



EBOOK GRATUITO

O SEGREDO DAS **PIZZARIAS** QUE  
**AUMENTARAM** SEUS **LUCROS**  
NA PANDEMIA



# O segredo das pizzarias que aumentaram seus lucros na Pandemia

## Sumário

<b>Introdução -----</b>	<b>3</b>
<b>Como preparar o seu negócio para se diferenciar em 2021 -----</b>	<b>4</b>
<b>10 Dicas para Aumentar o Lucro da sua Pizzaria. A sétima vai te surpreender -----</b>	<b>8</b>
<b>Como lucrar mais com praticidade e rapidez-----</b>	<b>17</b>
<b>Dicas do maior Pizzaiolo do Brasil -----</b>	<b>19</b>
<b>Case de Sucesso - Pizzaria Reis Magos -----</b>	<b>23</b>
<b>Vantagens do camarão cozido para Pizza -----</b>	<b>26</b>
<b>Onde encontrar Camarão Cozido para sua Pizza -----</b>	<b>29</b>

## Introdução

Se você é dono de pizzaria, sabe que a chave para evoluir o seu negócio é investir constantemente em inovação, atendimento e ter uma visão de longo prazo.

Por isso, antes de mais nada, é importante conhecer os seus concorrentes e entender as tendências do mercado em que você está inserido.

Nesse e-book, nós revelamos exatamente o que as maiores pizzarias do Brasil estão fazendo, oferecendo e praticando na sua gestão de cardápio.

Esse e-book é um verdadeiro manual de crescimento e inovação para o seu negócio de pizzarias, afinal nós revelamos os planos de gestão traçados pelas grandes pizzarias brasileiras no que se refere à Gestão e Inovação de Cardápio e Oferta, o que certamente pode te colocar à frente da concorrência, e o melhor: **sem afetar o seu controle de custos!**

Preparamos esse material com 10 dicas incríveis, de olho nas tendências para evoluir o seu negócio e aumentar o faturamento da sua pizzaria em 2021.

Boa leitura!

**Equipe Villa Pescados**

# Como preparar o seu negócio para se diferenciar em 2021



O ano de 2020 de fato não foi positivo para a grande maioria dos negócios, principalmente os do setor de **Food Service**, que foram privados de funcionar em caráter de normalidade por conta da pandemia do novo coronavírus.

O cenário foi parecido em todo o país. Nas grandes capitais, a crise bateu ainda mais forte. No Rio de Janeiro, bares e restaurantes históricos precisaram fechar as portas por causa da pandemia.

Na capital paulista, por exemplo, famosa por seus bares e restaurantes, muitos negócios sofreram com as restrições e precisaram encerrar as atividades – temporárias ou definitivamente.

Com a crise causada pela pandemia, um novo vilão entrou em cena: **o custo dos preços**.

Carnes, óleos e derivados de leite (como o queijo utilizado nas pizzas) chegaram a dobrar de preços e foi preciso muito jogo de cintura para reajustar o cardápio e sobreviver ao tempo difícil.

Essa alta influenciou o preço de muitos insumos, além da consequente falta de produtos nos principais fornecedores.

Com isso, os donos de restaurantes e pizzarias viram o **IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo)**

alcançando **4,4%** até novembro de 2020 e a alta de **16%** em alimentos e bebidas.

No entanto, apesar do cenário difícil no último ano, queremos trazer uma perspectiva positiva e te mostrar como alguns donos de pizzaria conseguiram sobreviver aos últimos meses de crise através da **inovação**, de uma **gestão de cardápio inteligente** e através da **adaptação à tecnologia**.

De olho em 2021, neste momento em que te escrevo já temos uma previsão para o início da vacinação no país e os restaurantes já voltaram a ter uma leve retomada no comparecimento por parte dos clientes, que voltaram às ruas no fim de 2020 e conseguiram compensar uma parte do faturamento perdido ao longo da pandemia.

Independente da velocidade da vacina e se haverá aumento das restrições pelo país, o que queremos te apresentar aqui é uma das tendências mais positivas para a recuperação do seu caixa.

