

7 **MODELOS DE NEGÓCIOS PARA** **EMPREENDER** **NO RAMO DA** **PIZZA**



DELIVERY • RODÍZIO • A LA CARTE • FAST FOOD • PRE-ASSADAS • CONGELADAS • ALL INCLUSIVE
SAIBA COMO FUNCIONAM E ESCOLHA EM QUAL EMPREENDER



MÃO NA
MASSA 
GUIA DEFINITIVO 



TERMO DE RESPONSABILIDADE

Todas as estratégias e informações que você vai ler neste livro é o que aprendi quando começamos a trabalhar com pizzas ao iniciar o nosso negócio físico, são frutos de experiências profissionais na área.

Embora eu tenha me esforçado ao máximo para garantir a precisão e a mais alta qualidade dessas informações, de forma que todas as técnicas e métodos aqui ensinados são altamente efetivos para qualquer pessoa que esteja disposta a aprender e a colocar o esforço necessário para aplicá-los conforme instruídos, estes métodos e informações não foram testados e comprovados cientificamente, e sim na prática.

As estratégias e informações aqui presentes são para todos, mas não são para qualquer um. Você precisa estar disposto. Além disso, sua situação particular pode não se adequar perfeitamente aos métodos e técnicas ensinadas neste guia. Assim, você deverá utilizá-lo ajustando as informações de acordo com sua necessidade específica e por essa razão, os resultados podem variar de pessoa para pessoa.

ATENÇÃO

Todos os nomes de marcas, produtos e serviços mencionados aqui são propriedade de seus respectivos donos e são usados somente como referência. Além disso, não existe a intenção de difamar, desrespeitar, insultar, humilhar ou menosprezar você, leitor, ou qualquer outra pessoa, cargo ou instituição. Caso você acredite que alguma parte deste guia seja, de alguma forma, desrespeitosa ou indevida, e deva ser removida ou alterada, você pode entrar em contato diretamente comigo através do e-mail...

SOBRE A AUTORA

A história por trás do método que vou te ensinar

Meu nome é Fernanda, nasci em 8 de Setembro de 1992 na cidade de Curitiba, Santa Catarina. Meus pais são naturais da mesma cidade onde vivem até os dias atuais. Meu pai, filho de sapateiro começou a trabalhar muito



cedo, ajudando meu avô em sua sapataria. Já minha mãe é filha de agrimensor e costureira, também desde pequena ajudava a minha avó em sua malharia. Logo a vida não foi fácil para nenhum dos meus pais.

Ainda solteira minha mãe engravidou, o que na época era um grande tabu. Logo que se casaram eu nasci, quatro anos depois minha irmã Maria Eduarda veio ao mundo e então as coisas começaram a ficar ainda mais difíceis. Mais tarde minha mãe engravidou do terceiro filho que veio a óbito ainda no ventre e algum tempo depois outro bebê estava a caminho, porém por complicações no parto ele nasceu prematuramente e não resistiu. Logo após o parto, além do sofrimento pela perda de mais um filho, ela desenvolveu trombose em sua perna esquerda, e por muito pouco não perdeu a vida.

Passado esse tempo difícil, minha mãe que na época trabalhava em uma casa lotérica, pediu demissão e resolveu empreender, abrindo uma loja de roupas e acessórios no varejo. O início foi próspero, porém a economia fraca da época e a falta de conhecimento na administração do negócio acabaram prejudicando financeiramente o empreendimento, e com muita dor no coração o negócio teve de ser fechado. Tive de testemunhar nessa época meus pais abandonarem o seu sonho do negócio próprio e voltarem a trabalhar como funcionários em empresas da região.

Já cansados de trabalhar "para os outros" resolveram arriscar tudo e empreender novamente, desta vez junto comigo. Deixei meu emprego em uma loja de materiais de construção e resolvemos então empreender no ramo de pizzas, mais especificamente uma pizzaria à lá carte no centro de nossa cidade. Nessa época tudo fluiu muito bem, conseguimos crédito junto a um banco da cidade, fizemos um curso básico sobre pizzas, arrumamos um bom ponto comercial, e com a cara e a coragem resolvemos literalmente, nos aventurar no ramo das pizzas.

Só tinha um problema...

Ao abrir o negócio, pensávamos que as coisas seriam mais simples e fáceis, que qualquer problema que viesse aparecer resolveríamos rapidamente e com tranquilidade; que teríamos um bom corpo de funcionários, eles nos ajudariam e assim seríamos patrões e não mais empregados. Enfim estaríamos



comandando o próprio negócio e não mais pondo a mão na massa. Mas a realidade foi bem diferente.

Os processos que achávamos simples foram mais complicados do que esperávamos. Os clientes reclamavam da demora para receber as pizzas, estávamos todos muito nervosos, brigávamos constantemente, culpando uns aos outros pelos erros cometidos. Não tínhamos equilíbrio nos processos, sem controle das compras, misturávamos as finanças pessoais com o dinheiro da empresa, não tínhamos critério na admissão de funcionários, praticamente nenhum conhecimento da parte de gestão e administração financeira de uma empresa. Passamos por um período de endividamento do negócio junto a fornecedores e credores. Com a falta de experiência no ramo ficamos de mãos atadas, pois não sabíamos porque tudo estava dando errado.

O momento da virada.

Minha mãe e eu arregaçamos as mangas, estruturamos e aprendemos sobre marketing, buscamos um consultor financeiro que nos mostrou o caminho que deveríamos seguir. Buscamos conhecer novos modelos de negócio que encaixasse dentro do nosso nicho de atuação: pizzas pré-assadas, congeladas, all inclusive, sistema de rodízios, entre outros. Gastamos todo nosso tempo, dinheiro e energia em busca de conhecimento e melhoria dos processos que nos levasse a ter um negócio bem-sucedido.

Hoje posso dizer que sou completamente apaixonada pelo que faço. Porém, podemos observar que diversas outras pizzarias no espaço de cinco anos, abriram e em pouco tempo fecharam suas portas. A maioria dos negócios no ramo alimentício tem vida curta, vão à falência antes de completar 2 anos.

Então percebi que muitas famílias como a minha arriscavam tudo o que tinham para trilhar a mesma jornada que nós havíamos feito. Talvez algumas pessoas ficassem felizes em ver seus concorrentes fechando as portas, sem ter ao menos a chance de se estabelecer no mercado. Entretanto, por trás da imagem do concorrente, existem pessoas, famílias, que assim como a minha enfrentam dificuldades, tem sonhos, anseios, contas para pagar, filhos para

sustentar e possivelmente, algumas delas já enfrentaram situações muito mais desafiadoras do que a minha.

Como então ajudar essas pessoas a empreender no ramo das pizzas e ter um negócio próprio que seja fonte de felicidade e realização profissional?

