

Formulário para coleta de requisitos!

Transforme o Mizu com um Software Sob Medida

Desenvolver um software personalizado para o restaurante *Mizu* é uma excelente maneira de otimizar processos e melhorar a experiência do cliente. Com um sistema exclusivo, é possível automatizar o gerenciamento de pedidos, controle de estoque e pagamentos, além de facilitar reservas e entregas. Isso resulta em mais agilidade, menos erros operacionais e uma gestão mais eficiente.

Além disso, um software integrado oferece relatórios detalhados para tomar decisões mais assertivas, melhora a fidelização de clientes e garante maior segurança no manejo dos dados. Tudo isso de forma escalável, acompanhando o crescimento do seu restaurante com facilidade.

Email: *

sarahlibardi02@gmail.com

1. Informações gerais sobre o restaurante:

Na seção de **Informações Gerais sobre o Restaurante**, as perguntas devem buscar entender o funcionamento básico do restaurante, suas operações e características principais. Isso inclui detalhes sobre o tipo de serviço oferecido, capacidade de atendimento e os processos administrativos do restaurante. Alguns exemplos de perguntas incluem:

- Qual é o nome completo e a localização do restaurante? *

O restaurante chama-se MIZU Culinária Oriental e está localizado na Rua José Hipólito Cardoso, número 17.

- Qual é a capacidade máxima de clientes que o restaurante pode atender por turno? *

A capacidade máxima do restaurante para atender clientes por turno é de 50 pessoas. Esse limite permite que o estabelecimento proporcione um atendimento de qualidade, garantindo que todos sejam bem acomodados e recebam uma experiência agradável, tanto em termos de conforto quanto no tempo de preparo e serviço dos pratos.

- O restaurante oferece serviços como delivery, take-away ou apenas atendimento presencial? *

O restaurante oferece dois tipos de serviços para melhor atender às necessidades de seus clientes: delivery e atendimento no salão. O serviço de delivery é ideal para quem prefere saborear os pratos no conforto de casa, enquanto o atendimento no salão proporciona uma experiência gastronômica completa, com o ambiente acolhedor e a atmosfera única do restaurante. Atualmente, o estabelecimento não conta com a opção de take-away, mas os serviços disponíveis já oferecem conveniência e qualidade para diferentes perfis de consumidores.

Existe alguma distinção entre os diferentes serviços oferecidos? Se sim, como funcionam? (Opcional)

Sim, existe uma diferença clara entre os serviços oferecidos pelo restaurante, e essa distinção está relacionada ao tempo de espera. No serviço de delivery, o cliente pode experimentar tempos de espera um pouco maiores, dependendo da localização e da demanda no momento. Já no atendimento no salão, os pedidos costumam ser preparados e servidos mais rapidamente, proporcionando uma experiência imediata e mais dinâmica, ideal para quem prefere aproveitar o ambiente e a atmosfera do local.

- Qual é o horário de funcionamento do restaurante durante a semana e finais de semana? *

O restaurante opera em dois períodos ao longo da semana e nos finais de semana, com horários das 11:00 às 15:00 e das 18:00 às 23:00. Esses intervalos permitem flexibilidade para atender os clientes em diferentes momentos do dia. Essa divisão permite que os clientes aproveitem diferentes momentos do dia para saborear os pratos oferecidos, seja para uma refeição mais casual durante o dia ou para um jantar especial à noite.

- O restaurante tem algum conceito ou tema especial que deve ser considerado no software (ex: culinária japonesa tradicional, fusion, etc.)? *

O restaurante não possui um conceito ou tema especial a ser considerado. Contudo, para manter a identidade visual alinhada com sua proposta, recomenda-se seguir os padrões de cores já utilizados pelo estabelecimento e incorporar referências sutis ao Oriente. Essas referências podem incluir elementos gráficos inspirados na cultura oriental, como linhas delicadas, texturas suaves ou símbolos tradicionais reinterpretados de forma discreta. Dessa forma, o software pode reforçar a essência do restaurante sem deixar de ser moderno e funcional.

- Como o restaurante lida com a sazonalidade de ingredientes ou promoções sazonais? *

O restaurante opta por uma abordagem prática para lidar com a sazonalidade de ingredientes e mantém a dinâmica atrativa para seus clientes por meio de promoções diárias. Essas promoções são cuidadosamente planejadas para aproveitar os ingredientes disponíveis de forma criativa, garantindo que os pratos sejam sempre frescos e variados. Essa estratégia também ajuda a fidelizar os clientes, incentivando visitas frequentes ao restaurante para descobrir as ofertas exclusivas do dia.

