



**CURSO DE GRADUAÇÃO TECNOLÓGICA EM  
GASTRONOMIA**

**PROJETO DE PLANO DE NEGÓCIOS DE UM  
RESTAURANTE SELF SERVICE**

**ERLANDIA PEREIRA SILVA  
NILVA FIGUEIREDO ALVARENGA JUNQUEIRA**

**RESTAURANTE SELF SERVICE LAYLLA E YAN**

**Teresina-PI**

**2021**

ERLANDIA PEREIRA SILVA  
NILVA FIGUEIREDO ALVARENGA JUNQUEIRA

## RESTAURANTE SELF SERVICE LAYLLA E YAN

Trabalho de Projeto Integrador como conclusão do  
Curso de Graduação Tecnológica em Gastronomia.

Orientador: Evanildo Guimarães Moreira

Teresina-PI

2021

## RESUMO

O motivo da elaboração deste trabalho foi de um sonho pessoal com o objetivo de um plano de negócio para criação de um restaurante que terá a função de um plano de negócios para a criação de um restaurante que terá como função principal serviço self service para atender uma população de uma pequena cidade chamada Boa Hora localizada no interior do Piauí onde está localizada uma indústria de açúcar que contem bastantes trabalhadores que necessitam de uma alimentação adequada e saborosa e com várias opções de cardápio. Através de uma pesquisa no local foi percebido que seria um bom negócio um restaurante nesse segmento não só para os colaboradores da indústria como para a comunidade em geral.

**Palavras-chave:** Restaurante; Self servisse; Comida; Alimentação

## ABSTRACT

The reason for preparing this work was a personal dream with the objective of a business plan for creating a restaurant that will have the function of a business plan for the creation of a restaurant that will have self-service service as its main function. a population of a small town called Boa Hora located in the interior of Piauí, where a sugar industry is located that includes many workers who serve adequate and tasty food and with several menu options. Through an on-site survey, it was noticed that a restaurant in this segment would be a good deal, not only for industry employees but for the community in general.

**Keywords:** Restaurant. Self servise. Food. Eating.

## SUMÁRIO

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1. INTRODUÇÃO</b> .....                   | <b>5</b>  |
| <b>2. SUMARIO EXECUTIVO</b> .....            | <b>5</b>  |
| 2.1 Dados do Empreendedor .....              | 7         |
| <b>3. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO</b> .....     | <b>8</b>  |
| 3.1 Descrição do Empreendimento .....        | 8         |
| 3.2 Missão .....                             | 8         |
| 3.3 Visão .....                              | 8         |
| 3.4 Valores .....                            | 8         |
| <b>4. PRODUTOS E SERVIÇOS</b> .....          | <b>8</b>  |
| <b>5. ANÁLISE DE MERCADO</b> .....           | <b>9</b>  |
| <b>6. PLANO DE MARKETING</b> .....           | <b>9</b>  |
| 6.1 Composto de marketing .....              | 9         |
| 6.2 Análise do Setor .....                   | 13        |
| 6.3 Análise de Fornecedores.....             | 13        |
| 6.4 Análise de clientes .....                | 13        |
| 6.5 Análise de concorrência .....            | 13        |
| <b>7. MATRIZES DE MARKETING</b> .....        | <b>14</b> |
| 7.1 Análise de SOWT .....                    | 14        |
| <b>8. PLANO OPERACIONAL</b> .....            | <b>15</b> |
| <b>9. LOCALIZAÇÃO</b> .....                  | <b>15</b> |
| <b>10. PLANEJAMENTOS DE ATIVIDADES</b> ..... | <b>16</b> |
| 10.1 Capacidade Produtiva .....              | 16        |
| <b>11. RECURSOS HUMANOS</b> .....            | <b>16</b> |
| 11.1 Organograma .....                       | 17        |
| <b>12. SALÁRIOS E ENCARGOS</b> .....         | <b>19</b> |
| <b>13. PLANO FINACEIRO</b> .....             | <b>19</b> |
| 13.1 Investimento Inicial.....               | 20        |
| 13.2 Estimativa de Custo.....                | 22        |
| <b>14. PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO</b> .....      | <b>23</b> |
| <b>15. CONCLUSÃO</b> .....                   | <b>24</b> |
| <b>REFERÊNCIAS</b> .....                     | <b>24</b> |

## **1. INTRODUÇÃO**

O projeto tem como intuito futuramente um plano de negócio, mas no momento será apresentado um projeto de plano de negócio de um restaurante self service que terá o nome de Laylla e Yan.

De início será um micro negócio com apenas 6 colaboradores incluído as duas sócias, a sociedade foi feita através dos conhecimentos das duas gestoras e com isso foi feito a contratação dos demais colaboradores adequados para cada área de trabalho que ocupam no restaurante, o local será numa cidade bem pequena por nome Boa Hora que será bem no centro, próximo a uma igreja, uma pequena praça e outros estabelecimentos comerciais de pequeno porte mas que não vem a atrapalhar, pois na cidade só tem três restaurantes que não são da modalidade self service sendo que o restaurante self service Laylla e Yan é o primeiro no momento .

A intenção é manter o local de trabalho sempre limpo e higienizado com todas as normas de higienização da vigilância sanitária, que será feito por nossos próprios colaboradores da área da limpeza, assim como a segurança do local também.

O projeto de montagem do restaurante foi feito porque a região tem necessidade de novos empreendimentos principalmente na área gastronômica principalmente no horário de meio dia, ou seja, o horário do almoço, assim até dando a outras pessoas a oportunidade de abrir seus próprios negócios na mesma a modalidade de self service.

