

Alimentação hoje: a visão dos operadores de estabelecimentos do foodservice

2ª EDIÇÃO 2024 | OUTUBRO
COMPLETA

Agradecimentos

Destacamos as seguintes empresas que colaboraram para que esta pesquisa atingisse maior representatividade de operadores de foodservice do Brasil.



Representação desta pesquisa

Pesquisa realizada
entre os dias 16 de setembro
a 10 de outubro de 2024

7.430 unidades

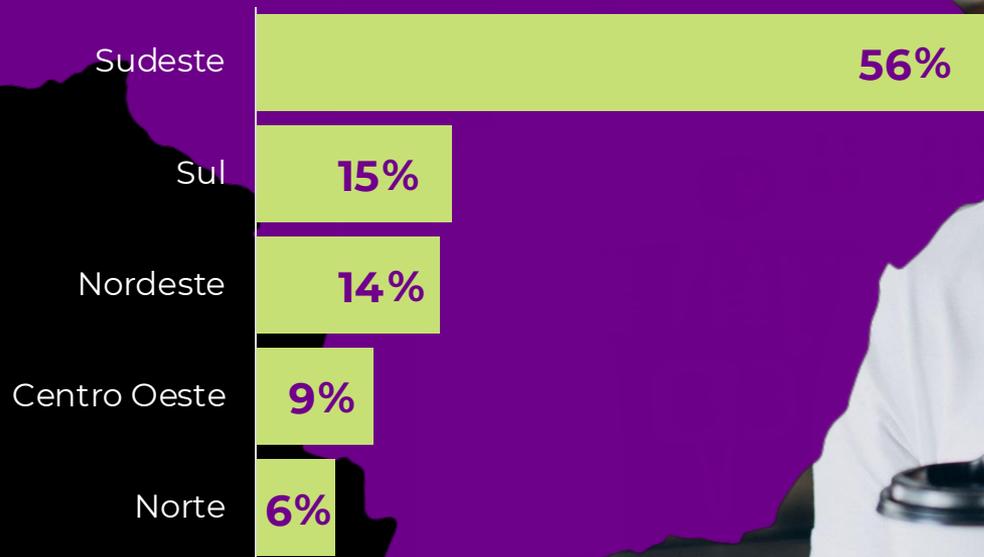
453 Marcas
respondentes

Pesquisa feita de forma voluntária e disponibilizada para operadores de todo o Brasil. Coletores on-line e também por call center. Para índice de confiança de 95%, a margem de erro da pesquisa foi de 1%.

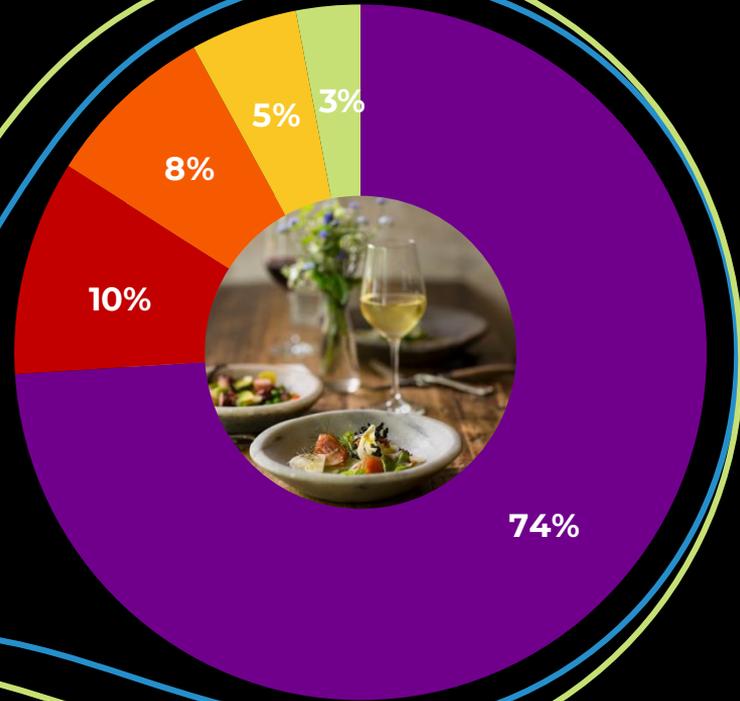


Perfil da amostra

Onde atuam?



Como você define o seu negócio?

