha técnica**, pois você mesmo poderá verificar que existe bastante diferença de um tipo de crepe para outro, por isso, não adianta colocar preços idênticos para todos os crepes.

A ficha técnica servirá também para você determinar o padrão a ser seguido na montagem do crepe, com o objetivo de manter o custo que você utilizou para determinar o preço de venda.

Veja um exemplo: se quando você calculou o seu preço de venda de um crepe de presunto com queijo, usando como base 50 gramas (g) de presunto a R$ 18,00 o quilo, o custo do presunto utilizado será de R$ 0,90 por crepe, concorda?

Se seu funcionário colocar no crepe 70 gramas de presunto ao invés de 50 gramas haverá uma diferença de 20 gramas, ou seja, 20 gramas à R$ 18,00 o quilo, perfazem R$ 0,36 a mais do calculado.

Conclusão: para CADA crepe montado fora de padrão, você terá um prejuízo de R$ 0,36, sendo assim, para 3.000 crepes vendidos por mês: 3.000 x R$ 0,36 = R$ 1.080,00, ou seja, praticamente o salário do próprio funcionário!

FICHA TÉCNICA

A ideia é ter uma ficha para cada crepe, conforme o modelo abaixo, as principais vantagens da ficha técnica são:

* Garantir que todas as receitas sejam catalogadas sem risco de depender de um funcionário exclusivo.
* Manter o padrão constante de execução da receita, pois o cliente volta na certeza de encontrar o produto que ele apreciou anteriormente.
* Manter o controle do custo da receita acompanhando as oscilações de preços dos seus ingredientes.
* Acompanhar o histórico das modificações ou adaptações.
* *Ferramenta auxiliar para o estabelecimento do preço de venda*.

Importante: As receitas já testadas para o cardápio devem ser imediatamente registradas na ficha técnica.

FICHA TECNICA	17	CREPE DE PRESUNTO & QUEIJO	
Preparado por: Ana Paula		Data: 22/01/15	Versão 3
Grupo: Salgados Quentes		Última modificação	25/01/15

MATERIA PRIMA- INSUMOS - INGREDIENTES

Cód.	Ingredientes	Peso kg	Unidade	Preço p/kg	Total
002	Fatias de presunto	0,050	02	22,00	1,100
003	Fatias de mussarela	0,030	01	18,00	0,540
007	Rodelas de tomate (peso c/perda)	0,060	03	5,80	0,348
021	Sal	0,001		1,40	0,0014
023	Orégano	0,001		18,00	0,002
001	Receita Crepe (ficha 01)	0,120	01	2,00	0,240
SUBTOTAL – CUSTO TOTAL DOS INSUMOS					2,230

COMPOSIÇÃO DO PREÇO DE VENDA				
Custo dos insumos	Despesas gerais	Total custo	Fator multiplicador	Preço de Venda
2,23				

Veja agora como é composto o preço de venda.

COMPOSIÇÃO DO PREÇO DE VENDAS

Destacamos a parte inferior da Ficha Técnica para que possa entender a composição do Preço de Venda

Custo dos ingredientes	Despesas gerais	Total custo	Fator multiplicador	Preço de Venda
R$ 2,23	R$ 4,00	R$ 6,23	1,17	**R$ 7,28**

Observe que utilizamos o valor de R$ 4,00, tendo como referência para as despesas gerais baseados na estimativa de crepes que iremos vender no mês, que somados ao custo dos ingredientes (R$ 2,23) perfazem um total de custo de R$ 6,23.

E, a partir daí aplicamos um fator multiplicador de 1,17 para fixar o preço de venda.

Este fator representa 15% de lucro **bruto** sobre o preço de venda.

A formula é a seguinte:

Lucro bruto desejado 15% = (100-15) = 85

100 divididos por 85 = resultado 1,17

O que equivale a um lucro bruto de: (R$ 7,28 – R$ 6,23) = R$ 1,05 ou aprox.15% de lucro bruto sobre o preço de venda.

Note que, conforme já dissemos anteriormente, o custo de cada crepe vai variar de acordo com a sua receita, ou seja, conforme os ingredientes utilizados. No entanto **a maioria das despesas não**. Em determinadas situações, os valores podem até se inverter, ou seja, um crepe poderá ter um custo de ingredientes superior ao valor das despesas.

Fique atento!

É claro que nestas simulações, os números são apenas para lhe dar uma direção para quando for estabelecer seus preços de venda e que, tenha uma base de como fazer.

Seus números poderão ser bem diferentes dos apresentados aqui, mas agora você já tem uma noção de como estabelecer seus parâmetros de gastos e ganhos.

Com o tempo você terá que “ajustar e afinar” os seus números à sua realidade.