## **2. SUMÁRIO EXECUTIVO**

O projeto refere-se a empresa “Laylla e Yan”, um restaurante de self service, projetado para atender diferentes públicos através da sua proposta de cardápio de qualidade, saudável e de baixo custo.

Está localizado no centro da cidade de Boa Hora no estado do Piauí, e não possui nenhum outro nesse segmento. Existe apenas dois restaurantes concorrente mais que não são do mesmo segmento de self service.

O nome do restaurante foi definido como LAYLLA E YAN, para homenagear a filha e o neto de Erlandia uma das sócias e dona da empresa, e por ser também um ambiente familiar e de amigos. O restaurante tem a principal função o suprimento da alimentação diária do horário de almoço das pessoas que trabalham na indústria e a comunidade em geral.

O horário de comercialização é previsto para 11h30min às 14h30min. Serão propostas várias opções de cardápio por dia, sendo alterado as opções a cada dia da semana e o funcionamento será de segunda a sábado, o preço de cada prato varia de quantos pedaços de carnes será colocado, prato com dois pedaços será 15 reais e com três pedaços será a 18 reais, ou seja, dependendo da quantidade terá uma pequena taxa de acréscimo na carne.

Com o preço acessível, pretende se atender as necessidades dos clientes com uma comida de boa qualidade e de bom sabor a população da cidade de Boa Hora que fica no interior do Piauí.

Nome da empresa: Restaurante Self Service Laylla e Yan

Razão Social: Laylla e Yan Produtos e Serviços Alimentícios Ltda.

Ramo de atividade: Alimentação

Endereço: povoado Boa Hora, Teresina/Pi

Número de Colaboradores: 06 (diretos e indiretos)

Sócios: 02

Tributação: Simples Nacional

Segue abaixo o logo:



## 2.1 Dados dos Empreendedores

Erlandia pereira silva, administradora da empresa, sócio proprietária, responsável pelo gerenciamento do restaurante, possui ampla experiência em gestão comercial, gastróloga e possui experiência na gestão de restaurantes  
Nilva Figueiredo Alvarenga Junqueira, administradora da empresa, sócia proprietária, responsável pela administração do restaurante, possui ampla experiência em administração.

## 3. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O planejamento estratégico é uma ferramenta que traz acima de tudo uma ampliação da visão da pequena empresa quanto ao seu ambiente de negócios e aprimora sua capacidade de se inserir e explorar as oportunidades existentes no mercado, preservando os avanços alcançados sem nenhuma técnica estruturada.

A capacidade de se adaptar ao ambiente externo e as constantes mudanças ocorridas na estrutura externa de funcionamento das empresas força o pequeno empresário a se transformar quase que diariamente no sentido de conseguir de “defender” das ameaças ainda assim, ampliar sua visão o suficiente para conseguir alcançar as oportunidades de negócios e de mercados que se apresentam, seja no seu segmento atual ou em um potencial mercado a ser explorado.

O planejamento estratégico se faz importante por que permite aos pequenos negócios, conhecer seu cliente e suas especificidades, avaliar e especificar as necessidades de seus negócios, analisar concorrentes de forma técnica e estruturada, pesquisar e entender seu mercado, definir as oportunidades e mapear as ameaças atuais e futuras de seu empreendimento, mas acima de tudo, conseguir definir de forma clara quais as suas forças e suas fraquezas a fim de garantir um plano de ação para potencializar seus pontos fortes e passar e ver seus pontos fracos como oportunidades de melhoria e com isso, suprimir seus efeitos maléficos ao negócio.

Perceber a necessidade estruturar estrategicamente um planejamento, se traduz na capacidade de transferir para o papel e evidenciar aos clientes, a razão de existir da empresa (missão), quais os planos para o futuro e onde a empresa deseja estar num futuro entre o curto, médio e longo prazo.

### 3.1 Descrição do Empreendedor

O Restaurante Self Service Laylla e Yan será ampliada na Rua: 25 de março, n.º 2045 - Centro, no povoado Boa Hora próximo a cidade de Teresina - Pi. Em torno existem pequenos supermercados, bares, escolas, lojas, praça, uma igreja católica e várias igrejas evangélicas. O local é de fácil acesso e bastante seguro, pois está localizada bem próximo a uma delegacia do povoado. O restaurante Laylla e Yan será uma empresa que funcionará como Self Service e contará com ambiente confortável e acolhedor, onde será servido apenas o almoço, trabalhará com cardápio de várias opções de pratos e sucos. Será um ambiente convidativo para quem gosta

de lugares tranquilo e de bom gosto e que fica no centro do povoado assim tendo um fluxo de pessoas de todas as classes sócias, assim com uma movimentação de várias pessoas no horário do almoço se tornando um ponto estratégico. A segurança será feita por sistema de alarme, câmeras e um segurança. O imóvel possui com total de 100m<sup>2</sup> de área útil: no salão o total serão de 48 assentos, distribuídos entre mesas de 4 e 2 lugares e os balcões onde estão as refeições e freezer de apoio que contém água mineral, água de coco e refrigerantes. Sendo prevista a Abertura do restaurante no dia 28 de fevereiro de 2022, abrindo as portas para o público a partir das 11 horas da manhã com a apresentação de um musico cantado voz e violão (MPB) um som ambiente para receber os clientes.