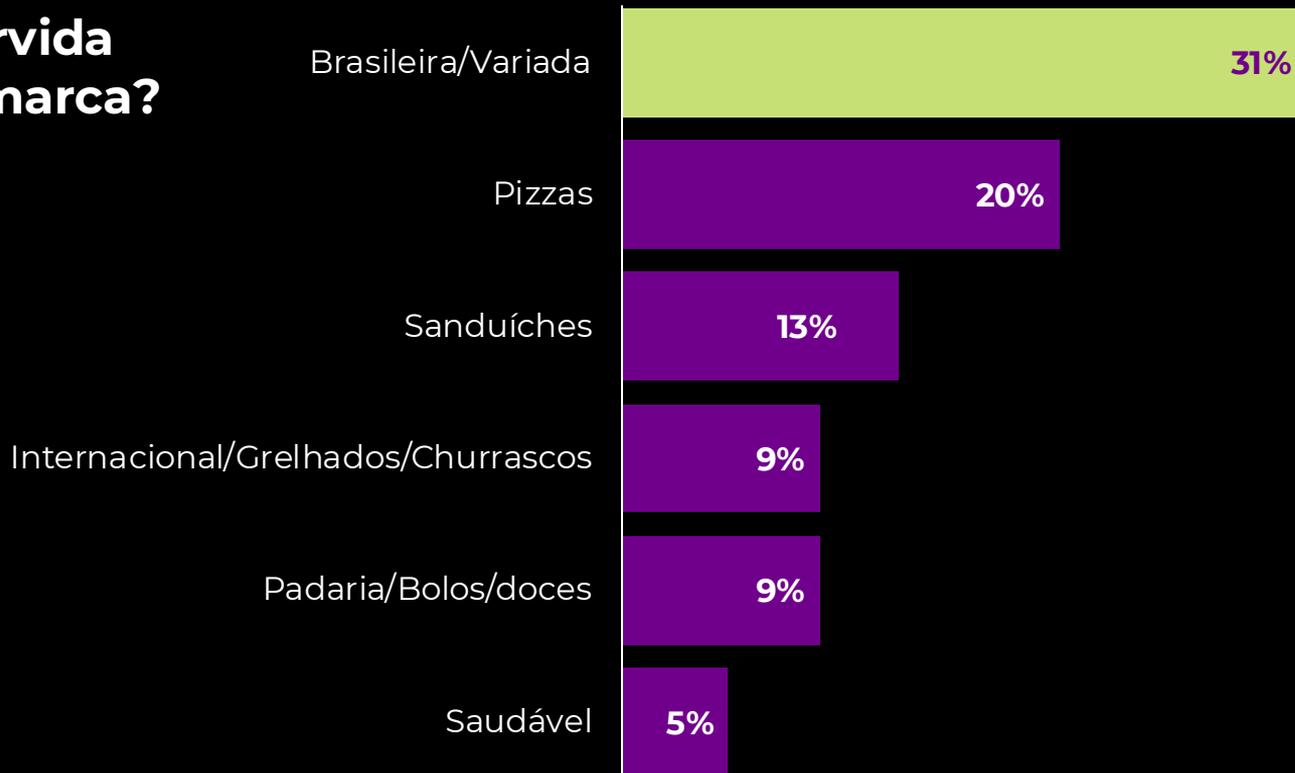


- Independente até 3 lojas
- Franquia
- Franqueado
- Rede própria (mais de 3 lojas)
- Concessionárias de serviço de alimentação

redes
26%

independentes
74%

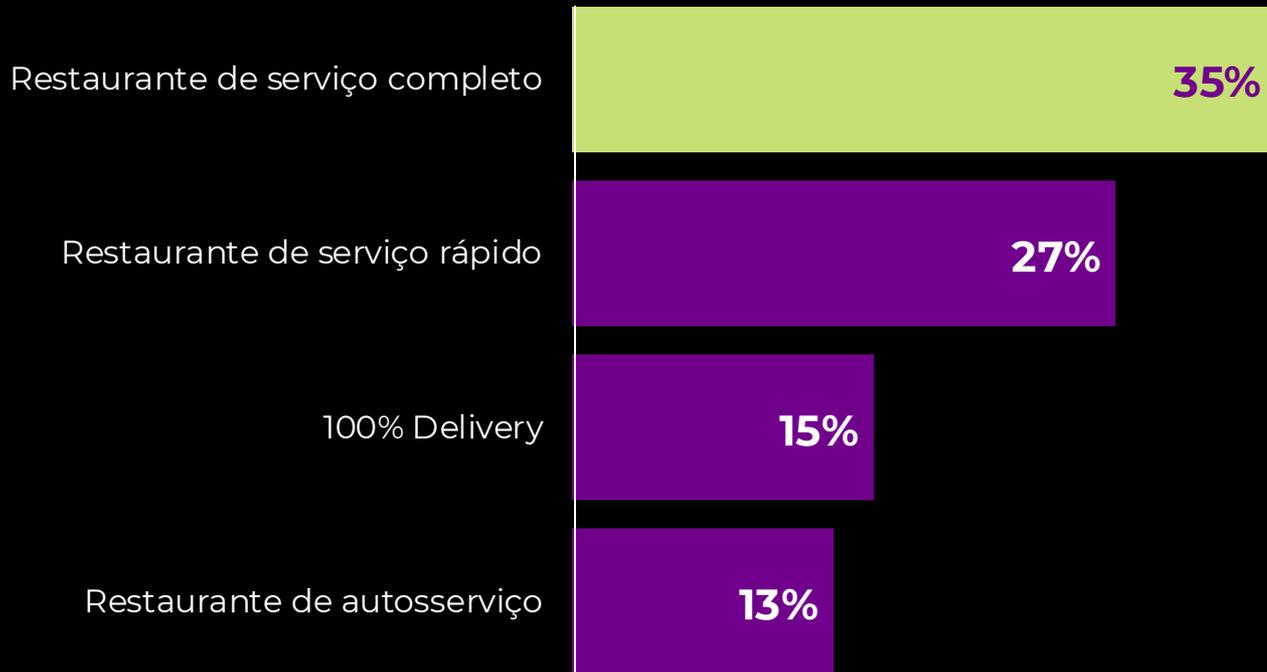
Qual o principal tipo de culinária que é servida em sua marca?