A margem de lucro ou *fator de multiplicação* poderá ser aplicado segundo a sua vontade, o restante são de fato despesas que você deverá administrar.

Veja abaixo um modelo mais completo de uma ficha técnica:

FICHA TECNICA **17** **CREPE DE PRESUNTO & QUEIJO**

Preparado por: Ana Paula Data: 22/01/15 Versão 03

Grupo: Salgados Quentes Ultima modificação 25/01/15

MATERIA PRIMA- INSUMOS - INGREDIENTES

Cód.	Ingredientes	Peso kg	Unidade	Preço p/kg	Total
002	Fatias de presunto	0,050	02	22,00	1,100
003	Fatias de mussarela	0,030	01	18,00	0,540
007	Rodelas de tomate (peso c/perda)	0,060	03	5,80	0,348
021	Sal	0,001		1,40	0,0014
023	Orégano	0,001		18,00	0,002
001	Receita Crepe (ficha 01)	0,120	01	2,00	0,240

SUBTOTAL – CUSTO TOTAL DOS INSUMOS **2,230**

MODO DE PREPARO

- Aquecer a chapa em 220 graus
- Colocar o crepe na chapa, dobrando-o ao meio.
- No centro do crepe colocar uma fatia de presunto.
- Em cada lado do presunto colocar uma fatia de queijo mussarela.
- Distribuir as rodelas de tomate em cada fatia de frios.
- Salpicar as rodelas com sal.
- Salpicar todo o crepe com o orégano.
- Dobrar o crepe em triangulo.

Custo dos ingredientes	Despesas gerais	Total custo	Fator multiplicador	Preço de Venda
R$ 2,23	R$ 4,00	R$ 6,23	1,17	**R$ 7,28**

Um pequeno exercício para você!

Monte uma Ficha técnica de crepe, conforme a receita abaixo:

Receita Clássica de Crepes

Receita para 04 pessoas

8 unidades de aprox.30 cm

Ingredientes:

- 250 g de farinha de trigo peneirada
- 500 ml de leite ou 250 ml de água e 250 ml de leite integral
- 3 ovos
- 1 pitada de sal
- 1 colher de sopa de óleo ou 20 g de manteiga derretida
- Óleo para untar a frigideira (ou sem óleo para o biling)

Ingredientes para massa de crepes:



Modo de preparo:

- Em uma frigideira, derreta a manteiga, reserve até amornar.
- Peneire a farinha de trigo junto com o sal.
- Coloque a farinha num vasilhame tipo calota.
- Faça uma cova no centro da farinha.
- Adicione os ovos na cova e bate-os ligeiramente com o auxílio de um batedor de claras.
- Incorpore a farinha lentamente e em seguida, adicione aos pouco o leite.
- Vá mexendo até dissolver todo o conteúdo, adicione a manteiga derretida ou o óleo.
- Peneire novamente a massa obtida.
- Deixe descansar por pelo menos 01 hora na geladeira.
- Na hora de usar, ajuste a consistência da massa se necessário.

O CARDÁPIO DE SUA CREPERIA

O critério de lucratividade do cardápio é de muita importância em nossos dias, principalmente porque o cliente tornou-se infiel devido ao grande número de opções disponíveis e por ter “aprendido” o famoso jargão do Custo/Benefício, sem contar o fato de poder comparar mais facilmente os preços da concorrência.

Estes são os aspectos mais relevantes a considerar na elaboração do cardápio, é preciso se destacar, diferenciar do concorrente, seja através da criação ou inovação, seja através da prática de preços altamente competitivos, sem, no entanto, cair na redução da qualidade, o consumidor se tornou mais experiente e não se deixa enganar.

Você só consegue fidelizar clientes quando eles saem satisfeitos.

Daí a importância de um cardápio bem feito e que dê água na boca.

Se puder, ilustre seu cardápio com belas e apetitosas fotos de seus crepes. Se você puder contrate um fotógrafo profissional que deixará seus produtos mais valorizados, lembre-se daquela frase “come-se primeiro com os olhos”!

Quando for colocar nomes aos seus pratos, procure nomes fáceis de pronunciar. Caso queira colocar nomes estrangeiros, cuidado com os erros de ortografia. É interessante colocar logo abaixo do nome dos pratos ou entre parênteses, a composição de seus ingredientes, pois pode haver pessoas que não assimilam alguns ingredientes, como lactose, glúten.