Bom, este ebook é o primeiro passo que eu dei em busca dessa missão de ajudar empreendedores que pretendem atuar ou já atuam no mesmo ramo que eu.

Aqui vou compartilhar algumas dicas, espero ajudar você a poupar tempo e esforço para que alcance o sucesso profissional, sem que tenha que passar por todas as dificuldades pelas quais eu passei.

Então vamos lá!!!

MÃO NA
MASSA



CAPÍTULO 1

DEFINA SEU SEGMENTO DE NEGÓCIO

Eis um grande desafio para quem quer empreender no ramo das pizzas. Definir qual o seguimento de negócio atuar. Vou explicar melhor o que isso significa.

Podemos dizer que para cada nicho existe um ou mais subnichos, entendamos que nosso ramo de atuação é o de *Alimentos*

Temos então nosso nicho de atuação, o segmentaremos agora em subnichos.



Nicho= Pizzas

Sub nichos= pizzarias a la carte, rodizio, pré-assadas/congeladas, all inclusive, fast food, delivery.

São estes hoje os principais seguimentos estabelecidos ou em ascensão no Brasil

Então, temos o nicho e os subnichos de atuação, o segundo passo é definir qual deles deve ser escolhido para empreender. Deve-se avaliar as características de cada um para uma escolha correta e exata do subnicho de atuação de acordo com os critérios que vamos especificar adiante. Vamos apresentar cada um desses subnichos para entender melhor como funciona, e assim, saberá mais claramente qual escolher para o seu futuro empreendimento.

PIZZARIA À LA CARTE

Este é o subnicho de atuação mais comum. Basicamente, à lá carte é uma expressão típica do francês que significa “como está no cardápio” ou “como listado no cardápio”. Bastante utilizado no âmbito da gastronomia,

principalmente entre restaurantes. A grande maioria das pizzarias brasileiras oferecem esse tipo de serviço, onde o cliente escolhe sua pizza de acordo com o seu gosto e cardápio da casa. O pedido então é realizado de acordo com a escolha do cliente e servido no próprio salão.

É comum, que pizzarias que trabalham com este sistema, ofereçam aos clientes outras alternativas como: porções, petiscos, saladas e até alguns tipos de massas. É importante ressaltar que nem sempre é necessário apresentar uma grande quantidade de opções além de pizzas. Ter muitas variedades no cardápio, demanda de um estoque maior, o que significa maior volume de compras e, portanto, maior necessidade de Capital de Giro, que em consequência pode gerar uma menor disponibilidade de caixa. Por experiência própria aconselho que se trabalhe com um estoque enxuto. Como veremos em outro capítulo “estoque é dinheiro”. E caso deseje ter um cardápio farto em opções, opte por montar o máximo de pizzas com ingredientes em comum, a fim de não expandir muito seu estoque.

Neste modelo de negócio é essencial, organização, agilidade e precisão na montagem, para que os pedidos sejam feitos e atendidos com menor tempo possível. O ideal, é que o cliente receba sua pizza em até 15 minutos. A pizzaria à lá carte, tem a possibilidade em trabalhar com massa fresca ou pré-assadas. As massas pré-assadas vem se apresentando como uma ótima alternativa para quem tem pouca experiência, pois, reduzem consideravelmente o tempo de preparo da pizza, além de que hoje, já se desenvolveram técnicas de pré-assar que apresentam resultados excelentes e até superiores a algumas pizzas com massa fresca. É o caso da nossa massa pré-assada que chamamos de *Excellence*, que agrada a gregos e troianos, você verá a receita mais adiante.



É necessário, no entanto fazer quantos testes forem necessários, até atingir um alto padrão. Nem vamos abordar aqui questões mais avançadas como fermentação lenta, veremos isso com mais profundidade em outra oportunidade.

Outro fator completamente relevante para esse estilo de negócio é o atendimento no salão. Realizado por garçons devidamente treinados para fazer os pedidos e tirar todas as dúvidas que possam surgir dos clientes. Um garçom

bem treinado vai muito além de tirar pedidos e servir pizzas e bebidas, ele também deve ser um excelente vendedor.

Então, para simplificar, as pizzarias à lá carte organizam-se da seguinte forma: cozinha com linha de montagem adequada, copa onde se preparam drinks e bebidas e salão onde os clientes são servidos.

Logicamente, podemos incluir no serviço de uma pizzaria à la carte também o delivery, sempre observando as demandas. Vejamos a seguir quais as características desse segmento de pizzas que segundo o SEBRAE, é o que mais cresce no Brasil.

PIZZARIA DELIVERY

É o segmento do ramo que mais cresce no Brasil. Cerca de 80% das pizzarias que atuam hoje no país fazem exclusivamente entregas a domicílio.

São vários os fatores que fazem com que cada vez mais empreendedores atuem nesse segmento de pizza, entre eles: maior margem de lucro, devido à menor quantidade de funcionários e por apresentarem custos e despesas substancialmente menores que as pizzarias à lá carte, tendo em vista

que as pizzarias delivery ocupam espaços físicos menores, o que

ajuda a reduzir as despesas com aluguéis, menor taxa de

IPTU, menor consumo de água e luz, entre outros. A

organização física do local é mais compacta, pois não há

salão para atendimento, apenas a cozinha mantém

praticamente a mesma estrutura. Após a pizza ser

assada, ela deve ser acomodada logicamente em uma

caixa para entrega e alocada em uma bag ou mochila

térmica, devidamente preparada para o trajeto. A entrega

comumente é feita por motofretistas (profissão regulamentada

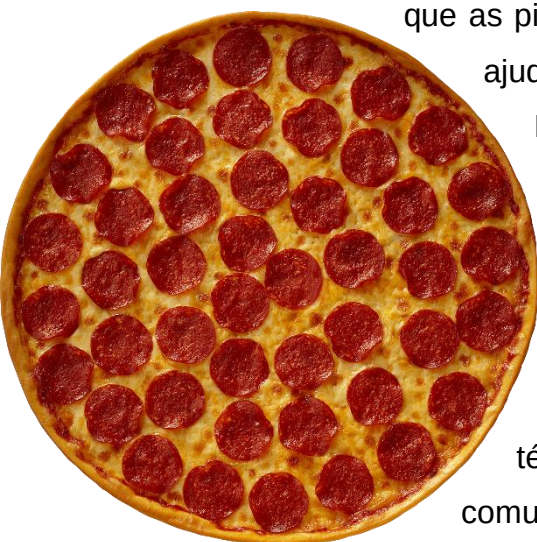
pela lei 12.009/2009 e pelas resoluções 356 e 410 do CONTRAN), já que a

agilidade e mobilidade desses veículos ajudam que a entrega seja feita com mais

efetividade, respeitando o tempo estipulado no ato do pedido. Em algumas

localidades e países efetuam-se entregas com carros, porém, sua escolha eleva

os custos e apresenta menor agilidade quando comparados aos motoboys.



