

Plano de ação

Raízes Bar e Restaurante

R. Francisca de Queiroz, 110 - Vila Independencia, Sorocaba, Brazil 18040-325

1. Implementação de um sistema ERP

O bar não possui nenhum sistema de gerenciamento de vendas, portanto, se faz necessário incrementar um software que consiga registrar os fluxos de mercadorias, para assim gerar os relatórios necessários para ser feita a análise do negócio.

2. Adotar a cultura do chopp

Pela localização ser cercada por bares noturnos, o chopp se faz indispensável, portanto, vamos conversar com choperias como Hoffen, Bamberg e Burgmann, para estudar melhores condições.

3. Estudo do público-alvo e persona

Para diferenciar-se dos demais, mas sem fugir do padrão local, será necessário estudar um público-alvo que, gere valor ao negócio, diminua riscos de desperdícios, e que consuma um ticket médio relevante.

4. Estudo de campo e precificação de produtos

Com os custos médios e público-alvo definido, entra-se a necessidade de estudar os cardápios locais para precificar os produtos de acordo com o ambiente, para que não se torne “caro” perante aos concorrentes locais, e traga um lucro considerável.

5. Divulgação e marketing digital

Após ERP implementado, chopp instalado, público definido e itens precificados, entra-se a estratégia do marketing digital, pois assim as campanhas e gestão de tráfego serão mais assertivas, reduzindo custos desnecessários.

6. Criação de eventos

Acompanhando o crescimento do bar, e analisando resultados através dos dashboards, entender quais dias serão melhor para eventos, quais tipos de eventos podem ocorrer, e quais devem ser evitados, além de gestão do suprimento de mercadorias e funcionários para cada confraternização.