### 3.2 Missão

Ofertar aos clientes a opção de uma alimentação adequada e saborosa, com preço acessível e de fácil acesso, proporcionando a experiência de suprir suas necessidades alimentícias em um ambiente tranquilo.

### 3.3 Visão

Ser reconhecido como o restaurante com o melhor custo-benefício dentre as opções entre outros restaurantes, sustentado pela a qualidade dos alimentos e bom atendimento aos clientes. Consolidara a marca e fornecer bons resultados aos seus sócios, colaboradores e fornecedores em um ambiente aconchegante e familiar assim tendo uma expansão de mercado futuramente.

### 3.4 Valores

Fornecer um serviço de qualidade aos clientes. Informar sobre os benefícios da alimentação de um restaurante self service no momento atual que estamos vivendo, divulgando não apenas ao produto, mas também à marca. Atuar de forma respeitosa com o cliente e com o meio ambiente. Ser transparente quanto a produção dos alimentos e obtenção das matérias primas.

## **4. PRODUTOS E SERVIÇOS**

O cardápio do restaurante é bem nordestino, composto de clássicos e brasileiro e com várias opções de pratos: como panelada, feijoada, macarrão, saladas de vários tipos, farofas, vários tipos de peixe, frito, assado na grelha, cozido, vários tipos de feijão e arroz, vários tipos de sucos de frutas, água de coco e refrigerantes. O almoço será servido a partir das 11:30hs e encerará às 14hs. Os menus serão

criados com base nos melhores produtos disponíveis, de acordo, principalmente, com sua sazonalidade e qualidade e com o gosto dos clientes. Sendo que o cardápio funcionará como um preço fixo 14 reais com duas opções de carne e caso aumente os pedaços será cobrado uma taxa a mais por cada pedaço. Assim como o cardápio terá também bebidas não alcoólicas como sucos, refrigerantes e água de coco, o diferencial do restaurante e que no local ainda não tem nenhum concorrente nesse mesmo segmento de restaurante self service e com baixo custo para a população, assim sendo uma novidade nesse ramo de empreendimento.

## **5. ANALISE DE MERCADO**

O povoado Boa Hora fica próximo a Teresina no estado do Piauí, possui hoje, no centro do povoado, apenas um restaurante que serve comida em geral e vários tipos de bebidas, o mesmo encontra-se no centro próximo a praça principal e vários outros pequenos comércios, como uma pequena panificadora e pequenos bares. Mesmo que os restaurantes possuam comidas bem adequadas, nenhum outro é especializado apenas neste ramo alimentício servido nesse segmento como Self Service, uma pesquisa feita com os moradores do povoado principalmente os trabalhadores de uma indústria local, e crescente o número de clientes que gostaram do projeto apresentado na análise feita com toda a população. Devido a escassez de locais com esse segmento, Sendo que como o fato do centro do povoado ser um dos lugares mais visados pelas famílias, trabalhadores e estudante, por conta de ser um povoado pequeno, fica estabelecido que a região central da Boa Hora possui a melhor localização para fazer esse empreendimento. No povoado não tem nenhum concorrente nesse segmento, assim esse empreendimento será o primeiro no povoado.

## **6. PLANO DE MARKETING**

O Plano de Marketing é uma ferramenta de gestão que deve ser regularmente utilizada e atualizada, pois permite analisar o mercado, adaptando-se às suas constantes mudanças e identificando tendências. Por meio dele você pode definir resultados a serem alcançados e formular ações para atingir competitividade. Conhecendo seu mercado você será capaz de traçar o perfil do seu consumidor, tomar decisões com relação objetivos e metas, ações de divulgação e comunicação, preço, distribuição, localização do ponto de venda, produtos e serviços adequados ao seu mercado, ou seja, ações necessárias para a satisfação de seus clientes e o sucesso de seu negócio.

### **6.1 Composto de Marketing**

#### **a) Produto**

Os produtos deste restaurante são as refeições comercializadas no horário do almoço, elaboradas com o uso de matéria-prima de boa qualidade, estima-se pelo

sabor e conservar a estratégia de baixo custo. Os alimentos são de consumo não duráveis, por isso possuem um giro bem rápido e tende a ser mais rapidamente consumidos.

Por dia serão ofertadas várias opções de refeições, sendo que estas opções serão diversificadas a cada dia da semana.

## Cardápio Semanal

### Segunda-feira

- **Básico:** Arroz branco, Feijão carioca e Feijão carioca com linguiça calabresa;
- **Carnes:** Bife acebolado, Carne moída com pimentão e Escondidinho de frango;
- **Massas:** Panqueca e Macarrão ao molho branco;
- **Outros alimentos:** Polenta com molho, Batatas fritas e Abobrinha refogada;
- **Saladas:** Alface, Tomate, Pepino e Vagem com cenoura;
- **Sobremesas:** Pudim de leite e Salada de Frutas;
- **Fruta:** Banana;
- **Sucos:** Laranja com acerola, Abacaxi e Caju.

### Terça-feira – “Dia sem carne”

- **Básico:** Arroz branco, Arroz integral e Feijão carioca;
- **Massas:** Macarrão ao molho vermelho e Nhoque;
- **Outros alimentos:** Batatas fritas, Bolinhos de espinafre e Legumes refogados;
- **Saladas:** Alface, Tomate, Grão de bico e Repolho;
- **Sobremesas:** Doce de abóbora e Gelatina;
- **Fruta:** Abacaxi;
- **Suco:** Laranja com beterraba, Melancia e Morango.