Algumas regras a serem respeitadas:

- ✓ Só coloque no cardápio aquilo que tem capacidade de fazer “bem feito”.
- ✓ Não faça um cardápio muito extenso – 12 á 15 opções de sabores são mais de que suficientes. Você poderá oferecer novos sabores no dia a dia, destacando-os como “sugestão do chefe” por meio de um anexo ao cardápio ou num quadro específico a vista de todos.
- ✓ Procure utilizar ingredientes mesclando-os entre os vários sabores de crepes como, por exemplo: 1 tipo de queijo em 2 ou 3 crepes diferentes – assim evitará grande variedade de itens no estoque.
- ✓ Utilize produtos fáceis de serem encontrados na sua região ou estoque em maior quantidade, os que podem vir a faltar ou que demoram em chegar a sua cidade. Evite itens muito específicos que possam não girar e com isto ocasione sua perda pelo vencimento de sua validade.
- ✓ Faça um mix de preços, do mais barato ao mais caro, deixando sempre o mais caro para o final da lista.
- ✓ Diversifique os sabores e composições para atender a todos os gostos, pensando também em algumas opções de crepes vegetarianos.
- ✓

- ✓ Ofereça ao cliente a possibilidade de adicionar um ingrediente extra ao seu crepe, listando as opções no final do cardápio assim como seus preços.

- ✓ Quando for colocar opcionalmente algum tipo de tempero como manjericão, orégano ou outro tipo, não cobre por estes itens.

- ✓ Não coloque ingredientes que não fazem parte dos hábitos alimentares, ou que sejam desconhecidos, a não ser que queira fazer uma experiência.

- ✓ Faça estatísticas de vendas com certa regularidade para retirar do cardápio os pratos que não vendem muito, substituindo-os por novos e acompanhe e seu desempenho.

- ✓ Procure utilizar produtos da estação, eles são melhores e mais baratos.

- ✓ Você também poderá montar cardápios conforme a estação do ano.

- ✓ Cuidado com os produtos em oferta, eles podem esconder algum tipo de problema ou estarem a vencer em prazo curto.

Finalmente nunca abra mão de sua qualidade!

SUGESTÕES DE CREPES.

Crepes Salgados clássicos:

* 4 Queijos: mussarela, gorgonzola, provolone, requeijão.
* Atum, tomate, cebolinha, creme de ricota.
* Calabresa acebolada com mussarela.
* Calabresa com requeijão.
* Camarões grelhados com purê de abóbora e requeijão.
* Camarões grelhados, requeijão, tomate seco e rúcula.
* Carne moída, mussarela, tomate concassé e manjericão.
* Escarola refogada, com queijo mussarela e bacon.
* Espinafre com ricota.
* Frango com requeijão.
* Palmito com mussarela e ovos picados.
* Peito de peru com alho porró.
* Presunto com queijo, requeijão, tomate, cebola, ervilha.
* Presunto com queijo, tomate e orégano.
* Queijo com tomate e orégano.
* Queijo com tomate seco e rúcula.
* Queijo Minas com brócolis e alho frito na manteiga.
* Omelete, cebolinha, queijo mussarela, tomate picado.

Crepes salgados **premium**

* 03 queijos; Gruyère, Brie e Gorgonzola, Nozes Portuguesas picadas.
* Copa defumada, Presunto de Parma, Queijo Reblochon, Cebola frita.
* Iscas de filé mignon, Creme Gorgonzola ou Roquefort.
* Linguiça artesanal defumada, Queijo Gruyére, Pickles, Mostarda de Dijon.
* Queijo Ementhal, cebolinha francesa, Champignons de Paris na manteiga de trufas.
* Picanha defumada, queijo Ementhal, Cebolas confits.
* Presunto cru, Queijo Gruyère, Alho porró na manteiga.
* Presunto Nobre defumado, Queijo Pont L´éveque, Tomate Confit e Cebola roxa confitada.
* Salmão defumado, Cream cheese, Salsa crespa, Dill.

Note que a diferença dos 02 cardápios está na utilização de *ingredientes diferenciados*, ou seja, o primeiro utiliza ingredientes mais comuns e o segundo ingredientes mais refinados, claro que estes elementos refletem diretamente nos preços dos produtos.

Abaixo colocamos algumas “derivações de crepes” que também podem fazer partes do seu cardápio e inclusive com possibilidade de entrega em domicilio.

Exemplos de derivações salgados:

* Crepes abertos tipo pizza.
* Lasanha de crepes.
* Wraps de crepes.
* Rondelles de crepes.
* Tagliatelles de crepes.

Exemplos derivações doces:

* Bolo de mil folhas de chocolate.
* Blinztes de ricota com frutas secas.
* Mini crepes recheados de Nutella.
* Cestinhas de creme chantilly com pêssegos.
* Romeu e Julieta
* Doce de abóbora com coco.

Para o restante de seu cardápio você poderá incluir diversos outros tipos de produtos como waffles, sorvetes, mais sem perder o foco nos crepes evidentemente.

CREPES DOCES

Surpresa!

Este exercício é para você!!