Pizzaria com sistema Delivery deve basicamente apresentar então: cozinha com linha de montagem e sala de atendimento onde podem ser efetuados os pedidos por telefone, pessoalmente no balcão, e ou por outros meios, como: WhatsApp, Facebook, aplicativos de vendas on-line.

PIZZARIA ALL-INCLUSIVE

All Inclusive é um modelo de serviço muito usado em hotéis, comum nos Estados Unidos (E.U.A), criado no intuito de não assustar o cliente na hora do pagamento. Está tudo incluso, o cliente já sabe o valor que irá pagar por tudo o que consumir. Pensando nisso, criaram o método para servir pizza a vontade, onde possui inúmeras vantagens que ele oferece para o consumidor e também para o empreendedor. Chegou ao Brasil a pouco tempo, ainda apresenta poucas unidades no país, porém especialistas apontam como uma grande tendência no mercado nacional, tendo em vista a grande atratividade que ele gera em relação ao público. Entretanto é indicado para cidades com população acima de 100 mil habitantes, pois, sua viabilidade necessita de um grande fluxo de clientes.

Basicamente esse sistema resume-se em uma pizzaria com estrutura de um sistema à lá carte, sem pedidos a mesa. Ela dispõe de uma espécie de buffet, onde ficam expostas em torno de 10 a 12 pizzas diferentes em uma plataforma que as mantém aquecidas. No sistema All-Inclusive o próprio cliente serve-se de PIZZAS, salgadas e doces, saladas, batata frita, frango frito, macarrão com queijo e outras guarnições. Além de sobremesas, refrigerante com refil na máquina e sorvete expresso, tudo à vontade por um preço fixo. Consumo livre de todas as guarnições além das pizzas, faz com que o cliente reduza consideravelmente o consumo de pizzas.

O serviço da cozinha, é claramente mais leve do que nas outras modalidades, tendo em vista que esse modelo de negócio, por não obedecer a pedidos tem sabores fixos servidos por dia. Basicamente o serviço é produzir em grande quantidade, assar, cortar e repor ou substituir no máximo a cada 40 minutos, para que não percam a qualidade devido ao ressecamento causado pela superfície aquecida onde ficam expostas. As pizzas são preparadas com massa pré-assada e podem ficar montadas e refrigeradas, apenas aguardando o momento de serem substituídas pelas demais que foram servidas no salão. Ou



seja, o empreendedor que resolver trabalhar neste modelo de negócio deve ter uma cozinha com linha de montagem habitual para Pizza, trabalhar com massas pré-assadas, manter uma estocagem diária de pizzas montadas e refrigeradas ou até mesmo congeladas.

Vale lembrar: Um fator importante a ser observado é que, pelo fato de as pizzas ficarem sobre uma superfície aquecida, ela acaba por desidratar a massa e ressecar a pizza, fazendo com que haja a obrigatoriedade de substituição das pizzas ou pedaços não consumidos a cada 30 – 40 minutos.

LOJA DE PIZZAS PRÉ-ASSADAS

Este é um segmento do negócio que apresenta crescimento constante, no Brasil já são inúmeras as lojas de pizzas pré-assadas. Esse modelo de negócio apresenta uma boa taxa de lucratividade. Tendo em vista a mão de obra e espaço físico reduzidos.

Consiste basicamente de uma estrutura de loja com cozinha, onde fica a linha de montagem, um balcão refrigerado para armazenar algumas pizzas já montadas para pronta entrega e um balcão de atendimento (caixa) onde clientes podem fazer os seus pedidos de maneira pessoal ou via telefone WhatsApp e entre outros...

As pizzas pré-assadas tem uma procura cada vez maior por parte dos clientes, tendo em vista o preço mais acessível, esse modelo de pizzaria ganha a cada dia mais adeptos, gerando com isso maior demanda e possibilidade de maiores lucros. Qualquer pessoa pode dirigir-se até essas lojas, fazerem os seus pedidos e levarem suas pizzas para casa onde elas mesmas terminam o preparo apenas levando-as ao forno.

O preparo desse tipo de pizza obrigatoriamente e obviamente deve ser com massa pré-assada. As pizzas são montadas em uma linha de montagem habitual, embaladas e entregues ao cliente no balcão, no entanto alguns empreendedores optam por fazer, além de atendimento no balcão, também entregas via delivery. Essa modalidade vem apresentando resultados tão positivos, que diversos empreendedores já optaram por franquiar seus negócios.





Lembrete: pelo fato de tratarmos de manipulação de produtos resfriados vale consultar a vigilância sanitária de sua cidade a fim de verificar a necessidade de ambiente refrigerado na linha de montagem.

Também é necessário que as pizzas apresentem na embalagem, tabela nutricional que pode ser feita por um(a) nutricionista ou engenheiro(a) de alimentos.

PIZZAS CONGELADAS

Esta modalidade consiste na produção em massa de pizzas pré-assadas, que devem ser embaladas e congeladas para a venda no atacado. O empreendedor deve dispor de uma cozinha habitual com linha de montagem, forno para pré-assar as massas e equipamento de embalagem. As pizzas devem ser congeladas em freezer ou câmaras de congelamento. Neste modelo de negócio, também é obrigatório que na embalagem esteja descrita toda a tabela nutricional de cada sabor de pizza. Essa tabela nutricional pode ser feita por profissional de nutrição ou engenheiro de alimentos. É recomendado que se consulte a vigilância sanitária local para verificar quais são as especificações que cada localidade exige para este modelo de negócio.

Para atender a demanda, a produção deverá ser em massa, devendo suprir a necessidade de pedidos dos clientes) A logística de entrega deve ser especializada, já que se trata de produtos congelados. Se faz necessário ainda, um setor de vendas especializado e sincronizado com a capacidade produtiva da empresa.

PIZZARIA RODÍZIO

Esse tipo de empreendimento tem por característica vender apenas as pizzas em modalidades de rodízio com atendimento no salão. Apresenta um preço único onde são servidos pizzas com sabores variados em sequência para que os clientes possam experimentar o maior número de pizzas possíveis.

A estrutura física é semelhante à da pizzaria à lá carte, porém, demanda de maior mão de obra como: maior número de garçons e maior número

de pessoal na cozinha, tendo em vista de que o fluxo de pizzas é muito grande e caso haja demora em servir, pode provocar insatisfação do cliente.

O ponto negativo desse modelo de negócio é o desperdício. Esse é um fator que foge do controle da maioria dos empreendedores do ramo, tendo em vista que não podemos controlar o que o cliente vai comer, já que, uma vez servida a pizza o cliente come se quiser. Infelizmente nem todos têm bom senso de servir-se apenas do que pretendem realmente comer.

Existe a possibilidade de inserir essa modalidade dentro de uma pizzeria à lá carte. Alguns dos dias mais utilizados para a realização do rodízio são as quartas e sextas-feiras, mas isso pode variar de acordo com cada região.