### Quarta-feira

- **Básico:** Arroz branco, Feijoada e Feijão carioca;
- **Carnes:** Almôndegas, Frango frito e Carne cozida com batatas;
- **Massas:** Macarrão “alho e óleo” e Panqueca;
- **Outros alimentos:** Farofa, Cenoura refogada e Couve refogada;
- **Saladas:** Alface, Tomate, Agrião e Couve;
- **Sobremesas:** Mousse de limão e Salada de Frutas;
- **Fruta:** Melancia;
- **Suco:** Laranja, Abacaxi com hortelã e Melancia.

### Quinta-feira

- **Básico:** Arroz branco, Feijão carioca e Feijão branco;
- **Carnes:** Frango cozido com batatas, Bisteca acebolada e Filé de frango frito;
- **Massas:** Macarrão ao molho vermelho e Lasanha;
- **Outros alimentos:** Bolinhos de arroz, Mandioquinha refogada e Polenta;
- **Saladas:** Alface, Tomate, Brócolis e Salada de maionese;
- **Sobremesas:** Cural de milho e Gelatina;
- **Fruta:** Maçã picada;
- **Suco:** Laranja com cenoura, Abacaxi com hortelã e Goiaba.

### Sexta-feira

- **Básico:** Arroz branco, Feijão carioca e Feijão preto;
- **Carnes:** Peixe frito, ensopado de carne e Strogonoff de frango;
- **Massas:** Macarrão “alho e óleo” e Lasanha;
- **Outros alimentos:** Abóbora cozida, Bolinhos de espinafre e Lentilha;
- **Saladas:** Alface, Tomate, Couve-flor e Beterraba;
- **Sobremesas:** Mousse de maracujá e Salada de frutas;
- **Fruta:** Uva;
- **Suco:** Laranja, Acerola e Morango.

### Sábado

- **Básico:** Arroz branco, Arroz carreteiro e Feijão carioca;
- **Carnes:** Fígado acebolado, Pernil assado e Linguiça de frango frita;
- **Massas:** Nhoque e Macarrão com legumes (tipo yakissoba);
- **Outros alimentos:** Mandioca frita, Berinjela à milanesa e Purê de batata;
- **Saladas:** Alface, Tomate e Cenoura;
- **Sobremesas:** Mousse de chocolate e Gelatina;
- **Fruta:** Banana;
- **Suco:** Abacaxi com hortelã, Melancia e Laranja com acerola.

Não será comercializada bebidas alcoólicas, apenas sucos naturais e água mineral.

#### b) Preço

O preço ofertado nos produtos deste negócio foi projetado com base na média dos concorrentes locais e cidades vizinhas através de uma pesquisa feita em alguns self service e também pela internet.

Por se tratar de um restaurante novo no povoado, com espaço físico não muito grande e também por só funcionar até depois do horário de almoço, o preço deve

manter uma margem considerável menor do que a dos concorrentes. De acordo com as pesquisas feitas com os possíveis concorrentes, foi identificada que o preço médio oferecido por uma refeição estilo marmita ou quentinha como chamada aqui no Nordeste, nos arredores é de R\$ 16 a 18 reais, sendo que no self service o próprio cliente irá se servir sem ter que usar balança pra pesar, assim o cliente irá economizar bastante e ainda sairá feliz com a comida de boa qualidade e saborosa e com bom atendimento da equipe do restaurante.

#### c) Praça

A instalação física do restaurante foi bem estudada para que o produto esteja em local favorável aos futuros clientes. O restaurante será o local de elaboração e comercialização dos alimentos que fica no povoado Boa Hora em Teresina-Pi. Localizado no centro em uma área comerciais e bastante movimentado, ampliando assim possibilidade de atingir um maior público. Assim também serão atingidos outros povoados vizinhos e cidades mais próximas.

Através de uma pesquisa feita na internet e imobiliárias sobre o preço dos aluguéis de pontos comerciais que estariam aptos a operar como uma cozinha industrial no povoado a média de preço encontrada é de R\$ 1.900,00 por mês no aluguel. Sendo encontrado um estabelecimento que já continha as instalações e alguns equipamentos que seriam usados para a negócio, sendo bem mais caro o valor do aluguel que sairia no valor de R\$ 3.500,00 mensais de aluguel, sairá bem mais caro, mas vale a pena por já está praticamente com todos os equipamentos mais pesados no local.

Os estoques dos produtos serão armazenados em armários e refrigeradores de acordo com suas características, de forma que não gerem grandes custos.

#### d) Promoção

Para chamar a atenção dos clientes serão utilizados os meios de comunicação virtuais como facebook, Instagram, cartazes, panfletos e carro de som sendo que a propaganda que ainda tem o maior potencial de divulgação é o interpessoal por parte da demanda, sendo este conquistar mais cliente ao longo do tempo.

## 6.2 Análise do setor

O setor de alimentos que vem crescendo fortemente é o de Restaurante self-service pois é um modelo onde os alimentos são disponibilizados aos consumidores em balcões self-service (decorados, organizados e atrativos), onde ele mesmo se serve na quantidade desejada e. Pode ser cobrado por peso ou por refeição

## 6.3 Análise de fornecedores

Ao se tratar de fornecedores, a empresa contará com alguns supermercados de outra cidade vizinha como Teresina e União que ficam aos redores do povoado onde as sócias farão as compras necessárias para serem usadas na empresa.