E você, que está em posse desse material, possui a chave para inovar, recuperar o seu negócio e aumentar os lucros. Continue a leitura e conheça 10 dicas para aproveitar a retomada da economia e se destacar com a sua Pizzaria.

## Capítulo 2

# 10 Dicas para Aumentar o Lucro da sua Pizzaria. A Sétima vai te surpreender!



Nós preparamos 10 dicas excelentes para você colocar em prática na gestão do seu negócio e se destacar como **a melhor pizzaria da cidade**.

Anote cada uma e coloque em prática na realidade da sua pizzaria e temos certeza que você já estará preparado para ter um negócio com muita vantagem competitiva nesse ano de 2021.

An illustration showing a woman with curly hair sitting cross-legged on the floor, holding a smartphone to her ear. Next to her is a circular inset showing a person wearing a headset and gesturing with their hand.

**Estamos prontos para te ajudar!**

Entre em contato agora mesmo com um de nossos colaboradores.

**Fale conosco**

## Dica #1 - Conheça os seus concorrentes

O primeiro passo para se destacar no seu mercado é conhecer os outros negócios que fazem parte do ecossistema compartilhado.

Ou seja, você realmente precisa estudar o que os seus concorrentes estão fazendo, os preços que eles andam praticando, a variedade no cardápio e quais as tendências de oferta e gestão que eles estão atacando, quais as estratégias de marketing que estão trabalhando, as promoções, e todos os detalhes que você conseguir!

É através da prática do benchmarking que você consegue identificar o que está faltando e consegue traçar um plano para oferecer o que falta aos clientes e, claro, ultrapassar o seu concorrente.

## Dica #2 - Preocupe-se com o atendimento: O cliente é o centro do seu negócio

A primeira impressão é, de fato, a que fica. E no universo de food service, essa primeira impressão também será o balizador de toda a relação e a forma como os seus clientes enxergam o seu negócio.

Um bom atendimento é o que diferencia a sua chance de ganhar ou perder de vez um cliente. Em época de digitalização das relações, podemos dizer que um atendimento pode te dar mídia orgânica e espontânea ou ter um estabelecimento “cancelado” na internet.

Por isso, invista tempo para aprimorar a etapa de atendimento da sua pizzaria, seja ela por telefone, pessoalmente ou através de aplicativos de mensagens e aplicativos de delivery.

É importante implementar uma cultura de atendimento centrada no cliente, seja deixá-lo à vontade para escolher a melhor opção do cardápio ou automatizar os processos de forma humana para que ele ganhe tempo – o foco é sempre em solucionar os problemas e fazer um atendimento de excelência, para que se torne um padrão na mente consciente do prospecto e ele divulgue o seu negócio para outras pessoas.

## Dica #3 - Esteja onde as pessoas estão: Aprenda a divulgar na internet!

Não dá mais para ignorar a força do digital para as relações de consumo. Por isso, é muito importante investir na digitalização do seu negócio e aprender a divulgar na internet.

Hoje em dia, existe muito conteúdo gratuito e de valor que te ajuda a anunciar através de ferramentas de publicidade online como **Facebook Ads** e **Google Ads**.

Com estratégias simples, você consegue alcançar o público da sua região, direcionar campanhas de ofertas e promoções de acordo com o gosto do público da sua região, podendo fortalecer a sua presença e alcançar mais clientes.

Além disso, é essencial que você tenha boas imagens e uma página na rede social em que o público está inserido – atualmente, o Instagram é uma boa forma de alcançar clientes e ter o seu cardápio à vista.

Na rede social, você consegue não só colocar boas fotos do seu cardápio como fechar parcerias de divulgação com influenciadores da sua região. Vale o teste!

## **Dica #4 - Programas de Fidelidade: Valorize o relacionamento com os clientes**

Uma boa estratégia para você aplicar no seu negócio de pizzaria é aumentar as suas vendas através da adesão de programas de fidelidade.