2. Gestão de Cardápio:

Na seção de **Gestão de Cardápio**, as perguntas serão focadas em entender como o cardápio do restaurante é estruturado, gerido e atualizado, além de identificar necessidades específicas para otimização ou personalização do processo.

- O cardápio é fixo ou o restaurante oferece atualizações sazonais ou promocionais? Caso ofereça atualizações, com que frequência elas ocorrem? *

O restaurante utiliza um sistema híbrido para atender às demandas de seus clientes e proporcionar variedade nas opções disponíveis. Ele conta com um cardápio físico, que apresenta as opções fixas e tradicionais que fazem parte da identidade do estabelecimento, e também oferece uma dinâmica através de uma lista de transmissão. Essa lista é enviada regularmente, destacando as promoções do dia e aproveitando ingredientes sazonais para criar combinações únicas e atrativas. Essa abordagem não apenas mantém o cardápio atualizado, mas também incentiva os clientes a experimentarem novidades diariamente, criando uma experiência gastronômica diversificada e inovadora.

- Quais são as categorias principais no cardápio (ex: sushi, sashimi, temaki, combinados, bebidas)? *

O cardápio do restaurante destaca duas categorias principais: temaki e combinados. A seção de temaki oferece diversas opções para os amantes desse clássico da culinária oriental, com sabores e combinações que agradam diferentes paladares. Já os combinados apresentam uma seleção variada de peças cuidadosamente preparadas, perfeitas para quem deseja uma experiência mais completa, incluindo múltiplos sabores em uma única refeição. Essas categorias refletem a essência do restaurante e garantem uma oferta que agrada tanto a quem busca simplicidade quanto a quem prefere diversidade.

- O cardápio inclui informações sobre ingredientes, alergênicos, e combinações de pratos recomendadas? *

O cardápio não apresenta informações detalhadas sobre ingredientes, alergênicos ou combinações de pratos recomendadas. Contudo, ele inclui a gramatura e uma descrição clara das peças que compõem cada combo, facilitando a escolha dos clientes e garantindo transparência quanto às opções disponíveis. Essa abordagem direta ajuda a manter o foco na estrutura dos combos oferecidos, embora informações adicionais possam ser consideradas no futuro para atender a necessidades específicas de clientes.

- Como o cardápio atual é gerido? O que gostaria de melhorar ou automatizar nesse processo? *

O restaurante está satisfeito com o processo atual de gestão do cardápio, que atende bem às suas necessidades e garante a eficiência nas operações. No entanto, a implementação de ferramentas para automatizar ou otimizar algumas etapas seria uma excelente oportunidade para trazer ainda mais modernidade ao sistema. Isso poderia incluir soluções tecnológicas como sistemas digitais de atualização de cardápio, integração com plataformas de delivery ou até mesmo a criação de um site personalizado, permitindo facilitar a comunicação com os clientes e a divulgação de promoções. Essas melhorias podem agilizar processos internos e enriquecer a experiência do cliente.

3. Sistema de Pedidos:

Na seção de **Sistema de Pedidos**, as perguntas serão voltadas para entender como os pedidos são feitos, gerenciados e processados no restaurante, visando otimizar a experiência do cliente e melhorar a eficiência operacional.

- Como os pedidos são feitos atualmente pelos clientes (via garçom, tablet, aplicativo, telefone)? *

Atualmente, os pedidos dos clientes são realizados principalmente através do garçom, que oferece um atendimento presencial e personalizado, ou por meio de telefone, ideal para quem prefere fazer seu pedido remotamente, seja para delivery ou outras solicitações. Esses métodos proporcionam flexibilidade e mantêm a interação direta com o restaurante, garantindo que os clientes se sintam bem atendidos.

- Quais são as principais dificuldades ou desafios no processo de registro de pedidos no restaurante? *

Uma das principais dificuldades enfrentadas no processo de registro de pedidos no restaurante é que, dependendo do movimento, pode ocorrer um atraso no registro dos pedidos no sistema. Esse desafio geralmente surge em momentos de maior demanda, quando o fluxo de pedidos aumenta significativamente, tornando o processo mais lento e potencialmente impactando a agilidade no atendimento aos clientes.

Implementar soluções para otimizar essa etapa, como sistemas mais intuitivos ou integrados, pode ajudar a reduzir esses atrasos e melhorar a eficiência operacional.