Existem algumas práticas que podem ser usadas a fim de dar mais funcionalidade operacional para as pizzarias rodizio, como por exemplo: em dias de pouco movimento, obviamente não se deve servir uma pizza inteira de único sabor para um público pequeno. Digamos que iniciou o horário do rodizio e tem apenas três pessoas no salão, nesse caso, podemos iniciar com uma pizza de 3 sabores, mas não deve ser oferecida toda de uma vez, e sim, um sabor de cada vez. Imaginemos então que dez minutos depois o público foi de três para dez pessoas, então faremos pizzas meio a meio, servindo um sabor de cada vez. Ou seja, cada pizza com mais de um sabor deve ser cortada e vai um sabor de cada vez para o salão, depois de servido o primeiro, será oferecida a segunda metade. Se então o público aumenta para vinte pessoas, aí sim podemos começar a servir pizzas inteiras até que comesse a voltar pedaços de pizzas do salão para a cozinha, quando isso acontecer, deve então voltar a fazer pizzas meio a meio, ou seja, com dois sabores, servindo um sabor de cada vez.

Outra pratica muito utilizada em rodízios é servir porções de fritas, frango a passarinho, polenta frita e até algum tipo de massa. Essa é uma tática utilizada para que o consume de pizza por pessoa seja reduzido, diminuindo também o custo.

PIZZARIA FAST FOOD

Assim como as pizzarias all inclusive, as pizzarias fast food também são novidades no Brasil. Funcionam de maneira simples e básica e vem obtendo



excelentes resultados em um nível de crescimento constante. Este modelo, porém, é mais indicado para ser utilizado em regiões centrais de cidades onde haja grande fluxo de pessoas como shopping centers, pois se enquadra perfeitamente no estilo de refeição que os frequentadores desses lugares habitualmente consomem.

Trata-se basicamente de uma pizzeria ao estilo *Subway*, onde o cliente escolhe a massa de um único tamanho, podendo ser ela tradicional ou integral (pré-assadas), o tipo de molho, um queijo, uma carne, embutido, guarnição (milho, ervilha...), E a finalização pode ser com orégano cheiro verde pimenta entre outros... tudo à escolha do cliente.

Esse modelo somente será eficaz caso seja feita com massa pré-assada e preferencialmente em forno de esteira ou de alta potência, pois o tempo que a pizza passará pelo processo de cocção não deverá ser superior a dois minutos e meio, já que uma demora elevada tiraria a característica de fast-food.

Apresenta um custo de investimento mediano, tendo em vista que não terá gastos como salão e garçons, um corpo de funcionários básico para montagem e para o preparo dos ingredientes. Em casos, como de shopping centers, as áreas de alimentação apresentam um box com uma pré-estrutura organizada o que facilita muito e reduz o investimento quanto a adaptação do local (cozinha).

A MASSA

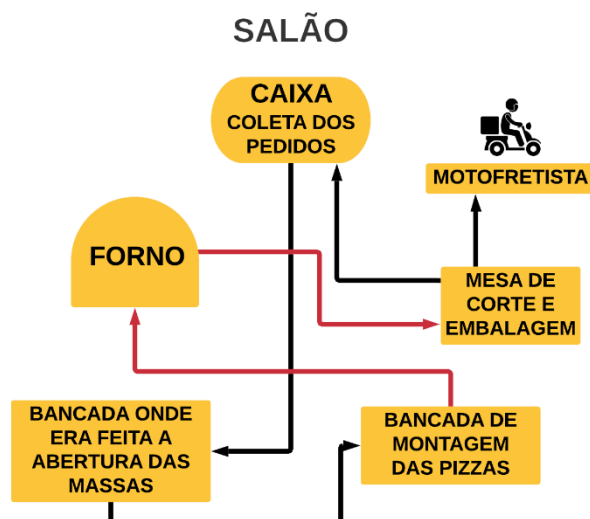
Para o bom funcionamento de sua pizzeria a escolha da massa correta é um ponto crucial que faz total diferença entre o sucesso e o fracasso do seu empreendimento. Existem inúmeros tipos de massas: massa fresca, pré-assada, integral com inúmeras receitas, entre elas massas mais tradicionais com trigo, água, fermento e sal, mais indicadas para forno a lenha, algumas com óleo outras sem óleo, algumas usam gordura animal outras azeite de oliva; ainda há outras que usam açúcar e você também pode incrementar com noz moscada, manteiga, pimenta-do-reino, leite em pó. Essas mais incrementadas, são conhecidas popularmente como massas ricas.

Vale lembrar que, quando abrimos uma pizzeria, o que importa na escolha da massa é a preferência da maioria dos clientes e não a que você gosta.

Os mais puristas são muito críticos ao uso da massa rica por não ser “tradicional”. Mas lembremos que os recheios de pizzas usados no Brasil não são nada tradicionais aos olhos dos italianos, usamos muito queijo, pouco molho, muito recheio e ingredientes que eles nem pensariam por sobre a massa; como chocolate, goiabada, brócolis, sorvete entre outros... Portanto esse papo purista na verdade é fruto de um certo narcisismo. Afinal, de que adianta fazer em nome da tradição uma legítima massa napolitana e cobri-la de chocolate torneável?

Há também a questão da demanda que deve ser levado em conta, caso não tenha experiência para trabalhar sozinho em uma cozinha e você não disponha de uma grande quantidade de funcionários para dar conta do seu movimento, em dias de grande demanda, recomendo fazer uso da massa pré-assada. E essa é uma questão que pode ser crucial no futuro de seu empreendimento. A massa pré-assada está perdendo aquele estigma que foi criado a partir das massas pré-assadas vendidas nos supermercados. Hoje é possível desenvolver massas de excelente qualidade, superior até a algumas massas frescas, eu particularmente como autora deste livro confesso que sou adepta da massa pré-assada e posso garantir que feita da maneira correta e com uma boa receita é garantia de sucesso. O uso da massa pré-assada, é uma dica que dou especialmente para pessoas que não tem familiaridade com o manuseio da massa fresca.

No meu caso quando iniciei os trabalhos com minha pizzeria comecei com a massa fresca e como eu não tinha um investimento alto para abrir um negócio, o que eu assumo, foi totalmente arriscado. Optei por trabalhar com o número reduzido de funcionários na cozinha. Logo percebi que essa combinação junto a escolha de usar massa fresca não poderia gerar um bom resultado. Eu e minha mãe montávamos as pizzas, meu pai pegava os pedidos e atendia o caixa, e meu esposo abria a massa fresca, ele disponibilizava os discos para que montássemos a pizza, eu devolvia a ele para que colocasse a pizza no forno, cortasse, embalasse e encaminhasse ao cliente.