Desde as mais simples, com cartões de acompanhamento, onde o cliente cadastrado ganha 'X' pontos por cada pizza e ao final de 'X' pontos consegue uma pizza de graça ou desconto exclusivo;

Até programas de fidelidade que incluem também a

presença virtual, com templates em stories para o Instagram/Facebook que incluem a marcação da página da sua pizzaria e a divulgação orgânica nas mídias sociais, incentivando outras pessoas a entrarem no programa de indicação.

Além de pensar na melhor estratégia de atrair o cliente, é importante também pensar em algo que não afete os lucros do negócio e cause prejuízo.

## **Dica #5 - Invista num ambiente agradável**

Uma das principais preocupações do dono de pizzaria deve ser o ambiente que ele oferece aos seus clientes.

Um ambiente confortável e agradável para uma boa conversa, ouvindo uma boa música enquanto degusta a melhor pizza da casa, é tudo o que o seu cliente deseja ao chegar no seu espaço.

Por isso, invista em móveis confortáveis, uma boa iluminação, espaços arejados e que respeitem o distanciamento social – ainda falando de tempos de pandemia –, uma decoração que faça o cliente se sentir em casa.

Caso a sua pizzaria não tenha um espaço físico e atue apenas como delivery, o ambiente é transferido para a qualidade física do que o cliente receberá e como receberá.

Portanto, preocupe-se com as condições da moto do entregador, dos equipamentos de segurança do funcionário, com a embalagem da pizza e toda a experiência que o cliente vai ter no momento da entrega, garantindo que ele estará recebendo o pedido com o mesmo conforto e segurança que ele teria num espaço físico.

## Dica #6 - Analise cuidadosamente a variação de preços

Como relatamos anteriormente, no ano de 2020 o dono de pizzaria viu os insumos e produtos aumentarem bastante o preço, mas toda variação no cardápio que vai para o cliente final deve ser estudada e feita de forma estratégica.

Para ter um equilíbrio de caixa e um lucro em cima do produto vendido, é necessário que o aumento do preço justo seja justificado.

Portanto, preste sempre atenção aos valores e deixe claro a comunicação de preço aos clientes, justificando assim que o possível aumento do preço tende a acompanhar e ser justificado pela qualidade do produto que você deseja oferecer a ele.

A pior sensação possível para o cliente é se sentir enganado em pagar um valor absurdo por uma pizza de sabor comum, por exemplo.

## Dica #7 - Invista na qualidade do cardápio

Essa dica especial vai para você que gosta de inovar e testar possibilidades para melhorar ainda mais os lucros do seu negócio.

Uma boa gestão de cardápio é o diferencial entre pizzarias que ficam no mesmo nível e as pizzarias que se destacam, crescem e se multiplicam pela cidade.

É sabido que o sucesso das vendas de um estabelecimento está intimamente ligado ao serviço que ele oferece, pois muitas vezes o cliente não vê o preço, apenas busca um produto de qualidade que resolva o problema ou realize o desejo dele.

Dessa forma, é essencial que você invista em entender mais sobre Gestão de Cardápio.

Tenha um ‘cardápio sexy’, com produtos que atraiam o olhar dos clientes e o desejo de compra, com os melhores ingredientes, testando a variedade de sabores e gerando valor com um menu de dar água na boca.

Ah, essa qualidade também inclui até mesmo a qualidade da caixa, da embalagem, da apresentação visual e da experiência do cliente.

O segredo está nos detalhes

## Dica #8 - Invista na variedade e em sabores especiais (com alto poder de venda!)

Além da qualidade do cardápio, um fator de sucesso para aumentar consideravelmente as vendas do seu negócio é ter uma variedade de sabores no seu cardápio.

No Brasil, por exemplo, existem as pizzas mais tradicionais, as pizzas doces e os sabores inovadores que volta e meia caem na graça do público.

O ideal é ter sempre uma opção para agradar aos diferentes tipos de paladar, como pizza vegetariana, vegana, pizza doce,agridoce ou ainda apostar em sabores venerados pelos brasileiros, como a famosa **pizza de camarão**.