- Existe a necessidade de personalização nos pedidos (ex: alterações no prato, preferências específicas de preparo)? *

Sim, há necessidade de personalização nos pedidos, especialmente em situações relacionadas a alergias alimentares ou preferências específicas de preparo. Essas solicitações são atendidas mediante a autorização prévia, garantindo que as alterações sejam realizadas de forma segura e que o cliente receba exatamente o que necessita para uma experiência satisfatória. Esse cuidado reforça o compromisso do restaurante com a qualidade do atendimento e o respeito às necessidades individuais dos seus clientes.

- Gostaria de integrar o sistema de pedidos a um software de gestão de estoque ou outras ferramentas utilizadas no restaurante? *

Sim, seria interessante integrar o sistema de pedidos a um software de gestão de estoque ou outras ferramentas utilizadas no restaurante. Essa integração pode trazer inúmeros benefícios, como o acompanhamento em tempo real da disponibilidade dos ingredientes, o que ajuda a evitar desperdícios e faltas. Além disso, é possível otimizar o planejamento de compras e reduzir custos operacionais. Outras integrações úteis poderiam incluir ferramentas de gestão financeira ou relatórios detalhados de vendas, proporcionando uma visão mais completa das operações e auxiliando na tomada de decisões estratégicas.

4. Gestão de Estoque:

Na seção de **Gestão de Estoque**, as perguntas têm como objetivo entender como o restaurante gerencia seus ingredientes, insumos e materiais, e como o software pode otimizar esse processo.

- Como é feita a gestão do estoque de ingredientes no restaurante Mizu? Existe algum processo automatizado ou o controle é manual? *

A gestão do estoque de ingredientes no restaurante Mizu é realizada de forma manual, o que exige atenção e organização constantes por parte da equipe responsável. Esse método permite um controle direto e personalizado, mas também pode demandar mais tempo e aumentar o risco de erros humanos, especialmente em períodos de maior movimentação. Implementar um sistema de gestão automatizado no futuro poderia otimizar esse processo, garantindo maior precisão e agilidade, além de reduzir os riscos de perdas e facilitar o planejamento de reposições

- Qual a importância de ter um sistema integrado que acompanhe o estoque em tempo real? *
Quais as suas expectativas em relação a isso?

A importância de um sistema integrado que permita o acompanhamento do estoque em tempo real é imensa, considerando a necessidade essencial de manter um controle preciso e eficiente dos estoques da empresa. Esse tipo de sistema ajuda a evitar problemas como o excesso de produtos ou a falta de itens essenciais, otimizando o uso dos recursos disponíveis. Além disso, ele permite decisões mais rápidas e informadas, baseadas nos dados atualizados, o que é fundamental para a fluidez das operações diárias.

- O que acontece quando os itens do cardápio estão fora de estoque? Existe algum tipo de substituição ou o item é retirado do cardápio até a reposição? *

Quando um item do cardápio está fora de estoque, o restaurante busca soluções para atender os clientes de forma satisfatória. Há alguns tipos de substituição possíveis, dependendo da disponibilidade de ingredientes similares e da viabilidade de manter a qualidade e o sabor esperados.

5. Gestão de Reservas e Clientes:

Na seção de **Gestão de Reservas e Clientes**, as perguntas visam entender como o restaurante lida com reservas, relacionamento com os clientes e fidelização. O objetivo é identificar as necessidades do Mizu em termos de gestão de clientes e reservas para oferecer uma experiência mais fluida e personalizada.

- O restaurante realiza reservas de mesas? Se sim, qual o sistema utilizado para gerenciar essas reservas? *

O restaurante não trabalha com reservas de mesas. O atendimento é feito por ordem de chegada, o que proporciona maior flexibilidade tanto para a equipe quanto para os clientes. Esse modelo permite um fluxo contínuo no salão, garantindo que a experiência seja acessível para todos, sem a necessidade de agendamentos prévios.

- Existe um processo para fidelizar clientes ou oferecer descontos/promos para clientes frequentes? *

Sim, o restaurante utiliza um cartão fidelidade para recompensar clientes frequentes, e o sistema permanece manual para facilitar a fiscalização e o controle eficiente. Esse formato permite à equipe gerenciar diretamente o programa de fidelidade, garantindo transparência e evitando complicações que possam surgir com sistemas automatizados.

- Quais informações do cliente seriam importantes para coletar no momento da reserva (ex: nome, telefone, preferências alimentares)? *

Para os pedidos, as informações essenciais a serem coletadas dos clientes são o nome e o telefone. Esses dados ajudam a identificar o cliente de maneira eficiente e permitem contato em caso de dúvidas, confirmações ou atualizações sobre o pedido.