Outros tipos de culinárias que também apareceram na pesquisa

Salgados (coxinhas / esfihas / quibes / empanadas etc.)	3%
Asiática Japonesa (principalmente)	3%
Cafeteria / Chás / Sucos	2%
Massas	2%
Peixes e frutos do mar	1%
Açaí / Sorvetes	1%
Asiática Outros países (Chinesa, Tailandesa etc.)	1%

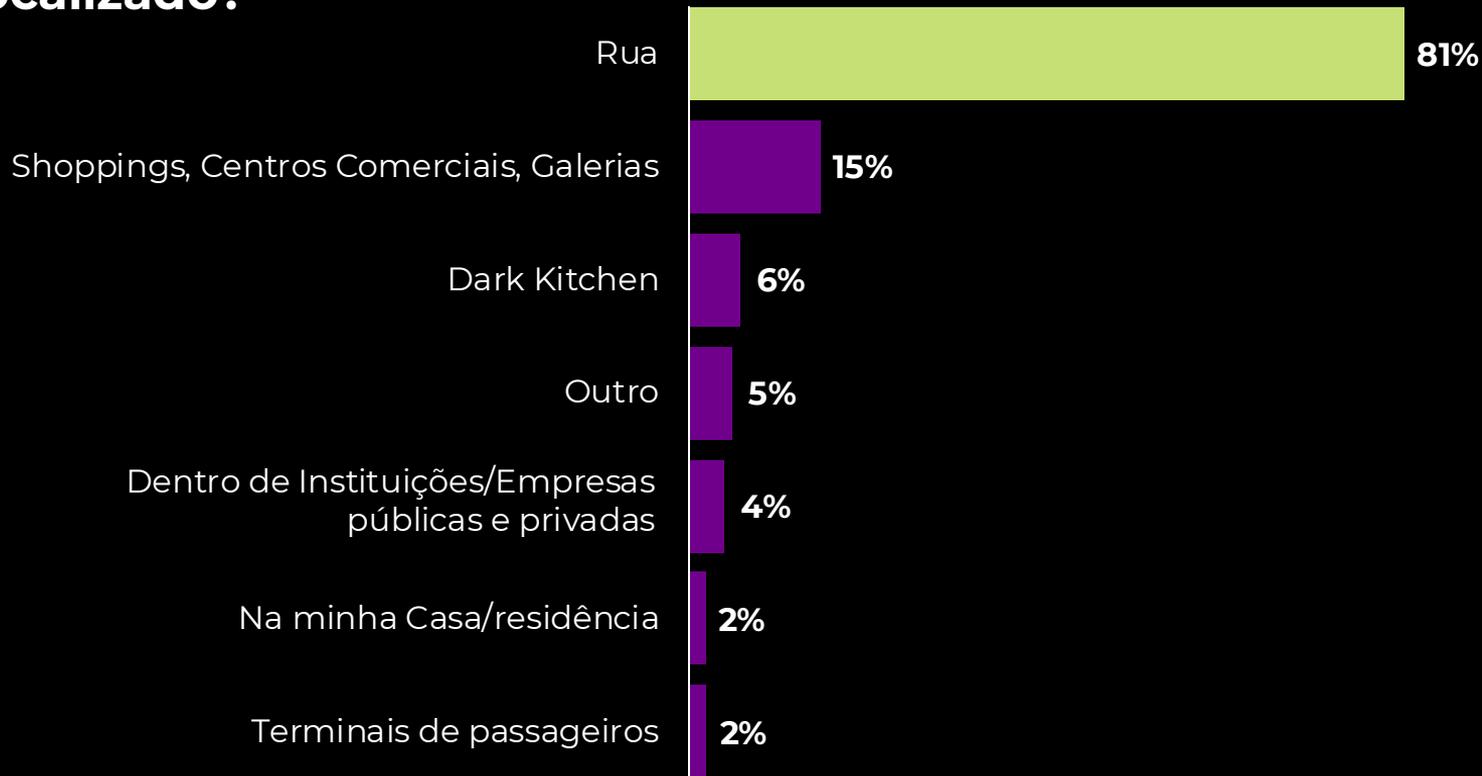
Como é o principal modelo de serviço no seu negócio ou marca?