## Dica #9 - Adapte-se ou morra: Aprenda a usar a tecnologia ao seu favor.

A pandemia nos mostrou que a tecnologia já não é mais uma ferramenta do futuro, mas está aqui ao alcance de quem souber utilizá-la e tirar o melhor proveito disso.

Muitas pizzarias precisaram fechar as portas ou se reinventar – e isso esteve diretamente ligado ao poder de adaptação à tecnologia.

Com muitas pessoas em casa e o aumento no número de pedidos por delivery, quem já estava preparado para utilizar o poder do Marketing, do Atendimento e dos Dados dos Clientes para gerar mais vendas, saiu na frente.

O aumento das vendas com a tecnologia foi influenciado por pedidos em diferentes plataformas e, como a tecnologia é viva e se moderniza a cada segundo, é importante ficar atento às tendências para food service.

A tecnologia pode – e deve - ser utilizada ao seu favor, pois reflete diretamente na visão do cliente sobre o seu negócio. Um negócio moderno, presente no mundo digital e que está ao alcance de um clique, sempre terá maior chance de atrair clientes.

## Dica #10 - Atenda diferentes formas de pagamento

Para concluir, a última dica desse capítulo e que vai te ajudar bastante a aumentar os lucros da sua pizzaria é **atender a diferentes formas de pagamento**.

Quanto maior o leque de opções para pagamento, mais fácil de alcançar o público e estar preparado para a venda.

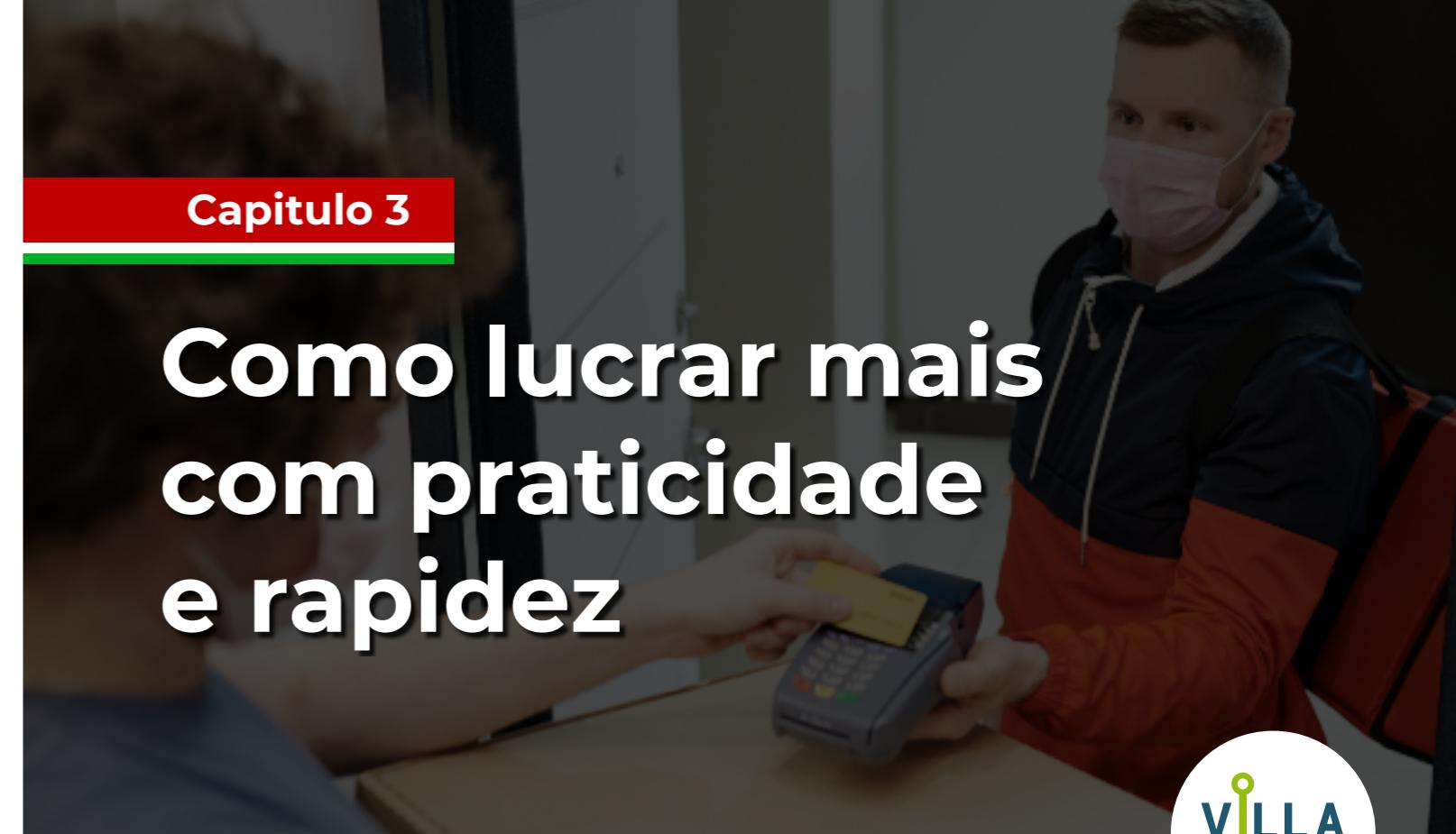
Por isso, é sempre importante se modernizar e adaptar o seu setor comercial para formas de pagamento online, como PIX, débito, crédito, vale-refeição e aplicativos de pagamento que estão sempre sendo colocados no mercado para facilitar a transação comercial para o seu cliente. O foco deve ser sempre no cliente, em facilitar a sua experiência e a percepção que ele tem do seu negócio.