- O restaurante gostaria de implementar um sistema de fidelidade ou outras formas de interação com o cliente? *

Sim, o restaurante tem interesse em implementar um sistema de fidelidade e outras formas de interação com os clientes. Esse tipo de iniciativa pode fortalecer o relacionamento com a clientela, incentivando a fidelização e oferecendo vantagens exclusivas para os consumidores mais frequentes.

6. Gestão de Pagamentos:

Na seção de **Gestão de Pagamentos**, as perguntas têm como objetivo entender como os pagamentos são processados no restaurante, identificar necessidades específicas de integração e otimização do processo de cobrança.

- Quais métodos de pagamento são aceitos atualmente no restaurante Mizu (cartão de crédito, débito, dinheiro, aplicativo de pagamento)? *

O restaurante Mizu aceita todas as formas de pagamento, incluindo cartão de crédito, débito, dinheiro e aplicativos de pagamento. No entanto, vale-refeição e vale-alimentação não são aceitos. Essa diversidade de opções facilita o processo de pagamento e garante mais comodidade aos clientes.

- O sistema de pagamento precisa ser integrado ao software de gestão de pedidos ou outras plataformas (ex: ponto de venda, sistema bancário)? *

O sistema de pagamento atualmente não necessita de integração com o software de gestão de pedidos ou outras plataformas, como ponto de venda ou sistema bancário. Essa configuração simplificada atende bem às necessidades do restaurante, mantendo o processo de pagamento funcional e eficiente sem depender de integrações adicionais.

- Existe algum processo especial relacionado a descontos, promoções ou cupons de pagamento? *

Não, o restaurante não possui nenhum processo especial relacionado a descontos, promoções ou cupons de pagamento. As operações seguem métodos diretos e simplificados, sem a implementação de programas ou ferramentas específicas para essas iniciativas.

7. Relatórios e Análises:

Na seção de **Relatórios e Análises**, as perguntas são voltadas para entender as necessidades do restaurante em relação à coleta, visualização e análise de dados operacionais e de desempenho. O objetivo é garantir que o software possa gerar relatórios úteis e fornecer insights valiosos para a gestão do restaurante

- Quais tipos de relatórios e análises seriam úteis para o restaurante? Exemplos: controle de vendas diárias, análise de preferências de clientes, controle de itens mais vendidos. *

Não, o restaurante não possui nenhum processo especial relacionado a descontos, promoções ou cupons de pagamento. As operações seguem métodos diretos e simplificados, sem a implementação de programas ou ferramentas específicas para essas iniciativas.

- Quais métricas são mais relevantes para a gestão do restaurante (ex: tempo médio de atendimento, vendas por categoria de produto, desempenho de entregas)? *

O desempenho de entregas é uma métrica essencial para a gestão do restaurante, pois permite avaliar a eficiência e qualidade do serviço de delivery. Monitorar essa métrica inclui aspectos como o tempo médio de entrega, o percentual de entregas realizadas dentro do prazo, a taxa de satisfação dos clientes com o serviço e eventuais problemas, como pedidos incorretos ou atrasos.

- Existe a necessidade de integração com plataformas de delivery externas (como iFood, Uber Eats, etc.) ou de gestão de pedidos online? *

Sim, existe a necessidade de integrar o restaurante com plataformas de delivery externas, como iFood e Uber Eats, além de implementar um sistema de gestão de pedidos online. Essa integração oferece várias vantagens, como expandir o alcance do restaurante, melhorar a eficiência na gestão de pedidos e proporcionar maior comodidade para os clientes.

Agradecimentos finais!

Agradecemos imensamente pela paciência e pelo esforço dedicados durante esse processo de coleta de requisitos. Suas respostas e contribuições são fundamentais para que possamos criar uma solução personalizada que atenda às necessidades do restaurante *Mizu* de forma eficiente e eficaz.

Estamos confiantes de que, com o seu apoio, conseguiremos desenvolver um sistema que não só otimize suas operações, mas também melhore a experiência do cliente e ajude no crescimento do seu negócio. Acreditamos que essa colaboração pode marcar o início de uma parceria duradoura, e estamos ansiosos para dar os próximos passos juntos.

Caso tenha qualquer dúvida ou precise de mais informações, estamos à disposição para ajudá-lo em tudo o que for necessário. Obrigado novamente pela confiança, e esperamos trabalhar com você em breve!

Este conteúdo não foi criado nem aprovado pelo Google.

Google Formulários