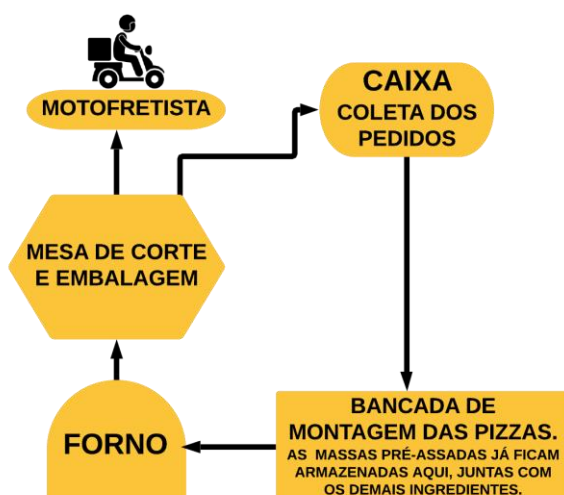
Observe que o caminho do pedido (pizza) dentro da cozinha era totalmente confuso, e somado com nossa inexperiência gerava ainda mais demora.

Acrescentando o fato de ter que abrir cada unidade de massa para cada pizza pedida elevava muito o tempo de entrega. Mesmo que a qualidade da massa seja muito boa, o fato de manuseá-la para poder abrir o disco já era perda de tempo, eram muitos processos e tínhamos zero de experiência. Então optamos por adaptar a nossa receita de massa para ser feita de maneira pré-assada.

Chego um pouco mais cedo todos os dias, bato a massa, embolo, deixo crescer por aproximadamente 2 horas e depois desse período pré-asso os discos, deixo resfriar sobre uma tela e em seguida os armazeno em caixa de pizza ou em uma forma de alumínio em pilhas de dez. Para conserva-la, a mantenho em ambiente refrigerado, cada disco de massa tem validade de 15 dias desde que bem armazenada.

Além de iniciar o trabalho com pré-assadas, foram feitas algumas mudanças na organização da cozinha afim de deixar o processo mais rápido e fluido.

SALÃO



Essa escolha foi determinante para que eu acabasse com um processo demorado pelo qual minha pizzaria vinha passando e agora vou compartilhar com você a minha receita de massa pré-assada.

A MASSA PRÉ ASSADA

RECEITA 01- PARA MASSA FINA PRÉ ASSADA

5 kg de trigo para pizza ou pastel (lembrando que a boa qualidade do trigo, influencia na hora de abrir a massa)

100 gramas de sal

300g de açúcar refinado

100 ml de óleo de soja

100 ml de azeite de oliva

30 gramas de fermento seco biológico (em caso de regiões frias como no sul do Brasil durante o inverno recomendamos 50G)

5 ovos

A base da massa é essa, caso queira, ela pode ser enriquecida adicionando alguns outros ingredientes, pode-se adicionar 50 g de manteiga, ela ajudará a deixar a massa um pouco mais aveludada. Pode bater no liquidificador algumas ervas secas como orégano e cheiro verde, porém o cheiro verde em

pouquíssima quantidade em torno de uma colher de sopa, já o orégano máximo de três colheres de sopa. Isso para 5 kg de trigo. Outra alternativa que acrescenta muito aroma e sabor, é o manjerição fresco, porém, caso opte pelo manjerição, não deverá usar as ervas secas.

No momento que estiver batendo a massa, pode-se adicionar noz moscada em pó, pimenta-do-reino. Irão adicionar aroma e sabor.

Vale um lembrete: cada um desses ingredientes adicionais que listamos abaixo da receita principal adicionam aroma e sabor a sua massa, porém, acrescentará em valores gerando um aumento no custo total de sua produção. Não deverá, portanto, utilizar todos os ingredientes na massa, a não ser que aceite a ideia de cobrar o preço na hora da venda.

Todos os ingredientes da receita principal podem ser misturados e batidos direto na masseira. Coloque todos os ingredientes secos, em seguida os ovos, o óleo e 2 l de água. A absorção da água pelo trigo varia conforme a farinha que usar. Cada tipo de trigo responde de maneira diferente, observação interessante é que a quantidade de 2 litros que citei acima é a que eu uso para o meu trigo, mas como sabemos que todas as marcas de trigo não estão disponíveis em todas as regiões do Brasil, devem observar como responde a farinha que decidir utilizar. Ressaltando a importância de fazer testes para saber a quantidade exata que deverá ser usada para o tipo de trigo que você escolher.

Essa receita pode ser usada fresca ou pré-assada e apresenta excelentes resultados.

Peso de cada porção de massa de acordo com o tamanho desejado conforme as medidas abaixo:

O tempo de fermentação deverá ser de uma hora e meia a duas horas, esse tempo também pode variar de acordo com a temperatura do local, em lugares frios como no sul do Brasil dependendo da época do ano podem levar até 3 horas de fermentação para que a porção de massa assuma tamanho ideal para abertura.

Cubra os bolos de massa com uma camada fina de trigo, a fim de evitar o ressecamento, logo deve posiciona-los em uma superfície plana onde não fiquem em contato um com o outro, reservando um espaço para o crescimento. Em seguida cubra as massas com um plástico ou as disponibilize

em bacias com tampa onde possa ver o crescimento sem o contato direto com correntes de ar.

Caso faça massa fresca a massa está pronta para ser consumida. Ou se desejar utilizá-la de maneira pré-assada deve seguir os passos abaixo:

Abra o disco e o posicione em uma superfície plana, de preferência uma bancada de mármore, em seguida perfure a massa com um perfurador de massas próprio ou até mesmo com um garfo, esses furinhos permitirão que os gases da fermentação saiam. Em seguida, leve ao forno pelo período de 1 minuto e 20, a 280 graus. O período de cocção onde a massa é pré-assada deve ser observado, pois ele pode ser modificado de acordo com o forno e temperatura ambiente. Em locais muito quentes pode ser pré-assado um disco de massa em até 1 minuto, já em lugares mais frios recomendamos que seja feito por um minuto e vinte

Após pré-assar, posicione os discos de massa para resfriamento em uma superfície onde o ar possa circular por baixo da massa, recomendamos o uso de uma tela de inox. Após resfriada a massa posicione o disco em pilhas de no máximo 15 massas. Embale-as em um saco plástico bem fechado e as mantenha resfriadas em uma geladeira.

Para assar suas pizzas, recomendamos que retire as massas do refrigerador cerca de meia hora antes de iniciar o expediente, a fim de que as massas que serão utilizadas no dia, permaneçam em temperatura ambiente, pois este processo ajuda a acelerar a cocção, fazendo com que a pizza fique pronta em instantes.