## 6.4 Analise de clientes

Pessoas que buscam refeições gostosa e de boa qualidade e que estão na correria do dia-a-dia. Como trabalhadores, estudantes e até mesmo clientes que querem mudar um pouco a sua rotina ou seja a população em geral, na verdade e para todos os públicos a qual demanda por uma alimentação de qualidade, com preço de baixo custo.

## 6.5 Análise de concorrência

No povoado não temos concorrentes diretos com restaurantes self service, mas temos outros restaurantes que também vende comidas não no mesmo segmento. assim como também tem outras cidades vizinhas como Teresina e União que mesmo longe são concorrentes, mas que não chega a ser risco para o empreendimento.

## 7. MATRIZES DE MARKETING

### 7.1 Análise SWOT

|  |   |
|--|---|
| <b><u>Forças</u></b><br>Boa localização<br>Espaço amplo e acolhedor<br>Treinamento constante dos funcionários<br>Serviço de boa qualidade a população            | <b><u>Fraquezas</u></b><br>Limitação do espaço físico<br>População de baixa renda<br>Empresa iniciante<br>Dificuldades na obtenção de algumas matérias primas |
| <b><u>Oportunidades</u></b><br>Possibilidade de aumentar vendas<br>Disponibilidades de abrir novas filiais<br>Aumento do fluxo turístico.<br>Poucos concorrentes | <b><u>Ameaças</u></b><br>Violência no povoado<br>Futuramente novos concorrentes<br>Instabilidade econômica<br>Queda de mercado                                |

A análise SWOT contém dados importantes para que o gestor posicione sua empresa se fortalecendo nos seus pontos fortes e se precavendo nos seus fracos. Neste empreendimento, a relação custo benefício ofertada pode ser considerada a mais importante das forças analisadas, pois tem maior amplitude em atender a demanda, já que o preço é sempre um fator decisivo para determinar a escolha de um produto.

Já nas Fraquezas observamos que além do espaço ser pequeno a população do povoado é de baixa renda, assim sendo mais propício a trabalhadores de indústrias e trabalhadores rurais.

Nas oportunidades, dois pontos devem ser destacados: a demanda crescente, pois a sociedade tem se importado mais com a qualidade dos seus alimentos e procurado meios de improvisar sua rotina e o local de grande fluxo de pessoas, que possibilita a maior quantidade de vendas e com isso a possibilidade de lucro, sobrevivência e crescimento do empreendimento.

A ameaça com certeza vai ser outros empreendimentos no mesmo segmento por

peças que moram na mesma região, ou seja, concorrentes que já são conhecidos no ramo de restaurantes só que em outros segmentos, violência no povoado entre outros, etc..

## 8. PLANO OPERACIONAL

O plano operacional define como a empresa irá desenvolver ou comercializar seus produtos e serviços. Descreve o processo para produzir, vender ou executar serviços. Devem ser relacionados os equipamentos e materiais utilizados, a quantidade de pessoas e o tempo demandado para cada etapa.

## 9. LOCALIZAÇÃO

Localizada na área central do Povoado Boa Hora próximo a cidade de Teresina no estado do Piauí.

Layout



## **10. PLANEJAMENTO DE ATIVIDADES**

Todas as atividades do restaurante Self Service Laylla e Yan funciona de segunda a sábado, sendo 6 dias de funcionamento por semana, em média 25 por mês. O horário de entrada dos funcionários fixos da empresa será às 7h30min da manhã, para que os colaboradores possam começar a preparar os alimentos e estarem prontos para fazer um trabalho de qualidade e bom gosto. O horário de saída é previsto para as 15h30min, deixando o ambiente de trabalho limpo e higienizado e também que seja organizados todos os artefatos utilizados para estarem em qualidade de uso no dia seguinte.

### **10.1 Capacidade Produtiva**

Em relação a capacidade produtiva será considerada as quantidades de máquinas, móveis, utensílios e quadro de colaboradores sendo que de acordo com o local tem a capacidade de atender até 40(quarenta) pessoas ao mesmo tempo.

## **11. RECURSOS HUMANOS**

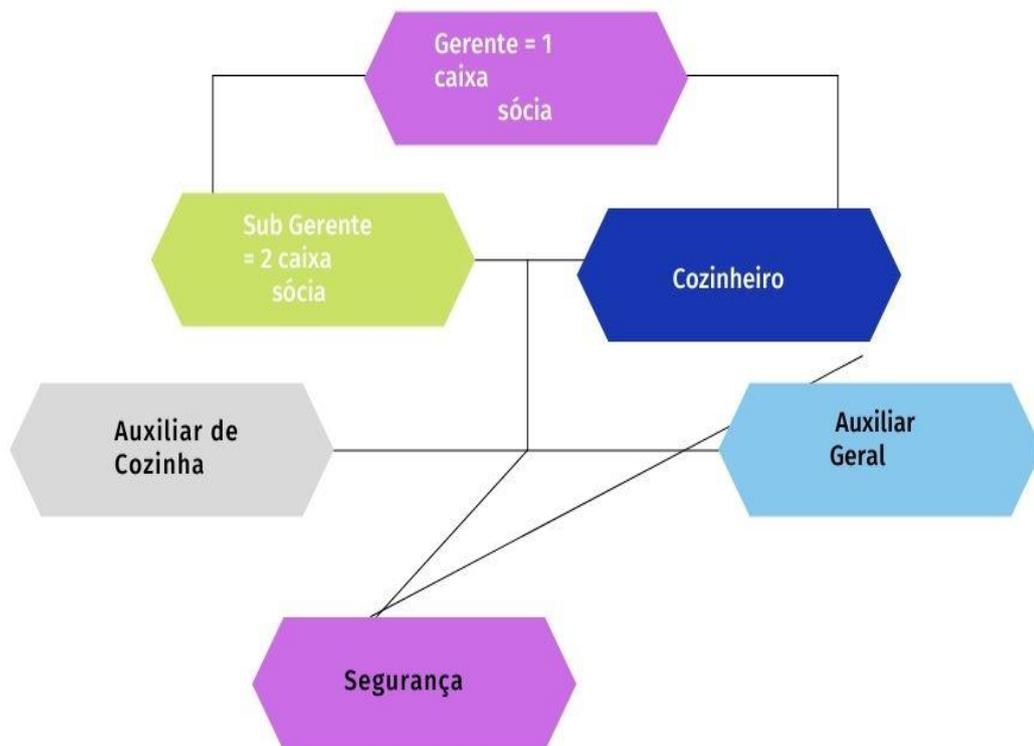
Estrutura Organizacional:

A estrutura organizacional do restaurante e caracterizada como formal com as definições das hierarquias e distribuições bem claras das responsabilidades, e do tipo funcional com suas devidas atribuições de funções

A empresa será administrada por duas sócios-diretores, os quais são os responsáveis pela definição de suas diretrizes estratégicas, e também pela tomada de decisão acerca de todo o negócio. Sendo que o gerente e sub gerente que são responsável pelo o pleno funcionamento do empresa, a nível operacional que e a base da empresa temos cozinheiro, auxiliar de cozinha, auxiliar geral, caixa e segurança do local.

## 11.1 Organograma

O organograma e as representações das funções do restaurante as pessoas e suas hierárquicas como mostra a figura abaixo:



Atribuições dos Colaboradores:

**Gerente e Subgerente:** são responsáveis por coordenar e supervisionar todo o restaurante fazendo a execução dos serviços e atendimentos, como qualidade dos pratos, higiene e também são responsáveis pela elaboração de orçamentos, supervisiona os armazenamentos dos alimentos e bebidas não alcoólicas, autoriza o atendimento e requisição de materiais.

Aplicam práticas de conhecimentos de segurança alimentar e sempre buscando melhoria para atender os clientes.

**Cozinheiro:** Responsável pelo preparo dos pratos, supervisão dos auxiliares, responsável por passar ao gerente quais materiais são necessários comprar para cozinha. Deve cumprir e supervisionar a preparação dos alimentos de acordo com as normas de segurança alimentar, domínio de

técnicas atualizadas de serviço e equipamentos. Conhecimento de todas as características e especialidades do restaurante.

**Auxiliar de Cozinha:** Auxilia o cozinheiro na preparação dos alimentos, bem como manter o ambiente limpo conforme as normas estabelecidas.

**Auxiliar Geral:** Responsável pelo auxílio imediato em diversas funções de uma empresa e também garante o suporte necessário ao cliente. Além disso, esse profissional esclarece as dúvidas, realiza carga e descarga de mercadorias, serviços de manutenção e de limpeza.

**Caixa:** Recebe valores de vendas de produtos e serviços, atende público em estabelecimentos comerciais, realiza a abertura e fechamento de caixa e emite notas fiscais.

**Segurança:** Responsável pela segurança em horários em que o estabelecimento se encontra com as local fechado. Dessa forma, além do monitoramento com câmeras qualquer acontecimento contra ao local devem chamar também a policia.

**Necessidade de Pessoal:**

Identificação e documentação de escolaridade das funções e responsabilidades e relações hierárquicas das pessoas e pré - requisitos para cada cargo.

Pre requisitos para colaboradores

| Cargo/Função        | Qualidade Necessarias   |
|---------------------|---|
| Gerente/Sub gerente | Ensino superior completo em administração ou áreas afins<br>Experiência de no mínimo 1 ano<br>domínio pacote Office<br>Disponibilidade de horários integral incluindo sábados.  |
| Cozinheiro          | Disponibilidade de horários integral incluindo sábados<br>Experiência de no mínimo 1 ano<br>Curso de cozinheiro<br>Ensino médio completo<br>Preparar e montar pratos de acordo com as diretrizes do restaurante<br>Executar higienização e trabalhar em equipe. |
| Auxiliar de Cozinha | Ensino médio completo<br>Experiência de no mínimo 6 meses<br>Curso de auxiliar de cozinha<br>Bom relacionamento e saber trabalhar em equipe.  |
| Auxiliar Geral      | Ensino médio completo<br>Ter experiência mínima de 6 meses<br>Conhecimentos básicos em elétrica e hidráulica<br>Ter agilidade<br>Trabalhar em equipe  |

|           |  |
|-----------|--|
| Caixa     | Ensino médio completo<br>Experiência na área<br>Ter disponibilidade de horários incluindo sábado,<br>Ter agilidade e ter domínio em pacote Office      |
| Segurança | Ensino médio completo<br>Experiência na área<br>Ter boa comunicação e saber trabalhar com pessoas<br>Ser educado e prestativo<br>Ser pontual e assíduo |

## 12. SALÁRIOS E ENCARGOS

Para definição dos salários e encargos dos funcionários, foram consultados sites especializados e coletadas informações com profissionais do ramo. A estimativa dos salários foi baseada na média do salário recebido por estas funções, acrescida de uma pequena margem de remuneração para que os funcionários possam estar mais satisfeitos em relação a sua remuneração do que na maioria dos outros empreendimentos do ramo.

