

CULTURA EMPREENDEDORA

Com projeção de alta nas vendas, bares e restaurantes se preparam para o Carnaval

Empreendedores devem buscar diferenciais nesta data

Agência Sebrae

No setor de bares e restaurantes, as projeções para os dias de Carnaval indicam aumento no faturamento de até 15% em relação ao mesmo período de 2023. O dado é da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), com destaque para as cidades de Salvador (BA), Belo Horizonte (MG), Recife (PE), Rio de Janeiro (RJ) e São Paulo (SP). Mas não importa onde o pequeno empresário do ramo esteja. Especialistas do Sebrae apontam medidas que todo dono de negócio do segmento deve adotar para garantir mais vendas.

O presidente do Sebrae, Décio Lima, destaca que o setor de alimentação fora do lar é um dos mais pujantes do país, com grandes oportunidades em festas populares como o Carnaval.

“O Carnaval representa oportunidade para todos os segmentos. É um dos períodos mais festejados do país. Um patrimônio reconhecido internacionalmente. Dessa forma, os empreendedores que já vêm acompanhando a melhoria do ambiente econômico que temos vivido,



Projeções são otimistas

O Carnaval representa oportunidade para todos os segmentos

crescimento da renda e maior inclusão, poderão aproveitar para gerar mais empregos, que será possível com o aumento da demanda dos serviços”, afirma o presidente do Sebrae Nacional, Décio Lima.

Mayra Viana, analista de Competitividade do Sebrae Nacional e especialista no segmento, vê oportunidades para mercados específicos, considerando o consumo de cerveja no período. Segundo ela, as cervejas artesanais podem ser um diferencial para comemorações com menor concentração de foliões. “Microcervejarias artesanais,

distribuidoras de bebidas, empresas que oferecem chopeiras em casa devem buscar se conectar com seus clientes porque tem muita gente que vai preferir reunir os amigos em casa ou em local privado. Ter processos de delivery e divulgar promoções nas redes sociais são essenciais”, lembra.

Embora as bebidas alcoólicas estejam entre os itens mais consumidos, vale lembrar que água e gelo também são muito procurados. É importante que os empresários que atuam no setor estejam prontos para atender à demanda dos clientes que também buscam se hidratar para enfrentar o calor que marca esse período do ano em praticamente todo o país. Um bom upgrade é oferecer ainda copos que mantêm as bebidas geladas.

A especialista faz um alerta para quem abriu restaurante recentemente. Ela lembra que alguns estabelecimentos precisam

ajustar as expectativas de vendas para o mês de fevereiro. “Aqueles estabelecimentos próximos a escritórios e com mais clientes que trabalham nas redondezas precisam prever que o movimento vai diminuir pela dinâmica do feriado mais longo, mas, no geral, bares e restaurantes são beneficiados e também podem realizar eventos privados com tarde de samba, com rodízio de petiscos, por exemplo”, comenta.

No caso de food trucks, ela recomenda que os empreendedores façam adaptações no atendimento, oferecendo mesinhas e cadeiras para os foliões. Também é uma boa ideia disponibilizar embalagens mais apropriadas para quem quer comer enquanto aproveita os festejos.

Para Paulo Solmucci, presidente-executivo da Abrasel, a expectativa otimista é impulsionada por alguns fatores, com destaque para o crescimento no número de empregos e a melhoria nos indicadores econômicos, com a redução da inflação e das taxas de juros. “Com uma renda disponível mais robusta, as pessoas demonstram uma propensão maior para viajar e gastar durante o Carnaval. Essa é uma tendência que se reflete em todo o turismo e que vem trazendo projeções otimistas para o ano”, destacou.

Como vender mais na folia

Para auxiliar os empreendedores do setor de alimentação e bebidas, a Agência Sebrae de Notícias (ASN) ouviu especialistas e traz orientações importantes:

Cardápio temático - Adapte seu cardápio para refletir o clima festivo do Carnaval. Introduza pratos e bebidas temáticas que estejam relacionados à cultura e tradição carnavalesca. Isso pode atrair clientes em busca de experiências diferentes e divertidas.

Promoções - Crie promoções e descontos exclusivos para o período do Carnaval. Isso pode incluir combos de alimentos e bebidas, happy hours estendidos ou ofertas especiais para grupos. Certifique-se de promover essas ofertas em suas redes sociais e através de materiais de marketing no local.

Decoração carnavalesca - Decore seu estabelecimento com temas carnavalescos. A atmosfera festiva pode atrair clientes que buscam um local animado e divertido para celebrar.

Eventos especiais e entretenimento - Organize eventos ao vivo, como shows de música ao vivo, DJs ou performances temáticas de Carnaval. Isso não apenas atrai um público mais amplo, mas também cria uma atmosfera animada que incentiva as pessoas a permanecerem mais tempo em seu estabelecimento.

Parcerias locais - Colabore com outras empresas locais para criar promoções conjuntas. Isso pode incluir parcerias com fornecedores de alimentos, empresas de entretenimento ou lojas de artigos festivos. Aumentar a visibilidade através de parcerias pode atrair novos clientes para o seu estabelecimento.

DIÁRIO DA SERRA

ACESSE O SITE >>> www.diariodaserra.com.br

INSTAGRAM: @DIARIODASERRA

FACEBOOK: DIÁRIO DA SERRA

WHATSAPP: (65) 3326-4724