Tente usar o mesmo critério para fazer 02 cardápios doces diferenciados, com 5 itens cada.

O PESSOAL DE SUA CREPERIA

***COMENTARIO**:*

Nesta atividade comercial, há muita dificuldade em se recrutar profissionais que possam desenvolver um trabalho a contento, pois um dos graves problemas no país, é que não há escolas profissionalizantes suficientes.
Umas das escolas neste gênero é o Senac e mesmo assim, esta escola não está ao alcance de todos, principalmente para os auxiliares de cozinha e mesmo assim não tem curso de formação de crepeiros.

Resta senão uma única saída, TREINAR, TREINAR.....INCANSÁVELMENTE !!!

Você terá que contratar o seu pessoal conforme a necessidade de sua estrutura de produção e serviços oferecidos.

Há várias formas de contratação, desde temporários, cooperativas, no entanto para restaurantes ou similares, o pessoal de cozinha é sempre renumerado como fixo ou fixo mais participação % da taxa de serviços (caixinha).

O pessoal de sala pode ser renumerado da mesma forma, porém com uma participação total da taxa de serviços que é geralmente 10% - nota-se que os 10% não são obrigatórios.

Conforme já dissemos, praticamente não existem profissionais crepeiros disponíveis no mercado e caberá a você formá-los ou encaminhá-los aos cursos de especialização.

A falta de profissionais no ramo é muito latente e complicada, a rotação de mão de obra é uma constância neste segmento, por isto é importante que um dos sócios pelo menos, tenha se formado em produção de crepes, pois mais cedo ou mais tarde poderá haver um colapso de mão de obra.

Visite o nosso site: www.henriscreperia.com

A BRIGADA DE COZINHA:

A “brigada de cozinha” de uma creperia de médio porte é formada de modo geral da seguinte forma:

* 01 crepeiro profissional (veja abaixo suas tarefas).
* 01 a 02 ajudantes de cozinha ou auxiliares de crepeiro.
* Um copeiro/faxineiro.

Esta brigada poderá variar de acordo com a evolução das vendas da creperia ou do tipo de atendimento oferecido.

DEFINAÇÃO DOS CARGOS E TAREFAS

CREPEIRO PROFISSIONAL & COZINHEIRO

Cozinheiro com experiência mínima de dois anos em cozinha comercial, alfabetizado, dinâmico, com bons conhecimentos de cardápios e técnicas de produção.

Trabalhará como líder de cozinha, repassando parte do processo aos seus ajudantes. Deverá ter experiência no trato com as pessoas e responderá também pelos aspetos de qualidade e higiene alimentar.

É conveniente que já tenha prática em produção de crepes, se não tiver, poderá ser treinado ou encaminhado para um curso de especialização.

AJUDANTES DE COZINHA/AUXILIAR DE CREPEIRO

Ajudantes que tenham instrução mínima de primeiro grau completo.

Deverão ter noções mínimas de culinária, mas precisamente sobre as operações básicas como: descascar, limpar, picar, cortar etc. É conveniente que já tenham alguma prática em produção de crepes, se não tiver, deverão ser treinados ou encaminhados para um curso de especialização.

COPEIRO / FAXINEIRO

Desejável primeiro grau completo, se possível pessoas com estrutura física mais forte, pois suas tarefas serão mais desgastantes, na lavagem de louça, na limpeza e conservação geral. Deverá ter boas noções de limpeza e utilização correta de produtos químicos. Noções de higiene são bem recomendáveis.

O PESSOAL DO SALÃO:

No salão poderão ser contratados:

- Um ou dois atendentes responsáveis pelo atendimento ao público deverão ser atenciosos, polidos e com vocação em atender ou até mesmo garçons, se o conceito da creperia o permite. Eles devem dominar todo o conteúdo do cardápio, sugerindo este ou aquele prato com conhecimento de sua composição. Ou se a casa trabalhar com bebidas alcoólicas poderão sugerir opções harmônicas.

- Um caixa de preferência com prática e com referências, pois assumirá a responsabilidade da manipulação de valores. Deve ser confiável e com agilidade no raciocínio. Este profissional não pode ter contato com os alimentos oferecidos. Na falta deste funcionário a função será preenchida pelo gerente (se houver) ou o proprietário.

Um bom atendimento é um dos pilares da sustentação e permanência douradora do seu negócio. Procure selecionar, qualificar e motivar sua equipe para elevar o nível de fixação de seus colaboradores na empresa, resultando em melhora de desempenho de todos na mesma direção. Agindo com serenidade e reconhecimento, você com certeza, diminuirá a rotatividade do pessoal e seus custos trabalhistas.