RECEITA 02 – MASSA PRÉ ASSADA (ESTILO MASSA PIZZA PAN)

5kg de farinha de trigo

200g de açúcar

100g de sal

300ml de óleo de soja

2 colheres bem cheias de manteiga ou banha de porco

60gr fermento fresco

1,350 ml de água (a quantidade de água pode variar para mais, ou para menos de acordo com a capacidade de absorção de cada farinha. É recomendável que acrescente a água lentamente observando o ponto de



umidade. Caso coloque mais água do que o necessário, basta adicionar farinha de trigo aos poucos até que a massa atinja o ponto ideal).

Misture todos os ingredientes secos na masseira, em seguida as gorduras, o fermento fresco diluído em 1L de água, adicione o restante da água até que a massa atinja o ponto. Bata até ficar homogênea, macia e não grude na mão.

MASSAS FRESCAS

RECEITA 01

5kg de farinha

100g de sal

100g de óleo de girassol ou azeite

2.750 - 3000 g água (pode haver variação na quantidade de água de acordo com a farinha utilizada)

3 g fermento fresco (Fermentação e maturação 24 horas t.c 4 °C)

Fermentação curta 2 horas a 25 °C- 10 g fermento fresco

Misture todos os ingredientes secos na masseira, em seguida o óleo, o fermento fresco diluído em parte da água, adicione o restante da água até que a massa atinja o ponto. Bata até ficar homogênea, macia e não grude na mão.

RECEITA 02

5 Kg de farinha de trigo

30g de fermento seco biológico

250g de açúcar

100 g de sal

5 ovos

200ml de óleo

1,250 ml de água (a quantidade de água pode variar para mais, ou para menos de acordo com a capacidade de absorção de cada farinha. É recomendável que acrescente a água lentamente observando o ponto de umidade. Caso coloque mais água do que o necessário, basta adicionar farinha de trigo aos poucos até que a massa atinja o ponto).

Misture todos os ingredientes secos na masseira e em seguida adicione os ovos e por último a água. Bata até que a massa fique homogênea, macia e não grude na mão.

RECEITA 03 – MASSA ITALIANA

1kg de farinha de trigo 00 ou tipo 01

30g de sal

30g de azeite extravirgem

10g de fermento biológico seco (caso opte pelo fermento biológico fresco, basta multiplicar por três)

60% do peso total da receita de água

Colocar o trigo e o sal misturados em um bol.

Em seguida abra um buraco no meio do trigo e acrescente no centro o fermento e o azeite.

Com a ponta dos dedos de uma das mãos misture a fermento com o azeite pegando um pouco da farinha das laterais.

Segue acrescentando água no centro formando uma espécie de mingau mais conhecido como BIGA.

Continue acrescentando água misturando aos poucos com a farinha até que a massa absorva todo o líquido.

Deixa a massa descansar coberta com um plástico de três a quatro horas para ativar a fermentação.

Finalmente, corte, pese e armazene em potinhos untados com azeite em refrigeração de 4°C à 6°C por 24 horas.

Obs:

* Retire os potes pouco antes de montar as pizzas a fim de que a massa fique em temperatura ambiente.

* Essa massa é delicada e deve ser sovada e aberta com as mãos.

* Caso opte por fazer em maior quantidade, utilize uma masseira espiral que não romperá as fibras da massa.

*Deverá ser assada preferencialmente em forno a lenha ou de lastro com base refratária.

Quero começar, mas tenho pouco dinheiro, é indicado?

Quando abrimos nossa pizzaria, iniciei o negócio com pouco investimento, recorremos a empréstimos e financiamentos para compra de equipamentos, e claro, isso não é indicado.

Iniciar um negócio com pouco dinheiro é extremamente arriscado, com a possibilidade de não conseguir pagar as contas, manter o estoque, atrasar o salário dos funcionários, atrasar o aluguel, fornecedores entre outras despesas, que podem gerar a falência do seu negócio logo no início. A maioria das pizzarias fecham suas portas por má administração ainda no primeiro ano.

Quando não conseguem dar conta dos compromissos financeiros, são obrigados a baixar os preços das pizzas e passando a concorrer pelo valor e não pela qualidade do seu produto, tudo pela ânsia de gerar caixa. Essa escolha certamente gera prejuízos a qualquer empreendedor, toda e qualquer concorrência deveria se basear na qualidade do produto e não em quem tem o preço mais baixo.

Caso queira tentar mesmo assim, concentre os investimentos que possui, no forno!

Sou adepta ao forno de esteira e falo disso abertamente, além de gerar economia por não necessitar de um forneiro, ou seja, um funcionário a menos para pagar no fim do mês, o consumo de gás não é alto. Logo a escolha pelo forno de esteira é a mais adequada para aqueles que irão começar um negócio sem possuir tanta verba. Mas essa é uma escolha muito pessoal, e é claro que o forno a lenha tem um charme e único.

Sim, investir o seu dinheiro em um forno mais barato ou até mesmo um forno a lenha, necessitará de um forneiro para operar, demandará de mais um funcionário, lembrando que o valor do salário dos funcionários que

trabalharam na sua cozinha terão que estar embutidos no valor das pizzas, entre eles: os que trabalham na montagem, na louça, as guarnições, entre outros. Esses fatores somados a minha inexperiência me levaram a fazer essa escolha.

Abaixo deixarei algumas dicas para iniciantes.

Digamos que você não tenha experiência e opte então pelo forno de esteira, vai lhe dar muito mais agilidade no atendimento ao cliente, priorizando o período de entrega junto a qualidade do seu produto. Imagine comigo...

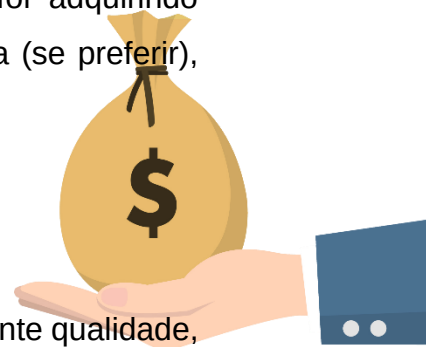
Vantagem do forno de esteira e massa pré-assada: O pedido chega, a sua massa já está pronta, pré-assada, resfriada (1 minuto), seu trabalho é montar a pizza (2 minutos) e colocá-lo no forno (2 minutos e 20s). Totalizando um tempo de 5 minutos e 20 para ficar pronta. Apenas isso. Vale ressaltar que enquanto uma pizza está assando, outra já estará sendo montada. É o ciclo extraordinário das pizzas em funcionamento.

Caso seja inexperiente e opte pela massa fresca (foi assim comigo), o pedido chega, você terá que abrir a massa (5 minutos), colocar na tábua de montagem, montar a pizza (3 minutos), colocar no forno (2 minutos e 20). Totalizando 10 minutos e 20 para a pizza ficar pronta, vale lembrar que nos fornos de esteira não é necessário o cuidado constante durante o processo de cocção, já que ele mantém temperatura e tempo padrão, quando a pizza estiver perfeita de acordo com a sua regulação ela sairá assada do forno pronta para o corte e para ser servida ou entregue na residência do cliente.