### Salários e encargos

| Cargo                 | Salários     | encargos    |
|-----------------------|--------------|-------------|
| 1 Cozinheiro          | R\$ 1.620,00 | R\$ 637,80  |
| 1 Auxiliar de cozinha | R\$ 1.106,00 | R\$ 669,45  |
| 1 Auxiliar geral      | R\$ 1.119,00 | R\$ 440,56  |
| 2 Caixas              | R\$ 1.180,00 | R\$ 465,00  |
| 1 segurança           | R\$ 1.305,00 | R\$ 513,01  |
| 1 Gerente             | R\$ 2.541,00 | R\$ 847, 79 |
| 1 Sub gerente         | R\$ 1.774,00 | R\$ 674, 43 |

Fonte:Elaborado pelas autores

## 13. PLANO FINANCEIRO

O Plano Financeiro irá transformar em números os objetivos propostos, é o espaço em que estarão as metas do negócio, além da estratégia e projeção de vendas.

Gastos com marketing, despesa de pessoal, custos fixos e variáveis, projeções de venda e análises de rentabilidade.

### 13.1 Investimento inicial

O investimento inicial do empreendimento visa estipular o gasto com despesas como móveis, utensílios, máquinas e equipamentos. Como o empreendimento ainda está na fase inicial, o investimento inicial deve ser bem elaborado para não sair muito elevado, visto que se tem que adquirir todos os equipamentos necessários para a iniciação das atividades na elaboração do mesmo, foram pesquisados sites de internet especializados em imóveis para a obtenção dos valores mais em conta, e também foi contratado um especialista em reforma e instalações para avaliar o valor das despesas com reforma.

No início do empreendimento, será investido o valor de R\$ 33.692,54 obtidos pelos próprios empreendedores, assim evitando despesas com juros bancários devidos a empréstimo pois sairia bem mais caro.

#### a) Despesas pré-operacionais:

As despesas pré-operacionais foram estimadas de acordo com dados pesquisados por site de internet e de profissionais especializados nas respectivas áreas e seus valores.

| <b>DESCRIÇÃO</b>              | <b>valores(R\$)</b>  |
|-------------------------------|----------------------|
| <b>Instalações</b>            | <b>R\$ 3.700,00</b>  |
| <b>Legalização da empresa</b> | <b>R\$ 500,00</b>    |
| <b>Reforma e pinturas</b>     | <b>R\$ 10.000,00</b> |
| <b>Decoração</b>              | <b>R\$ 5.000,00</b>  |
| <b>Total</b>                  | <b>R\$ 19.200,00</b> |

Fonte:Elaborado pelas autores

b) Móveis e utensílios

Os preços e quantidades de móveis e utensílios necessários para este tipo de empreendimento foram pesquisados em sites especializados e pela observação da cozinha do restaurante de alguns restaurantes visitados.

Móveis e utensílios

| Material            | Qtd. | Valor        | Total         |
|---------------------|------|--------------|---------------|
| Balcão Atendimento  | 1    | R\$800,00    | R\$800,00     |
| Panelase Acessórios | -    | R\$2.000,00  | R\$2.000,00   |
| Material limpeza    | -    | R\$ 1.000,00 | R\$1.000,00   |
| Cadeiras            | 40   | R\$ 119,90   | R\$ 4.796,00  |
| Mesa                | 10   | R\$ 206,00   | R\$ 2.060,00  |
| Armário             | 1    | R\$ 1.249,00 | R\$ 1.249,00  |
| Lixeiras            | 3    | R\$ 368,90   | R\$ 1.106,70  |
| Depreciação         | -    | -            | -             |
| <b>TOTAL</b>        | -    | -            | R\$ 13.011,70 |

Fonte:Elaborado pelas autores

c) Máquinas e Equipamentos

Algumas máquinas e equipamentos foram pesquisados em site de fabricantes como em lojas de produtos usados. Sendo que alguns dos principais maquinários e equipamento já foi incluído no próprio aluguel do imóvel por já fazer parte do local.

Máquinas e Equipamentos

| Material                 | Qtd. | Valor       | Total       |
|--------------------------|------|-------------|-------------|
| Fogão Industrial c/Forno | 1    | R\$2.899,00 | R\$2.899,00 |
| Freezer(usado)           | 2    | R\$2.974,00 | R\$5.948,00 |
| Pia                      | 2    | R\$925,74   | R\$1.851,48 |
| Exaustor                 | 1    | R\$1.489,00 | R\$1.489,00 |

|                          |   |             |               |
|--------------------------|---|-------------|---------------|
| <b>Coifa</b>             | 1 | R\$474,50   | R\$474,50     |
| <b>Liquidificador</b>    | 2 | R\$296,54   | R\$593,08     |
| <b>Balança(usada)</b>    | 1 | R\$2489,98  | R\$2.489,98   |
| <b>Microondas</b>        | 1 | R\$569,00   | R\$569,00     |
| <b>Ventilador</b>        | 4 | R\$580,00   | R\$2.320,00   |
| <b>Computador</b>        | 1 | R\$1.274,14 | R\$1.274,14   |
| <b>Impressora Fiscal</b> | 1 | R\$648,56   | R\$648,56     |
| <b>Telefone</b>          | 1 | R\$104,90   | R\$104,90     |
| <b>Total</b>             | - |             | R\$ 20.661,64 |

Fonte:Elaborado pelas autores

#### d) Capital de giro

O capital de giro é a quantidade de aporte monetário necessário para realizar as movimentações de saída de caixa esperados, a fim de suportar estas antes do recebimento, para dar segurança de 3 meses para a empresa, seria necessário um aporte de R\$30.695,00. Porém, ao subtrair o recuso disponível para investimento por suas variáveis, se obtém uma sobra de caixa de R\$40.840,00,a qual qualificação capital de giro.