Após a seleção de sua equipe é preciso realizar todo o processo de admissão que, geralmente é de incumbência do setor contábil da empresa. Que por sua vez, deve ser de competência e seriedade comprovada, pois você estará lhe confiando praticamente todo o seu patrimônio particular e jurídico, pois a responsabilidade dos erros de qualquer natureza, sejam intencionais ou não que ele possa cometer, serão de sua responsabilidade, como proprietário que terá que responder financeiramente até com seus ônus pessoais.

Faz parte da contratação de funcionário a sua passagem por exame médico. Este exame é também obrigatório para o proprietário e responsável técnico pelo setor de manipulação de alimentos.

*O proprietário e/ou responsável técnico são obrigados a frequentar antes da abertura do estabelecimento o curso de “Boas práticas de manipulação de alimentos” fornecido pela Anvisa.

A RECEPÇÃO DOS CLIENTES

Há uma regra de ouro neste negócio: o cliente poderá voltar á sua creperia se foi calorosamente bem acolhido, mesmo que a sua comida seja “mais ou menos”. Mas não voltará a por os pés nela, se a acolhida foi fria, antipática, desagradável. A primeira impressão é a que fica e em seguida a qualidade de serviços à mesa e finalmente apresentação dos pratos e despedida. Após o primeiro contato, caberá a você e sua equipe mostrarem-se prestativos, educados e simpáticos, tudo isto dentro da arte do saber receber.
As regras elementares são simples na hora da saída do cliente, não esqueça: “obrigado pela sua visita, até logo” ou “volte sempre!”.

A PUBLICIDADE

Não espere apenas que o boca-a-boca garanta uma publicidade suficiente para encher sua creperia ao meio dia e a noite. Assuma algumas ações complementares.

Organize uma inauguração com convites, através de um cartão de visitas, um folheto, um e-mail. Faça contato com pessoas influentes, formadores de opiniões, que possam lhe sugerir ou indicar clientes, amigos, comerciantes e até faça contato com taxistas oferecendo-lhes um presentinho.

Visite espaços comerciais em volta da creperia e solicite a licença para colocar cartões ou folhetos, nada vale um contato pessoal.

Tente contato com jornalistas da empresa local ou autores de guias gastronômicos convidando-os a conhecer seu espaço, oferecendo-lhes uma cortesia. E, se mesmo assim você acha que não é sua praia, procure ajuda profissional da área.

No início destine uma verba de 4 a 5% do valor que pretende vender, depois invista em torno de 1 a 2 % para manter a sua visibilidade.

A internet hoje virou uma ferramenta importante, quase indispensável na criação de um site. É fortemente recomendado. Seus clientes (futuros) poderão consultar seu cardápio, conhecer sua localização, seus horários e até fazer reservas.

Mas atenção, não entregue a confecção de seu site a amadores, procure uma empresa ou profissional capacitado. A sua imagem depende de um trabalho bem feito. Pense também na mídia social como Facebook, Foursquare entre outros veículos.

Não esqueça a apresentação de seu cardápio, ele deve estar sempre limpo e em perfeito estado, pois ele também é uma peça publicitária. E por falar em publicidade, você já pensou na sua marca? Seu logo? Saiba que existe agencias e sites especializados em desenvolvimento de logos e até mesmo de site.

Utilize uma faixa na rua anunciando a abertura de seu restaurante, mas tome cuidado com o aspeto legal, pois é preciso pagar uma taxa de publicidade a prefeitura.

Distribua panfletos ou folhetos, a serem entregues diretamente nos locais onde se encontram seus clientes potenciais, anunciando a sua inauguração e despertando a vontade a seus futuros clientes em conhecer a sua casa. (Ofereça-lhes algum tipo de promoção, como por exemplo: traga este folheto e ganhe um refrigerante!).

Caso possa fazê-lo, fixe um toldo à frente de seu restaurante aproveitando o espaço para mensagens publicitárias em todas as suas faces.

Anuncie de maneira clara, na entrada de sua creperia, o seu cardápio diário e seu respectivo preço.

Divulgue sua marca e logotipo nos seus pratos, jogos americanos, copos, etc.

Se for possível, mande imprimir sua marca em sacolas plásticas para viagem.

Propaganda nunca é demais, ao contrário fixará bem mais rápido a sua casa.

Cabe a você recrutar o pessoal e motivá-lo, achar bons fornecedores e a preços justos, lançar uma campanha publicitária e eficiente por um preço razoável de preferência mesmo antes de abrir sua creperia para atrair clientes.

Não esqueça que esta última etapa é muito importante, pois uma vez aberta a sua creperia será tarde demais. Você não terá mais tempo.

Você tem que conquistar clientes o quanto antes, pois se não o fizer, seu negócio poderá naufragar em pouco tempo ou tornar-se um negócio “micado”, ou seja, um negócio que tenha a seguinte fama: não frequento porque está sempre vazio, não deve ser grande coisa!