Essas são dicas que podem lhe ajudar e conforme for adquirindo experiência, então, passa para as massas frescas, forno a lenha (se preferir), fermentação natural, fermentação lenta e assim por diante.

TEMPO É DINHEIRO.

Claro que existem inúmeros tipos de fornos com excelente qualidade, apenas estou expondo aqui a minha preferência e indicando o que acho ideal para iniciantes no ramo.



Optando por começar com pouca verba, indico (sem pensar duas vezes) que se concentre na administração financeira da sua empresa da melhor forma possível para que assim que tenha recuperado o investimento, comece a reinvestir em seu negócio melhorando os meios de produção da pizzeria.

O Negócio da Pizza

A gestão financeira de uma empresa sempre foi uma tarefa nada fácil, essa área exige muitos de seus administradores, portanto se faz necessário a constante busca de informações. Desde os primórdios, o Homem procura o conhecimento da realidade, buscando instrumentos para administrar uma entidade empresarial, que necessita de planejamentos, controles e organização. Devido a esses motivos são poucos os que se arriscam e se disponibilizam para a tal tarefa.

É de se verificar que os tempos mudaram, as pessoas e as coisas evoluíram; tempo atrás existia pouca concorrência, pois eram poucos os que ousavam.

Os restaurantes e pizzerias não tinham concorrência, até mesmo porque o hábito das pessoas em comer fora de casa era menor, com o mercado agitado, as altas demandas de mão de obra fizeram com que as pessoas deixassem o conforto de suas casas para se deslocar ao trabalho; trabalham até horas da noite, e isso gerou a necessidade de serviços de alimentação, alguém precisava suprir essa demanda. Com o tempo essa necessidade começou a transformar-se em um hábito rotineiro, e foi nesse momento em que o mercado de bares e restaurantes ganhou força, junto com essa evolução cresceu também a alta concorrência para o setor.

Hoje em dia vivenciamos um novo cenário econômico, onde existem mais pessoas dispostas a se arriscarem a investir em um negócio de bares e restaurantes. Vale registrar ainda que as organizações empresariais têm maior acesso ao mercado financeiro.

Outra situação que estamos enfrentando é a evolução tecnológica; tudo está se aprimorando, evoluindo, melhorando e atingindo as empresas. É de ser relevado que o avanço da tecnologia fez com que o mundo se agitasse e

hoje sabemos de tudo a qualquer hora e em qualquer lugar, e ainda o nosso querido *Ifood* aumenta nossa concorrência gerando um conforto ao cliente. Podemos observar que a tecnologia sempre estará atendendo e suprimindo de forma mais prática e fácil a demanda do consumidor, e nós, quanto restaurantes precisamos estar atentos e acompanhar a evolução, sendo inovador, competitivo e lucrativo.

Temos ainda novos consumidores, que por um lado consomem mais e por outro exigem melhores produtos, maior qualidade, a preços mais acessíveis.

E como atender essa demanda, ter qualidade, bom preço e ainda gerar lucratividade?

A gestão financeira é a chave para que toda essa conciliação de inovações seja possível e gere resultado.

Hoje nos deparamos com um ramo de bares e restaurantes brigando incansavelmente para manter a qualidade e gerar lucro, e ainda, alguns apenas lutando para manter as portas abertas.

A competitividade do mercado, faz com que empresários se coloquem em uma disputa para vender o seu produto, necessitando oferecer uma mercadoria de qualidade e com preço acessível. Mas poucos se planejam para atender a demanda de forma correta acarretando muitas vezes na insatisfação de clientes, devido preços muito acima do mercado, ou, em maus resultados financeiros para a empresa como vendas efetuadas a baixo do custo.

Vale ratificar que devido ao novo cenário econômico, evidenciou-se a necessidade de controles de custos e planejamentos estratégicos na formação do preço de venda.

Quando nos referimos a custos de aquisição e produção, facilmente observamos que nem sempre, ou então, não são todos os empresários que se preocupam em ter o conhecimento real sobre o custo total que incide em seu produto e pratos vendidos

O nosso objetivo é facilitar a vida dos administradores de pizzarias e restaurantes, demonstrando como pode ser simples o controle financeiro total e o direcionamento da empresa ao sucesso.



“Controle suas finanças ou elas irão controlar você”

Vinicius Dias - Consultor em Gestão Empresarial na Agora Soluções Empresariais

O QUE É GESTÃO FINANCEIRA E COMO ELA PODE SER ÚTIL PARA MINHA PIZZARIA OU PROJETO.

Sejamos honestos, qual a real intenção ao se constituir um negócio com fins lucrativos?

A resposta está na ponta da língua, é sim, GERAR LUCRO. Fazer dinheiro!

Concordado com esse ponto, prosseguimos...

Se preciso gerar dinheiro, logo preciso de um meio para realizar essa geração de riqueza, e temos um ponto em comum, que nos possibilita uma renda avantajada, O negócio de Pizza.

De acordo com o IFB (Instituto de Food Service Brasil), o mercado de Food Service movimenta em torno de R\$ 248,8 bilhões ao ano. O setor representa 2,4% do PIB Brasileiro e corresponde a 31% dos gastos dos brasileiros com alimentos.

As projeções para 2020 são que o brasileiro irá gastar pelo menos 45% de sua despesa com alimentação no mercado do Food Service.

Hoje temos o salário mínimo em média nacional em R\$ 998,00, 34% da população brasileira tem o hábito de consumir fora do lar, dentro desta população o brasileiro gasta cerca de 25% da sua renda com o Food Service. Estamos falando de um mercado que gira em média mais de R\$ 7,6 bilhões ao mês.

Sabendo disso, precisamos modelar o nosso negócio para conseguir uma fatia dessa demanda.



Como já explanamos no início, o nosso cliente está a cada dia mais exigente, e nossos concorrentes estão a cada dia mais dispostos a tomar nossa clientela, vivenciamos hoje um mercado onde a lealdade do cliente pode ser descontinuada por uma simples promoção da concorrência, como se não fosse muito, ainda nos deparamos com inúmeros boletos a serem pagos todos os dias, encargos sociais, folha de pagamento, custos, fornecedores, e para completar temos que enfrentar reclamações de clientes e funcionários. (Nem falamos falar da burocracia para qualquer coisa).

Calma! Não queremos lhe assustar, se você ainda não está no mercado ou se já está, fique tranquilo, nós vamos te ajudar a enfrentar esses obstáculos com nossa expertise, já passamos por isso e temos o que você precisa para superar os obstáculos do dia a dia.

A gestão financeira é responsável pelo controle, análise e estratégias financeiras da organização, dentro desses controles temos o conhecido Fluxo de Caixa e a Demonstração do Lucro.