Coloque essas dicas em prática e o lucro será consequência.



## Capítulo 3

# Como lucrar mais com praticidade e rapidez



Agora que você já conhece as diversas possibilidades para mudar o panorama do seu negócio em 2021, investindo no que há de melhor e mais moderno para o sucesso da sua pizzaria, vou te revelar como você pode aumentar o seu lucro fazendo uma mudança simples na sua **gestão de cardápio**.

Uma das principais dificuldades da gestão de cardápio das pizzarias hoje é aliar a praticidade, economia e um produto com alta saída, que seja o sucesso de vendas e que te diferencie da concorrência.

Por isso, neste capítulo em especial, quero te apresentar uma alternativa de produto que entrega praticidade, rapidez e aumenta consideravelmente os lucros da sua pizzaria: **o camarão**.

Em muitas pizzarias, as receitas que envolvem camarão costumam ser um chamariz para as vendas e atraem os clientes pelo seu sabor e por ser considerado um produto “sexy”, afinal de contas é o camarão!

Porém, muitos donos de pizzaria costumam colocar a pizza de camarão com o preço nas alturas para compensar o valor investido, às vezes 2x mais caro que uma pizza de sabor comum.

No entanto, nós vamos te provar que é possível inserir a pizza de camarão no seu cardápio e aumentar o lucro do seu restaurante sem mexer no controle de custos, inclusive podendo ser mais barato que muitos insumos que você já utiliza em sua cozinha.

Para isso, convidamos o chef pizzaiolo e mundialmente reconhecido Jaqueson Dichoff.

Leia o próximo capítulo e entenda mais sobre o potencial do camarão para alavancar a sua pizzaria.



**Estamos prontos para te ajudar!**

Entre em contato agora mesmo com um de nossos colaboradores.

**Fale conosco**

## Capítulo 4

# Dicas do Melhor Pizzaiolo do Brasil Jaqueson Dichoff



Único brasileiro entre os **3 melhores pizzaiolos do mundo**, o **Chef Jaqueson Dichoff** é um profissional reconhecido pela sua expertise no ramo.

Ele é autor do livro **“Receitas de Pizza”**, onde ensina de forma simples e prática os modos de preparo de diversas massas de pizzas como a Tradicional, a Pizza Integral e a Sem Glúten, além de pizzas salgadas e doces.