Como já foi dito: "a propaganda é a alma do negócio”.

A MARCA DE SUA CREPERIA

- *A marca deve lembrar se possível, o tipo de estabelecimento.*
- *Deve ser moderna e fácil de reconhecer.*
- *Deve ser acompanhada, de preferência, de um LOGOTIPO.*
- *Deve ser aplicada sobre o maior número de materiais que possam divulgar o nome da casa. Cardápios, cartões de visita, banners, luminosos etc.*

* A marca é a sua assinatura.
* Ela é a sua imagem.
* Representa tudo que diz respeito ao sua creperia.
* É a sua fachada.
* É a decoração de seu interior.

Abaixo alguns itens que podem ser providenciados enquanto você trata de reformas, compras de mobiliários, equipamentos entre outros.

* Orçar a criação da marca, logotipo e seu devido registro.
* Orçar publicidade externa na fachada ou em faixas ou painéis externos cartazes.
* Orçar a confecção de toldo com publicidade.
* Orçar publicidade em luminoso.
* Orçar publicidade interna em seu cardápio. Procure fazer parceria com seus futuros fornecedores para que participem do custo do seu cardápio e em troca proponha que irá comprar seus produtos e inserir seus logos no cardápio.
*
* Orçar propaganda em folhetos/folders, jornais do bairro ou outros.
* Orçar publicidade interna em copos, bandejas, jogos americanos, sacolas. Proponha parcerias de fornecedores.

RESUMO:

O que você leu até aqui é apenas a “ponta do iceberg” de seu negócio. Você deve estar preparado para utilizar toda a sua capacidade pessoal de ação, assumir sua resistência física e psicológica, eles serão postos a prova. Prepare-se para enfrentar uma atividade presencial diária de 10 a 12 horas, 6 dias por semana ou até mais.

Seus conhecimentos e competências técnicas, comerciais, de liderança e relacionamento humano, serão fundamentais para o lançamento e sucesso de sua creperia.

Aja sempre com profissionalismo, atento ao andamento de sua criação e de seu projeto, mantendo o rumo ou redirecionando quando necessário, principalmente usando a perseverança e objetividade.

Reconheça suas fraquezas em determinados assuntos ou situações, procurando ajuda profissional quando se fizer necessário, pague pela sua falta de conhecimento ou especialização, você sempre sairá no lucro ou evitará um prejuízo maior.

LEGALIZAÇÃO & LEGISLAÇÃO

- A legalização de sua creperia deverá ser entregue a um profissional especializado (contador) e que obedece a legislação vigente, diferenciando-se apenas quanto aos impostos, em caso de micro empresa.

- Apenas como orientação ilustrativa e não exaustiva, citamos apenas alguns dos documentos principais para abertura da creperia:

- Inscrição na Prefeitura com apresentação do Contrato Social (registrado em cartório).

- Contrato de Locação ou escritura de propriedade do imóvel, e pesquisa da área, quanto à permissividade deste tipo de atividade com Xerox do R.G e CIC do proprietário.

- CNPJ que será emitido pela Secretaria da Receita Federal.

- Junta Comercial e Secretaria da Fazenda Estadual para o recebimento do numero de Inscrição Estadual.

- A Secretaria de Saúde expede o Alvará Sanitário e a Caderneta de controle, após vistoria e inspeção ao local.

- As vistorias do Corpo de bombeiros e Coordenaria de Higiene da Secretaria da Saúde, são realizadas periodicamente ou às vezes em forma de blitz.

- Todas as pessoas (inclusive o proprietário) deverão passar por exame de saúde periodicamente, suas carteiras ou atestados de saúde deverão permanecer na creperia.

- Atenção: Cada cidade ou estado tem suas normas de frequência destes exames.

- Antes de fazer a opção pelo imóvel, é necessário certificar-se previamente das leis de zoneamento junto a Prefeitura de sua cidade.

- As instalações deverão obedecer às normas vigentes, no tocante aos revestimentos, ventilação e áreas de serviço.

- Informações suplementares poderão ser obtidas através do Sindicato de Bares, hotéis e similares de sua cidade ou pela Secretaria de Saúde Pública ambos possuem manuais específicos sobre a legislação tributária e normas de higiene exigida.

OBSERVAÇÕES:
Estes são apenas alguns dos itens necessários para viabilizar a abertura de sua creperia, seu contador irá lhe orientar sobre todas as outras formalidades. Afora os documentos que deverão permanecer na empresa.

Não se esqueça das normas de instalação de gás e de combate a incêndio.

A HIGIENE

As regras de higiene a serem respeitadas são fixadas através de manuais e regulamentos redigidos pelo órgão responsável pelo cumprimento das mesmas e, fazem partes de artigos legais.