### 13.2 Estimativa de custos

#### a) Despesas Operacionais

As Despesas operacionais fixas mensais foram elaboradas de acordo com pesquisas em sites especializados ,informação de pessoas com conhecimento na área,entrevistas e questionários aplicados com donos de restaurantes semelhantes. Reajustes foram estimados de acordo como INPC e estratégias da empresa, sinalizando uma crescente com média de 8%.

#### Despesas Operacionais

| <b>Descrição</b>         | <b>ANO 1</b> | <b>ANO 2</b> | <b>ANO 3</b> |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Salários</b>          | R\$ 1.330,00 | R\$ 1.436,40 | R\$ 1.551,31 |
| <b>Encargos</b>          | R\$ 2.725,82 | R\$ 2.943,88 | R\$3.179,39  |
| <b>Aluguel</b>           | R\$ 3.500,00 | R\$ 3.780,00 | R\$ 4.082,40 |
| <b>Telefone/Internet</b> | R\$ 300,00   | R\$ 324,00   | R\$ 349,92   |

|                        |                      |                      |                      |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Materia Limpeza</b> | <b>R\$ 1.000,00</b>  | <b>R\$ 1.080,00</b>  | <b>R\$ 1.166,40</b>  |
| <b>Gás</b>             | <b>R\$ 700,00</b>    | <b>R\$ 756,00</b>    | <b>R\$ 816,48</b>    |
| <b>Água/Energia</b>    | <b>R\$ 1.500,00</b>  | <b>R\$ 1.620,00</b>  | <b>R\$ 1.749,60</b>  |
| <b>Propaganda</b>      | <b>R\$ 1.400,00</b>  | <b>R\$ 1.512,00</b>  | <b>R\$ 1.632,96</b>  |
| <b>Manutenção</b>      | <b>R\$ 3.000,00</b>  | <b>R\$ 3.240,00</b>  | <b>R\$ 3.499,20</b>  |
| <b>Total</b>           | <b>R\$ 15.455,82</b> | <b>R\$ 16.692,28</b> | <b>R\$ 18.027,66</b> |

Fonte:Elaborado pelas autores

#### **14. PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO**

O restaurante Laylla e Yan está previsto para sua inauguração em 28 de fevereiro de 2022, tendo assim o tempo para a organização dos funcionários contratados, legalização do espaço alugado e também algumas reformas para melhorar o ambiente. Tudo tem que estar perfeito para que possa inaugurar o restaurante com sucesso e a atenção aos detalhes é primordial. Providenciar para que o estabelecimento esteja em conformidade com higiene, manipulação dos alimentos, placas sinalizadoras, funcionamento das máquinas, computadores, sistemas, site, decoração, condições para estacionamento, entre outras necessidades.

O treinamento dos funcionários é muito importante para a empresa, sobre como apresentar a casa e causarem a melhor primeira impressão com um excelente atendimento. Eles precisam entender a proposta, os diferenciais e estarem prontos para tirar todas as dúvidas que os clientes terão ao entrar na casa pela primeira vez, especialmente sobre a composição do cardápio.

| <b>DESCRIÇÃO</b>                    | <b>TEMPO</b>    |
|-------------------------------------|-----------------|
| <b>Contrato de funcionários</b>     | <b>30 dias</b>  |
| <b>Reforma</b>                      | <b>30 dias</b>  |
| <b>Legalização com a prefeitura</b> | <b>90 dias</b>  |
| <b>Contrato de aluguel</b>          | <b>120 dias</b> |
| <b>Total</b>                        | <b>270 dias</b> |

De acordo com pesquisas feitas sobre retorno de investimento em pequenas empresas, o capital investido no restaurante terá o retorno em média de 18 a 24 meses. O que não é 100% certo, o que vai validar o resultado serão o posicionamento de mercado da empresa e o diferencial, sendo assim, podendo gerar maior lucro e tendo um retorno mais rápido.

## 15. CONCLUSÃO

Foi feita uma análise de mercado no povoado e região da Boa Hora e a possibilidade de criação de um novo restaurante no segmento de self service foi pensada pelas sócias que querem se reunir e colocar o projeto para frente, por isso será necessário ir ao SEBRAE para que seja registrado a empresa com razão social Laylla e Yan., que será uma microempresa por não ter muitos funcionários e ser um pequeno negócio. A ideia inicial é a de montar um restaurante self service e assim proporcionar a clientela, todo o conforto, praticidade e facilidade ao se servir. Na região não existem concorrentes nesse segmento, mas com esse empreendimento dará mais oportunidade a outros empreendedores de abrir mais restaurantes no mesmo segmento de self service.

## REFERÊNCIAS

JÉSSICA TRABUCO. **Cardápio para restaurante self-service: O que servir durante a semana.** Montarumnegocio.com. Disponível em: <<https://www.montarumnegocio.com/cardapio-para-restaurante-self-service/>>. Acesso em: 7 Nov. 2021.

**Como montar um restaurante self-service - Sebrae.** Sebrae.com.br. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-um-restaurante-self-service,8c287a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD#apresentacao-de-negocio>>. Acesso em: 7 Nov. 2021.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** 5. ed. Rio de Janeiro: Empreende, 2014.