Com uma bagagem internacional variada e atuando hoje como consultor para grandes pizzarias do país, o chef topou conversar com a gente através de uma *live* há algumas semanas, e revelou que se surpreendeu com os testes que fez com o camarão na pizza.

*"Eu já testei de vários jeitos e o melhor jeito é pegar ele (o camarão) congelado e colocar na pizza. No máximo colocar um pouco de sal ou parmesão por cima dele. Pode ir sem medo.", afirmou Jaqueson.*

O chef pizzaiolo, que chegou a visitar a fazenda da **Potiporã**, indústria parceira da **Villa Pescados**, também nos contou que se surpreendeu com todo o processo de produção do insumo e imediatamente passou a utilizar e recomendar para as pizzarias em que atua como consultor.

*"A ideia (que eu tinha) era a de que o camarão grande ou o camarão fresco que eram os melhores.*

*Porém, chegando lá, você aprende que o melhor camarão é o que tem o cuidado desde o momento da larva até o dia em que ele chega lá dentro de uma caixa, intacto após 12 horas. Eu fiquei muito feliz em conhecer todo esse processo!"*

No caso do camarão cozido congelado testado por Jaqueson, o produto já chega pronto em mãos, cozido e ultracongelado para ser colocado diretamente na pizza e levado ao forno.

Além da praticidade e rapidez do processo, outra coisa que chamou a atenção do chef pizzaiolo foi a economia nos custos de produção da pizza e na gestão do cardápio.

*"Com esse processo do camarão cozido congelado, criou-se a possibilidade de colocar somente o sal no camarão e isso tornou tudo muito prático. Sem contar que o camarão, além de ser um produto gostoso e "sensual", atrai o desejo dos consumidores no cardápio, ele costuma ser mais barato que muitos outros ingredientes. Nesse momento, por exemplo, ele chega a ser três vezes mais barato que o Presunto Parma."*

## Camarão é tudo igual?

Sabemos que a região de São Paulo possui uma grande concentração de pizzarias, além de uma grande influência do camarão do sul, o camarão do mar conhecido como "camarão rosa".

Dessa forma, na região Sudeste, criou-se um entendimento errado a respeito do camarão de cativeiro, por ser de água doce.

Só que, na verdade, o camarão cinza da Villa Pescados é cultivado com salinidade de uma região predominantemente salgada (Rio Grande do Norte), que

pode chegar a até **55% de ppt** (concentração de cloretos da amostra de água analisada).

Ou seja, quase duas vezes maior que a salinidade do mar, que é de **35% ppt**.

É por isso que costumamos afirmar que **o camarão é como o vinho.**

Existem vinhos de diferentes locais e diferentes solos que influenciam diretamente na qualidade do produto final.

Então, **camarão definitivamente não é tudo igual.** Busque sempre comparar o tipo de camarão para achar o ideal para o seu negócio, pois temos camarões diferentes, com solos, salinidade e processos de produção diferentes e que influenciam diretamente na qualidade do que é levado para o seu cliente.



**Estamos prontos para te ajudar!**

Entre em contato agora mesmo com um de nossos colaboradores.

**Fale conosco**

## Capítulo 5

# Case de Sucesso Pizzaria Reis Magos



Um dos cases de sucesso que queremos compartilhar é o da **Pizzaria Famiglia Reis Magos.**

A pizzaria, que conta com mais de 10 estabelecimentos na região de Natal – RN, viveu uma situação interessante ao testar um novo tipo de insumo para o seu cardápio.

Com um consumo médio mensal de 300 kg de camarão por mês, a pizzaria costumava comprar camarão congelado em bloco e fazer um processo que envolvia receber o camarão, descongelar, porcionar, adicionar o molho e recongelar o camarão para enfim enviar para as suas diversas lojas na cidade de Natal – RN.