Para que seja possível uma gestão financeira eficaz o primeiro passo é o total controle das movimentações financeiras que ocorrem na empresa, esse controle pode ser realizado por um software de gestão (ERP) ou até mesmo por uma planilha de Excel. O importante é que as informações estejam 100% alimentadas.

O controle é dividido inicialmente em duas partes, as entradas (que são as receitas geradas) e as saídas (que são todas as despesas, custos e desembolsos). Toda a informação deve estar alimentada. Desse mesmo banco de dados iremos apurar as informações para o fechamento diário de caixa, o fluxo de caixa e a apuração do resultado.

O que é o Fechamento Diário de Caixa?

No fechamento diário de caixa consta toda a movimentação financeira realizada diariamente, todas as entradas e saídas de dinheiro que aconteceram no dia, o famoso livro caixa. Se faz necessário acompanhar ainda as movimentações bancárias para que o fechamento diário de caixa seja eficaz.



O que é o Fluxo de Caixa?

O fluxo de caixa irá evidenciar as provisões financeiras da empresa, nele estará disponível informações que demonstram uma projeção futura do contas a pagar e contas a receber e o saldo resultante desta projeção.

Ele serve para que o empresário tenha uma visão antecipada de sua situação financeira nos próximos dias, semanas, meses.

Exemplo:

Vendas a Crédito (Cartão de Crédito) = R\$ 897,00 (Prazo de recebimento dia 10/05/2019)

Contas a pagar (Fornecedores) = R\$ 507,70 (Prazo para pagamento dia 10/05/2019)

Fluxo de Caixa 10/05/2019

Saldo em Caixa (Acumulado até 09/05/2019) = R\$ 10.327,00

Receitas (Entradas previstas) = R\$ 897,00

C. a Pagar (Saídas previstas) = R\$ 507,70

Saldo do dia 10/05/2019 = + 389,30

Saldo Disponível total no dia 10/05/2019 = R\$ 10.716,30 (Fluxo de Caixa Positivo)

Cálculo:

Saldo do dia 10/05/2019 + Saldo em Caixa acumulado até 09/05/2019 = Fluxo de Caixa do dia 10/05/2019



O que é a apuração do resultado?

A apuração de resultado, conhecida também como o Demonstrativo de Resultado do Exercício (D.R.E) irá apresentar o real resultado realizado dentro de um período determinado de tempo, o D.R.E contábil é geralmente apurado e apresentado ao empresário anualmente, porém para uma precisa análise e gestão financeira podemos trabalhar com o D.R.E. gerencial, o qual irá apresentar mensalmente os resultados realizados pela empresa, é onde iremos evidenciar se a empresa obteve Lucro ou Prejuízo dentro do período projetado.

O Demonstrativo de Resultado por sua vez é dividido em 3 grandes grupos, a Receita, os Custos, e as Despesas, e os resultados mais evidenciados estão divididos em Margem de Contribuição e Resultado do Exercício.

A Margem de Contribuição demonstra o valor e o percentual que as vendas realizadas dentro de determinado período estão contribuindo para a geração de Lucro, ou seja, é o valor total de Vendas (Receita Bruta) menos os Custos Variáveis que são os custos incidentes diretos sobre a operação.

Já o Resultado do Exercício é o saldo evidenciado na apuração do resultado, o qual demonstra dentro de um determinado período se a empresa obteve lucros ou prejuízos, em resumo, este Resultado do Exercício vai evidenciar a viabilidade da empresa.

É válido lembrar ainda que para a apuração do resultado não consideramos as condições de recebimentos, nem tão pouco as de pagamentos. A informação de contas a pagar e a receber não fazem parte desta análise, uma vez que já estão evidenciadas do Fluxo de Caixa.



Exemplo:

A pizzeria apresentou no mês de janeiro de 2020 os seguintes dados:

Vendas Totais	R\$ 67.952,35
Impostos	R\$ 3.057,86
Fornecedores	R\$ 33.772,32
Funcionários	R\$ 8.154,28
Despesas Administrativas	R\$ 7.268,00
Despesas de Funcionamento	R\$ 6.298,00

A demonstração de Resultado será apresentada na seguinte sequência:

RECEITA	Vendas Totais	R\$ 67.952,35
CUSTOS (-)	Custos Totais	R\$ 44.984,46
	Impostos	R\$ 3.057,86
	Fornecedores	R\$ 33.772,32
	Funcionários	R\$ 8.154,28
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (=)	Primeira informação de resultado apurada	R\$ 22.967,89
DESPESAS (-)	Despesas Totais	R\$ 13.566,00
	Despesas Administrativas	R\$ 7.268,00
	Despesas de Funcionamento	R\$ 6.298,00
RESULTADO DO EXERCÍCIO (=)	Resultado apurado do Exercício de jan/2020	R\$ 9.401,89

Estes são os primeiros passos para o controle total de sua pizzeria ou restaurante, esta informação é valiosa para você que já tem um negócio ou você que está pensando em abrir sua própria empresa.

Hoje o mercado nos obriga a evoluirmos, a cada dia se faz necessário que estejamos um passo à frente de ontem, que estejamos um pouco



melhor. A concorrência e as crises podem nos atrapalhar, mas uma empresa estruturada, com o total domínio de sua operação e controles financeiros não tem o que temer, pois estará preparada para enfrentar os movimentos do mercado e gerar lucro com isso.

De que lado você quer estar? Do lado dos empresários que reclamam da crise e do governo, ou, do lado dos empresários que se preparam, cuidam, e projetam o seu negócio para o sucesso, tendo o domínio de suas finanças e se adaptando as mudanças e inovações do mercado?

A escolha de fazer a diferença é sua, e a ação começa AGORA!

“Mais caro que o Planejamento é ceder o mercado para um concorrente mais preparado”

Moreira, Júlia César Tavares e Gobe, Antonio Carlos

CONCLUSÃO

Lembre-se de que tudo o que foi citado neste livro é uma base vivida de uma experiência de anos e anos, e nosso objetivo aqui, é que você consiga ter **FELICIDADE** e **REALIZAÇÃO** no ramo das pizzas, e foi por isso que nós preparamos este guia para você iniciar sua jornada no empreendimento.

Saiba que feito é melhor do que perfeito, talvez você não tenha recursos suficientes para iniciar o seu negócio, eu também não tinha, mas decidi dar os primeiros passos e isso foi determinante para eu alcançar meus objetivos. Não digo que será fácil, mas se eu tivesse lido um e-book como esse quando decidi arriscar, as coisas seriam menos complicadas.

A partir desse momento é com você, e sua jornada no mundo dos empreendedores pode começar agora, MÃO NA MASSA!

Quer ter acesso a mais conteúdos gratuitos que eu produzo assim como esse? Eu tenho algumas dicas para você:

INSCREVA-SE NO CANAL NO [YOUTUBE](#)
SIGA-NOS NO [INSTAGRAM](#)
ACESSE NOSSO [SITE](#)