Algumas delas são transmitidas através do curso obrigatório a ser feito pelo responsável técnico da empresa, que eventualmente poderá ser o proprietário.

Entende-se como “responsável técnico” a pessoa que irá responder em caso de vistoria, fiscalização ou auto de infração aplicado à empresa.

Este profissional poderá ser o nutricionista ou técnico em nutrição contratado para este fim ou em forma de consultoria.

É interessante à empresa possuir desde o início, um responsável técnico em nutrição, ou melhor, uma nutricionista ou eventualmente uma empresa de consultoria que será responsável pela fixação das normas de boas práticas de manipulação de alimentos através de treinamento da equipe e o estabelecimento de manuais.

É muito importante implantar logo no início das atividades, este tipo de procedimentos e deixar claro aos colaboradores da importância e da obediência as regras e treinamento, a fim de garantir a segurança alimentar dos produtos postos a venda.

Por outro lado é importante revisar de tempos em tempos o treinamento destas normas de higiene e manipulação dos alimentos de forma contínua, pois “as pessoas” tendem a passar por cima destas obrigações muito rapidamente, é preciso que estas atitudes sejam parte de seus hábitos pessoais e rotineiros.

OS UNIFORMES DO SEU PESSOAL

OS UNIFORMES DE SEU PESSOAL DE ATENDIMENTO

- Deverão ser compatíveis com o ambiente.
- Seu desenho deve ter efeito visual importante junto à clientela.
- Suas cores devem combinar com o ambiente.
- Procure colocar o seu logotipo em lugar de destaque no uniforme.
- Leve em conta a resistência dos tecidos, em função das inúmeras lavagens que deverão sofrer (Por questão de segurança, recomendamos uma mistura de fios sintéticos com algodão ou 100% algodão, pois o mesmo se incendeia então vá devagar que os tecidos sintéticos).
- Não esqueça as proteções para os cabelos, que podem ser: toucas ou bonés por cima das toucas.

  É interessante prever o uso de crachás nos uniformes.

OS UNIFORMES DE SEU PESSOAL DE COZINHA

- O pessoal de cozinha deve estar uniformizado com jalecos, calças e aventais, de preferência branco, e obrigatoriamente de toca ou bonés, cobrindo inteiramente os cabelos. Quanto aos pés, deverão portar botas de borracha branca ou sapatos especiais antiderrapantes.

Da lavagem de louça & limpeza:

- Para o pessoal da lavagem de pratos e panelas, aconselha-se os aventais de sobrepor, confeccionados em plástico reforçado (é proibido o uso destes aventais junto a fontes de calor) que irão proteger os empregados dos respingos de água, além de oferecerem maior proteção aos seus uniformes.
- Para o pessoal da limpeza, sugerimos a utilização de tecidos mais escuros, como azul, marrom, vinho, etc.
- A quantidade mínima de uniformes a ser distribuída será de dois jogos por funcionário.
- Fique sempre atento ao uso dos uniformes pelos funcionários, não deixe que sejam indiferentes a sua limpeza e apresentação. Roupas limpas e bem passadas, são sinônimos de asseio e cuidado.

PROCESSO DE PRODUÇÃO DE CREPES

O processo de produção de crepes geralmente é divido em 03 etapas.

1. Preparação da massa de crepes (discos).

Este processo pode ser feito com antecedência até de 03 dias desde que se obedeça às condições de manipulação e armazenamento adequados.

É composto de 06 fases:

a. Separação dos ingredientes da massa (farinha de trigo, ovos, leite, sal e/ou açúcar, óleo ou manteiga, aromatizante).

b. Batimento da massa (manual ou mecânico).

c. Cocção da massa na chapa (bilig) de ambos os lados.

d. Resfriamento a temperatura ambiente.

e. Embalagem com filme alimentício ou a vácuo.

f. Armazenamento em geladeira ou câmara de resfriados.

2. Preparação dos recheios processados (cozidos).

A produção dos recheios pode ser feita com antecedência de até várias semanas (congelando) ou até 5 dias (resfriando) desde que se obedeça as condições de manipulação e armazenamento adequados.

É interessante porcionar individualmente os recheios em sacos plásticos ou potes para serem congelados, assim na hora do serviço os mesmos poderão ser aquecidos diretamente em micro-ondas para ganhar tempo ou retirados do freezer na véspera e colocados em geladeira.

De modo geral as porções dos recheios pastosos como frango com requeijão pesam de 150 a 200 g.

Alguns recheios muito perecíveis devem ser produzidos e consumidos no mesmo dia, como saladas e outros mais sensíveis.

3. Finalização e montagem dos pratos.

A finalização e montagem do prato podem ser feitos diante do cliente se tal foi previsto ou em cozinha.