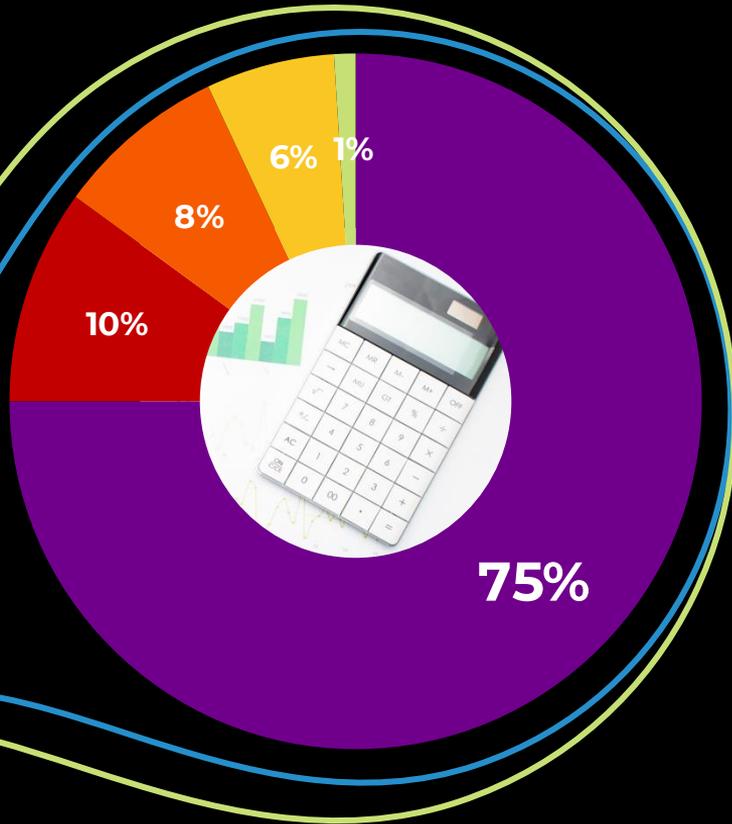


Outros modelos que também apareceram na pesquisa

Bares e botequins	3%
Catering de eventos	2%
Padarias	2%
Restaurantes empresariais	2%
Serviço de rua (quiosques, food trucks, barracas de rua etc.)	1%

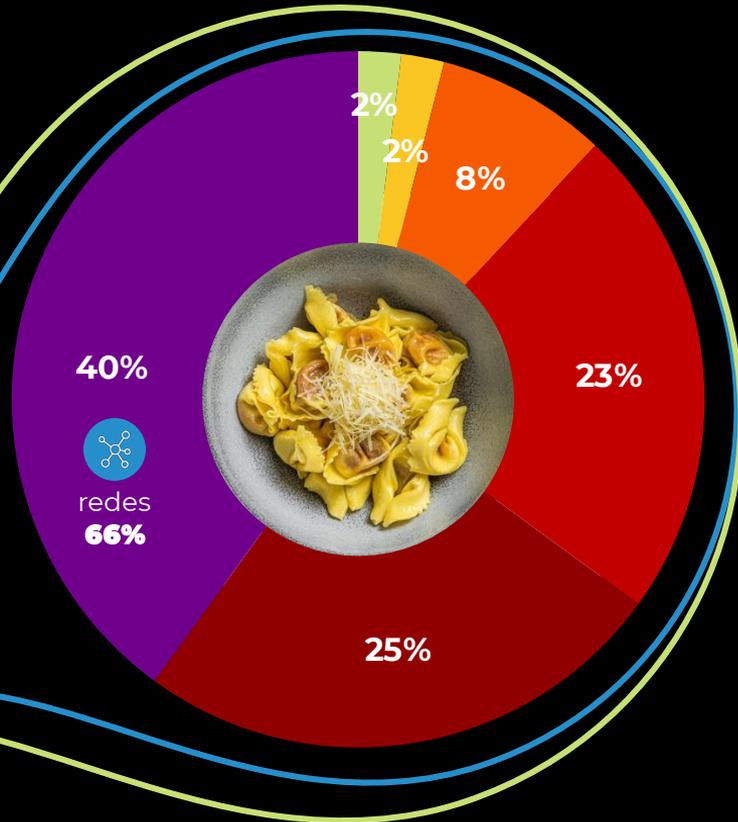
Onde seu negócio está localizado?