Quando a Villa Pescados entrou em contato com a pizzaria e fez uma análise personalizada da situação e necessidade da casa, percebeu automaticamente como poderia ajudar a **otimizar tempo, economizar recursos** e consequentemente **aumentar o lucro do negócio.**

Quando se descongela o camarão e congela novamente, esse processo influencia diretamente no gosto, textura e sabor do camarão das suas pizzas, afinal o camarão precisa ser congelado de **0 a -5 graus em 2 horas**, para que não se formem cristais entre as células e essas células se rompam no congelamento, perdendo seu suco celular.

Ao percebermos as condições de entregar um produto já cozido, congelado individualmente através da tecnologia **IQF (Individually Quick Frozen)**, entregamos um valor essencial para a Reis Magos, pois passou a utilizar o produto de acordo com a quantidade de peças necessárias para montar a pizza.

Com o acesso ao **camarão cozido congelado**, bastou-se adicionar o molho, selar e já ir pro congelador, para distribuir nas outras pizzarias da rede – já que a camada de gelo é muito fina e não interfere no molho, ajudando nos processos - e com muito mais efetividade e sabor.

Isso ajudou a otimizar os resultados, economizou custos de produção das pizzas e, como já sabemos, aumentou os lucros por conta da proteína.

A verdade é que a pizza de camarão vende e vende muito. As pessoas gostam do sabor, da sensação que é consumir um **“produto sexy”**, como costumamos dizer.

Unindo a qualidade do camarão cozido da Villa Pescados e os processos eficientes da **Pizzaria Reis Magos**, os clientes – que é a principal causa do negócio funcionar – saíram ganhando muito.



**Estamos prontos  
para te ajudar!**

Entre em contato agora mesmo com um de nossos colaboradores.

**Fale conosco**

# Vantagens do camarão cozido para a Pizza



Como um forno de pizzaria tradicional trabalha a **350 graus** em média e um forno de pizzaria napolitana a **430 graus**, com o camarão cozido congelado você só leva de **1 minuto e meio a 2 minutos** para não só cozinhar, mas evaporar a água do camarão e ter um sabor inigualável da proteína.

Outra vantagem perceptível é que **o tamanho do camarão não muda**. Ele se mantém com o padrão correto por causa do processo de uniformidade e padronização da indústria.

E não só de pizza, mas outras massas, como torta de camarão, pães e outras receitas.

Como na pizza, o camarão consegue manter a mesma textura, crocante e suculenta, como em outros pratos.

## Vantagens do camarão cozido para o dono de Pizzaria

Dentre as principais vantagens que a utilização da proteína como uma das ofertas principais do seu cardápio para 2021, podemos listar:

**Regularidade de entrega.** Na Villa Pescados, podemos oferecer camarão com o dono pedindo hoje e recebendo amanhã, já que contamos com uma logística eficiente e entendemos que nem todos os restaurantes têm espaço para armazenar esse tipo de produto.

**Regularidade de fornecimento**, pois o camarão da Villa Pescados vem da indústria e não tem período de defeso e outras questões que influenciam na regularidade, como acontece com o camarão rosa produzido no Sul do país, por exemplo.

**Padronização da proteína para o dono de pizzaria**, que não vai comprar um camarão menor hoje e um maior na semana seguinte.

**Regularidade no preço.** A dificuldade de regularidade no preço e no fornecimento é um dos principais vilões do dono de pizzaria, pois ele acaba fazendo com que os pizzaiolos compensem a qualidade com o tamanho.

Como o camarão cozido da Villa Pescados não sofre influências como a safra do mar menor, safra do mar ruim, defeso, etc., isso não influencia no preço final da pizza e o dono da pizzaria fica sossegado quanto a variação do seu cardápio para o consumidor final, sem ter mudanças do preço do produto o tempo todo – o que prejudicaria o seu negócio.

## Poucos donos de pizzaria estão atentos às oportunidades da pizza de camarão.

A verdade é que esse é um oceano azul de oportunidades, pois poucas pizzarias se atentaram a isso. Bom, se você está em posse desse material, é sinal de que você tem mais uma informação privilegiada.

As pizzarias não conhecem o potencial de vendas da pizza de camarão, por ser um produto que agrega valor ao negócio na visão dos clientes.