É importante que os pratos sejam servidos quentes principalmente quando são compostos de queijo derretido (para que ele não fique “borrachento”) e que, chegam simultaneamente à mesa quando houver vários pedidos na mesma mesa.

Para que os crepes não esfriam durante o processo de finalização, e enquanto aguardam os faltantes para completar o pedido da mesa, eles serão mantidos quentes numa das chapas em temperatura mais baixa ou mesmo em estufa.

Se houver molhos quentes no cardápio, os mesmos devem ser colocados nos crepes no último momento, pois a tendência é de amolecerem os crepes, o que não os tornam muito apreciados.

Antes de liberar os crepes para o salão, pincele um pouco de manteiga derretida sobre a sua superfície, isto os tornará mais brilhantes e apetitosos.

Procure decorar o prato com algum detalhe contrastante para que seja mais agradável, pode ser um ramo de salsa crespa, uma roseta de manteiga de ervas, três gomos de tomates, enfim, ideias não faltam.

Para que os crepes caracterizem uma refeição mais completa, procure acompanhar o prato com uma salada de folhas, que além de contrastar com as suas cores, irá dar uma sensação de maior plenitude a refeição.

Os crepes doces podem ser produzidos em 02 tamanhos diferentes: 30 centímetros para atender sobremesas adultas e 18 a 20 cm como opção em atender um cardápio para crianças.

Quando for finalizar crepes doces, decore com alguns detalhes suplementares para valorizar a apresentação, mas faça-o sem exagero para não dar uma sensação de “muito melado”.

PRODUÇÃO DE CREPES PARA ENTREGA

Os crepes são apropriados para venda em sistema de entrega em domicílio podendo ser montados na hora do pedido como acontece com as pizzas ou serem produzidos antecipadamente e congelados para posterior aquecimento em forno convencional ou de micro-ondas.

Quando forem produzidos crepes para congelamento, é preciso ficar atento ao processo que normalmente é composto de 06 fases.

1. Preparação e cocção total do crepe.
2. Resfriamento a temperatura ambiente.
3. Resfriamento em geladeira até atingir pelo menos 10 graus – se for cobrir, faça alguns furinhos na embalagem para dar saída ao vapor, monitorar de tempo em tempo a temperatura para não ressecar os crepes. Normalmente este processo leva mais ou menos 1 hora.
4. Congelar em “aberto”, em bandeja sem cobrir e novamente monitorar a temperatura até atingir **– 10º.**
5. Embalar em recipiente próprio para forno convencional ou de micro-ondas.
6. Etiquetar com nome, data de fabricação, validade e outros dados exigidos por lei.

   Na hora da liberação do pedido para entrega aqueça o crepe conforme a embalagem.

Sugestão de venda: você também poderá propor aos seus clientes a compra de crepes congelados.

A GESTÃO DE SUA CREPERIA

OBSERVAÇÕES FINAIS.

Relembrando algumas observações que fizemos no início deste livro:

É preciso que você saiba que a criação de sua creperia é um envolvimento total e que vai transformar a sua vida.

Você terá que engajar sua responsabilidade e de sua parceria se vocês forem trabalhar juntos.

Terão que estar 24h juntos se for trabalhar também com outros membros de sua família o que não é fácil, mesmo se sua motivação esta lá em cima, o cansaço, a preocupação com o dinheiro, as obrigações jurídicas e fiscais podem transformar seu "sonho", então reflita bem antes de se iniciar no negócio.

Se você está empregado atualmente, não terá mais fins de semana, férias. As horas "normais" de trabalho serão muitas vezes ultrapassadas.

Sem pensar no fato de que tudo é novo, desconhecido e em muita situações "imprevisível".

Não estou aqui tentando lhe tirar a motivação, é preciso que você conheça a realidade, "antes do que durante", porque uma vez aberta a sua creperia, você não terá mais oportunidade de mudar seu rumo, a não ser que desista.

Este foi o motivo pelo qual nosso livro não aborta especificamente os aspectos de gestão ou gerenciamento de uma creperia.

Se você acha que não tem suficientemente experiência em gestão ou administração de negócios, sugiro que frequente um dos excelentes cursos do SEBRAE dirigido a pequenos e médios empreendedores, visite o quanto antes o site desta organização: www.sebrae.com.br

UM ÚLTIMO CONSELHO.

Para evidenciar um projeto em comum com um sócio ou uma pessoa mais próxima, é fundamental conhecer muito bem seu futuro "parceiro/associado" porque o negócio exige muitas qualidades e sacrifícios, por isto, assegure-se que a motivação e honestidade de seu parceiro não podem ser motivos de dúvidas ou falhas.

Boa sorte!

Henri