Qual o regime tributário da sua marca?

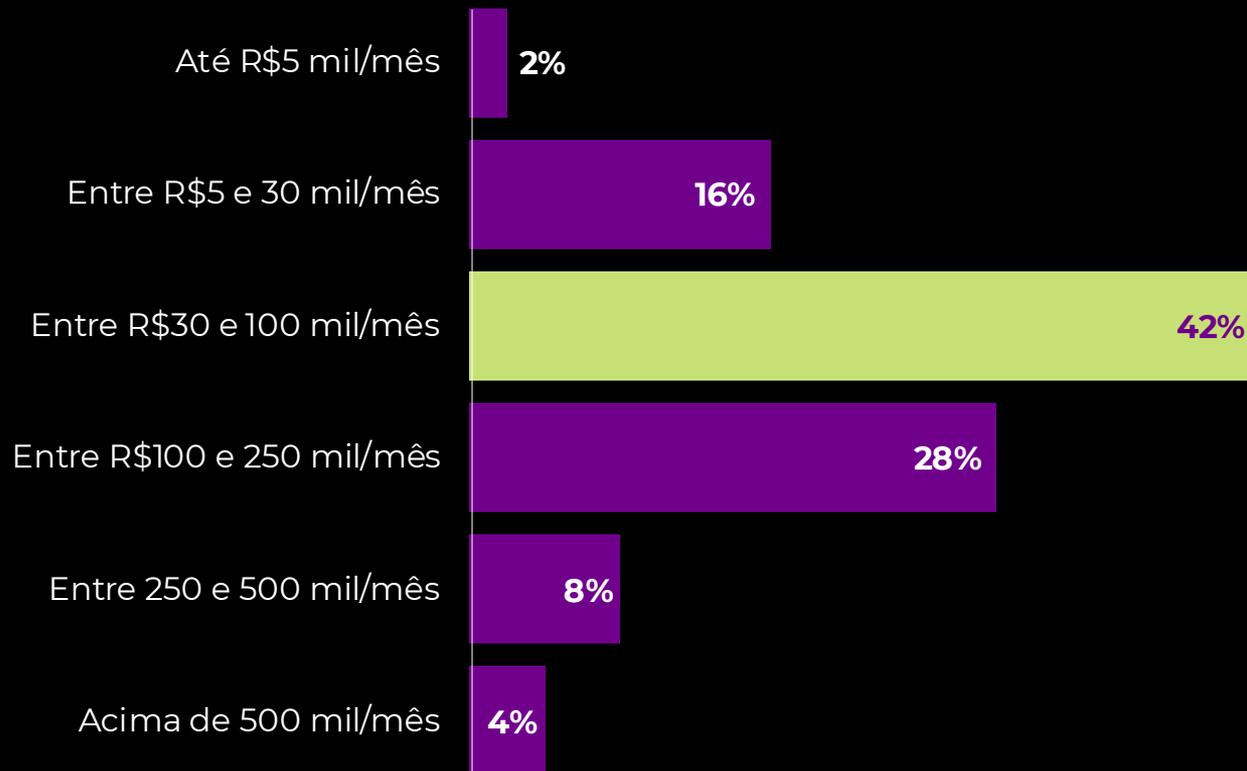
- Simplex
- MEI
- Lucro Presumido
- Lucro Real
- Outro



Há quanto tempo seu negócio existe?

- Menos que 1 ano
- Entre 1 e 2 anos
- Entre 2 e 3 anos
- Entre 3 e 5 anos
- Entre 5 e 10 anos
- Mais de 10 anos

Qual a faixa de faturamento médio/unidade da sua marca?