Faça um exercício de observação e procure conhecer pizzarias que trabalham com esse **produto sexy**, você vai perceber que os clientes preferem sempre pedir uma boa pizza de camarão aos sabores tradicionais.

Outra grande vantagem, como já falamos aqui, é o fato de que o **camarão não é um insumo caro**. Ao contrário, consegue ser mais barato que vários insumos como o Presunto Parma, por exemplo.

### Capítulo 7

## Onde encontrar Camarão Cozido para sua Pizza



Em diferentes preparos, o tempo de cocção do camarão é maior que o tempo de cocção do produto final.

Por exemplo: você não pode fazer uma pizza de camarão colocando camarão cru para assar junto à massa, pois certamente a massa ficará pronta e o camarão continuará cru. Em situações como essa, o processo ideal seria uma **pré-cocção do camarão**.

No entanto, essa pré-cocção deveria ser um processo simples se as cozinhas conseguissem controlar o tempo/temperatura ideal para o produto ficar no ponto exato.

Pelo fato da maioria das pizzarias não possuírem esse controle, a **Villa Pescados buscou aprimorar seu trabalho com o camarão cozido** para diminuir as perdas da cozinha nessa etapa, que podem ultrapassar 20%.

O **camarão cozido da Villa Pescados** é coccionado na indústria, passando por uma esteira e recebendo vapor suficiente para que alcance 65C no seu centro. Essa é a temperatura ideal para o cozimento. Em seguida, o camarão é despejado em um recipiente com água gelada a fim de estancar a cocção e a diminuição em excesso do produto.

Ao chegar no restaurante, esse produto só precisa ser descongelado e já direcionado para o prato a ser montado, pulando assim a etapa do pré-cozimento.

## Conheça os principais benefícios do camarão cozido da Villa Pescados para a sua pizzaria:

1. Redução de mais de 20% nas perdas;
2. Ganho em Praticidade, com um produto pronto para uso;
3. Utilização do congelamento com tecnologia IQF, deixando o camarão solto e facilitando o porcionamento sem que seja necessário descongelar o produto.

## Leve a experiência da pizza de camarão para o seu negócio

Se você quer se diferenciar e fazer jus ao seu espírito inovador e disruptivo, alcançar mais clientes e se destacar com a melhor pizza da sua região, chegou a hora de investir

na qualidade que só o camarão da Villa Pescados pode te proporcionar.

Entre em contato com um de nossos consultores através dos canais de atendimento do site e saiba como podemos ajudar a melhorar o lucro da sua pizzaria através do camarão de qualidade e com segurança alimentar garantida pelos órgãos reguladores.

A Villa já ajudou a melhorar os lucros de mais de **700 restaurantes** através da nossa consultoria especializada, utilizando o camarão como meio.

Se você quer provar um produto de qualidade, com segurança alimentar certificada pelo selo **S.I.F (Selo de Inspeção Federal) e ISO 9001**, conte com a Villa Pescados, a distribuidora de camarão que é parceira do seu negócio.

Não perca tempo, entre em contato com um de nossos consultores através dos canais de atendimento disponíveis abaixo e adquira camarão livre de riscos à saúde do seu cliente e que colabora com a saúde do seu negócio.



**Estamos prontos para te ajudar!**

Entre em contato agora mesmo com um de nossos colaboradores.

**Fale conosco**



**Nosso negócio é  
aumentar o seu lucro**

**Estamos prontos para te ajudar!**

- 
- **BAHIA** - (71) 3599-2059
  - **CEARÁ** - (85) 3300-1918
  - **PERNAMBUCO** - (81) 3299-0617
  - **BRASÍLIA** - (61) 3686-1404
  - **SÃO PAULO** - (11) 3090-0971
  - **RIO DE JANEIRO** - (71) 3599-2059
  - **RIO GRANDE DO NORTE** - (84) 3190-0856
- 

**EMAIL:** faleconosco@villapescados.com.br  
**WWW.VILLAPESCADOS.COM.BR**

---

Acompanhe nossas redes: