

DR.DESTRAVA

ABRIR RESTAURANTE É FÁCIL...

JÁ SOBREVIVER SEM VIRAR SÓ
UMA ESTATÍSTICA...



01

A ilusão da inauguração

02

O checklist invisível

03

Como aplicar organização no seu negócio

04

Não é a comida que fecha restaurante

EPÍLOGO

Quem é o Dr. Destrava?

ÍNDICE



01

A ILUSÃO DA INAUGURAÇÃO

Todo mundo pensa na comida e na decoração

80% dos erros já são cometidos antes de abrir as portas

O perigo de romantizar a ideia e ignorar o planejamento real

Todo mundo sonha com a inauguração perfeita. A vitrine impecável, os pratos saindo da cozinha no tempo certo, amigos elogiando em redes sociais...

O problema é que a maioria dos negócios quebram antes de entender o que realmente significa abrir um restaurante.

Abrir é fácil com dinheiro no bolso ou uma linha de crédito aprovada, dá para montar qualquer coisa. Difícil é montar algo que funcione quando o seu melhor funcionário pede demissão.

A inauguração é um evento. Gerenciar um restaurante é um sistema.

Muita gente investe mais tempo escolhendo o letreiro da fachada do que organizando os bastidores. O cliente só volta quando a experiência, do banheiro até à sobremesa, é boa.

É nesse ponto que você começa a perder, sem nem perceber.

02

O CHECKLIST INVISÍVEL

Ninguém te avisa sobre a interminável
linha da burocracia ao lixo reciclável

Pensou em todas licenças, fluxos,
manuais e sistemas de pedidos?

O problema não é o que você sabe... e
sim o que você nem sabia que existia

Poucos pensam nos bastidores que realmente sustentam um negócio.

A falta de preparação para as partes invisíveis fecha o restaurante, não a falta de boas ideias.

- O layout da cozinha e do salão foram planejados para reduzir deslocamentos desnecessários?
- As licenças sanitárias, bombeiros e de funcionamento já estão na mão?
- Existe um processo claro para controle de lixo, óleo e descartes corretos?
- Você tem um sistema de pedidos integrado com controle de estoque real?

Essas são só algumas áreas que negligenciadas, vão sugar o seu tempo, dinheiro e paciência.

Checklist real não é decorar a fachada com balão de festa, é o que garante que a operação sobreviva as crises e imprevistos.

Organizar o invisível é o que separa o restaurante que dura meses daquele que atravessa décadas.

03

COMO APLICAR ORGANIZAÇÃO NO SEU NEGÓCIO

3 pilares: espaço funcional, operação enxuta e experiência clara

Dá para fazer sozinho, mas tem coisas que vai precisar de ajuda

Pequenas decisões muitas vezes salvam grandes prejuízos

Priorize espaço, operação e experiência, nessa ordem:

- **Espaço funcional:** garanta que o fluxo da cozinha e do salão sejam lógicos. A comida e o atendimento precisam chegar rápido.
- **Operação enxuta:** elimine tarefas desnecessárias. Quanto menos passos para servir bem, melhor.
- **Experiência clara:** o cliente precisa entender o seu restaurante em menos de 30 segundos.

Dica:

Validar o conceito com quem já empreende, estudar o básico de custo/margem de lucro e analisar os concorrentes **você pode e deve fazer sozinho.**

Projeto de layout e fluxo de operação, comunicação visual, sistema de gestão (PDV, estoque, controle financeiro), padronização de atendimento e treinamentos operacionais, **dê preferência para a terceirização.**

04

NÃO É COMIDA QUE FECHA RESTAURANTE

E sim atendimento ruim, operação desorganizada e falta de padrão

Clientes vão embora sem reclamar... e nunca mais voltam

O segredo não é impressionar na inauguração, é manter a consistência nos dias ruins

A falha mora em três áreas esquecidas:

1 - Atendimento ruim disfarçado de simpatia:

- Não adianta ter garçons simpáticos se eles não sabem explicar o cardápio;
- Atendimento inconsistente destrói a confiança do cliente.

2 - Operação desorganizada nos bastidores:

- Pedido que some, cozinha que atrasa, caixa que não fecha, estoque que evapora;
- O cliente sente o caos mesmo sem ver o que acontece na cozinha.

3 - Falta de padrão e rotina:

- Cada dia uma regra ou um atendimento diferente?
- A experiência vira uma loteria. E o cliente quer previsibilidade, especialmente porque está pagando por isso.

O cliente não vai embora na primeira falha. Ele vai embora quando percebe que isso é rotina.

EPÍLOGO_ QUEM É O DR.DESTRAVA?

“Chora que eu te escuto.”



DIVÃ DO CLIENTE TRAVADO

Olá, sou o **Osmar**.

Arquiteto, engenheiro de segurança do trabalho, designer e criador do método **RBOOT**.

Após mais de 30 anos resolvendo problemas em obras, reformas, projetos e negócios, criei meu alter ego chamado de **Dr. Destrava** para ajudar pessoas como você: que estão travadas, perdendo tempo, dinheiro e paciência por erros evitáveis.

Acesse meu site clicando aqui e baixe outros materiais gratuitos para destravar a sua própria jornada. Pare de gastar energia e tempo com promessas de caçadores de like, gurus e especialistas falsos na internet.

Este eBook foi criado para circulação gratuita. Compartilhe com amigos, equipes e empreendedores que está sofrendo com o seu restaurante.

Dr.Destrava - Soluções para quem não tem tempo a perder.

MMXXV