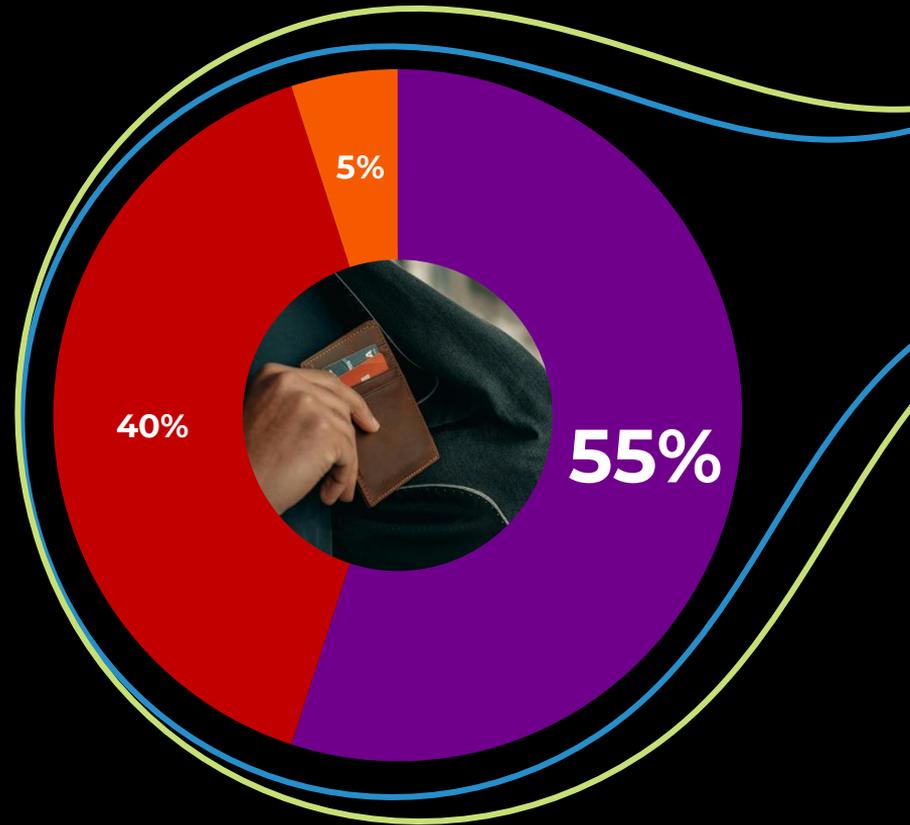


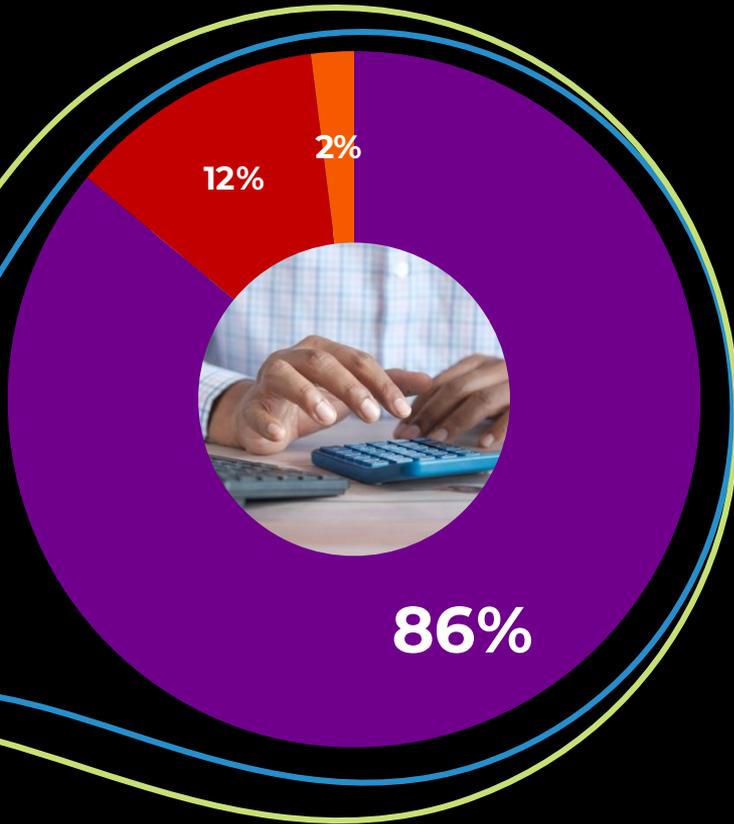


Performance do negócio

Como foi o desempenho do faturamento total da sua marca, comparando o 1º semestre de 2024 com o mesmo período de 2023?

- Superior ao faturamento de 2023
- Igual ao faturamento de 2023
- Inferior ao faturamento de 2023





Como foi o resultado financeiro da sua operação no 1º semestre de 2024?

- Com lucro
- Próximo de zero
- No prejuízo

Top performers

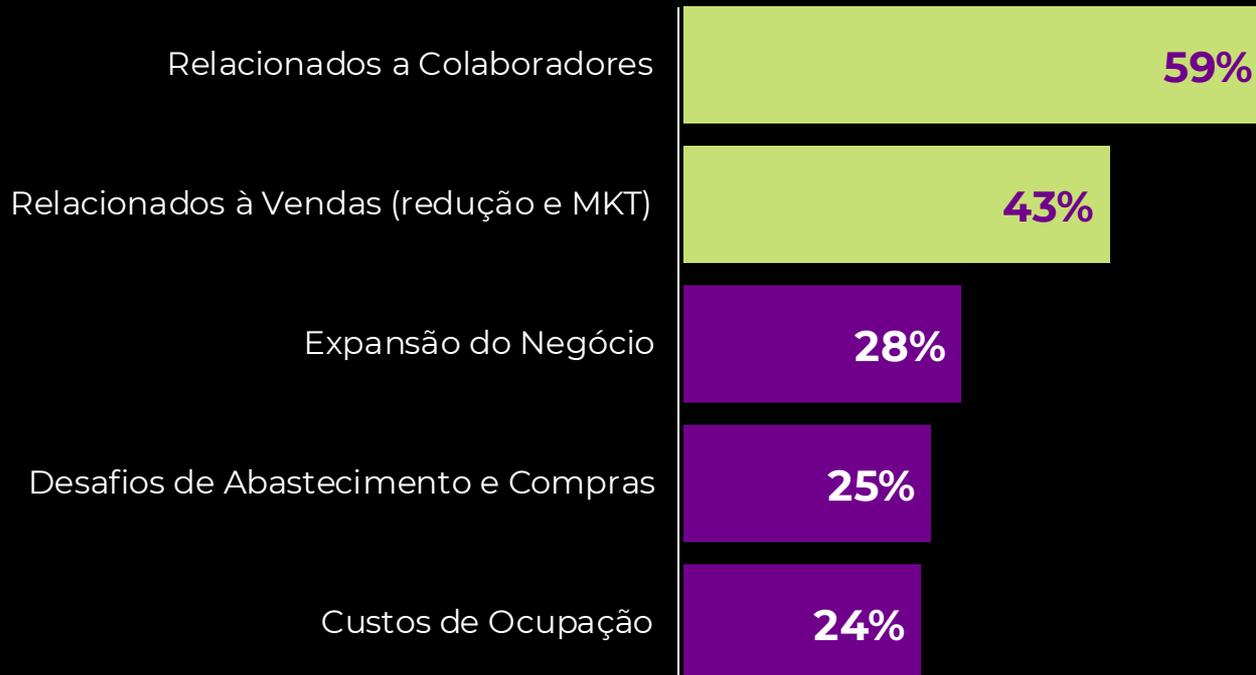
relembrando
o conceito



53%

em 2024 estão com
faturamento superior
a 2023
+
com lucro
no ano
de 2024

Quais são atualmente os maiores desafios da sua empresa?



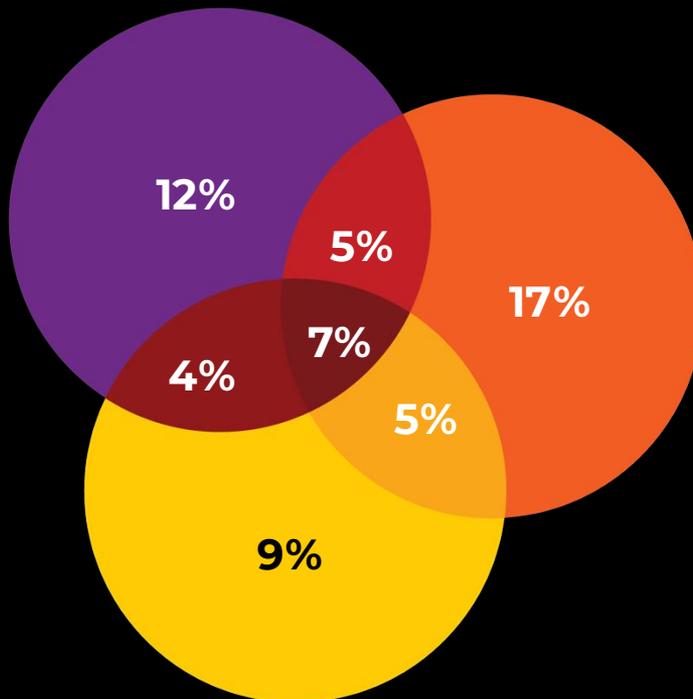
Quais ações são os maiores desafios da sua empresa atualmente?

	Independentes	Redes	Top Performers
Desafios relacionados a colaboradores	54%	74%	64%
Desafios relacionados a vendas	44%	41%	42%
Expansão do negócio	33%	15%	29%
Desafios de abastecimento e compra	28%	18%	31%
Custos de ocupação	24%	22%	28%
Custos da mercadoria vendida (CMV)	19%	27%	24%
Aumento da competição no setor	22%	19%	22%
Novas leis ou regulamentações	11%	14%	15%
Inovar em Menu / Experiência	11%	8%	10%

Quais os desafios com colaboradores?

59%
têm desafios

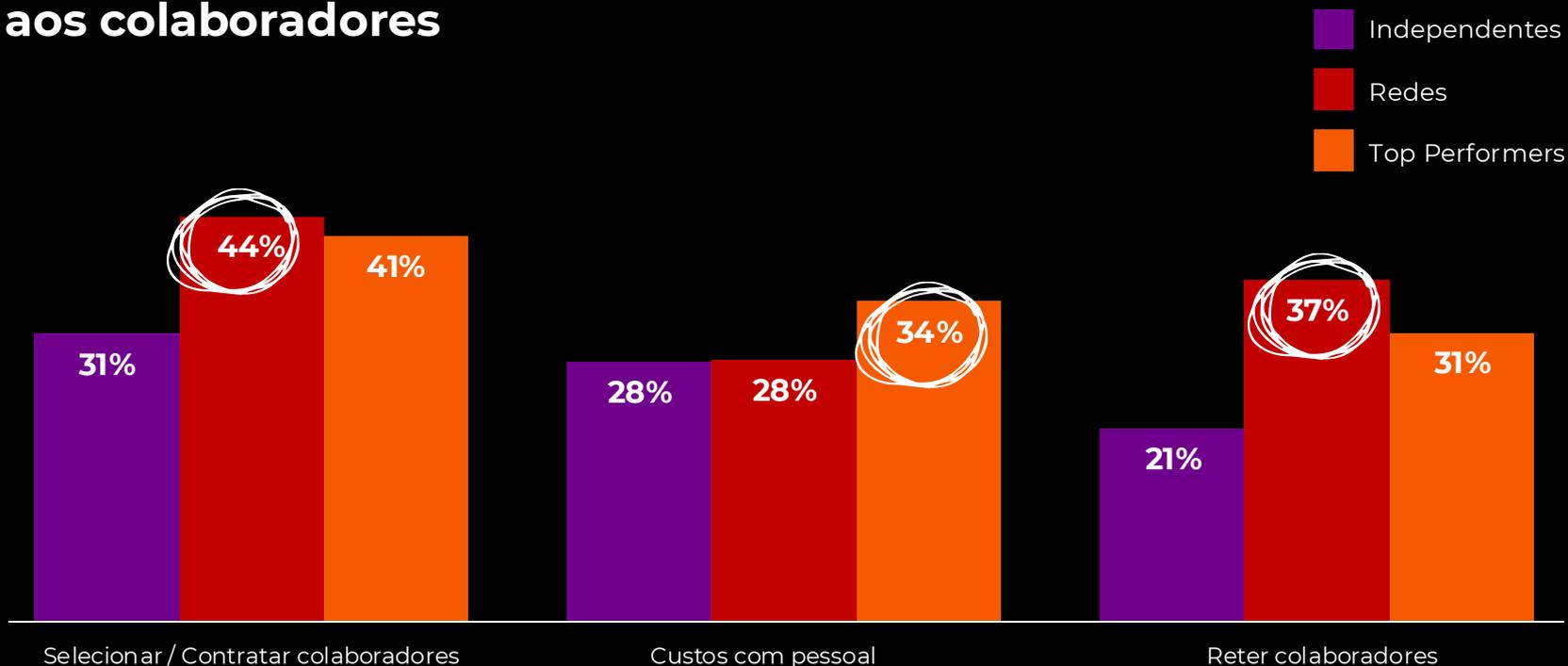
28%
Custos com pessoal



34%
Contratar
colaboradores

25%
Reter colaboradores

Principais desafios relacionados aos colaboradores

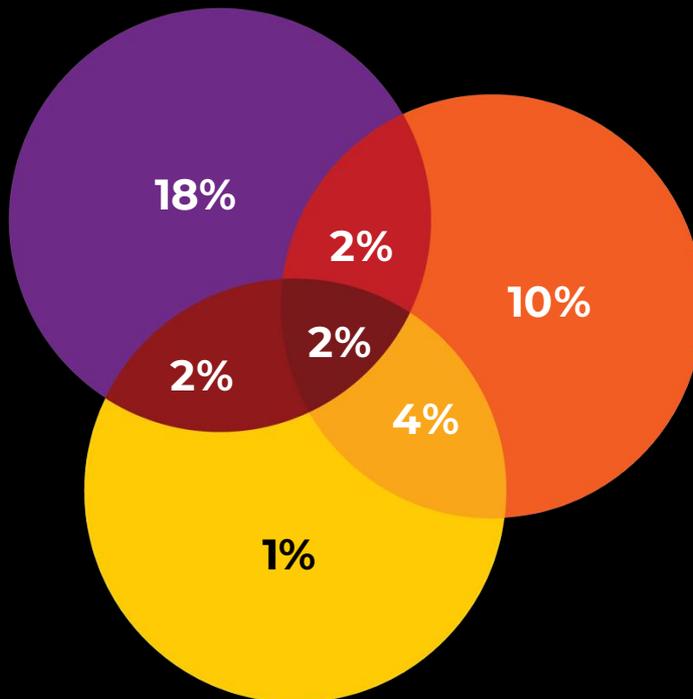


Quais os desafios com vendas?

43%
têm desafios

24%

Marketing e promoção do negócio



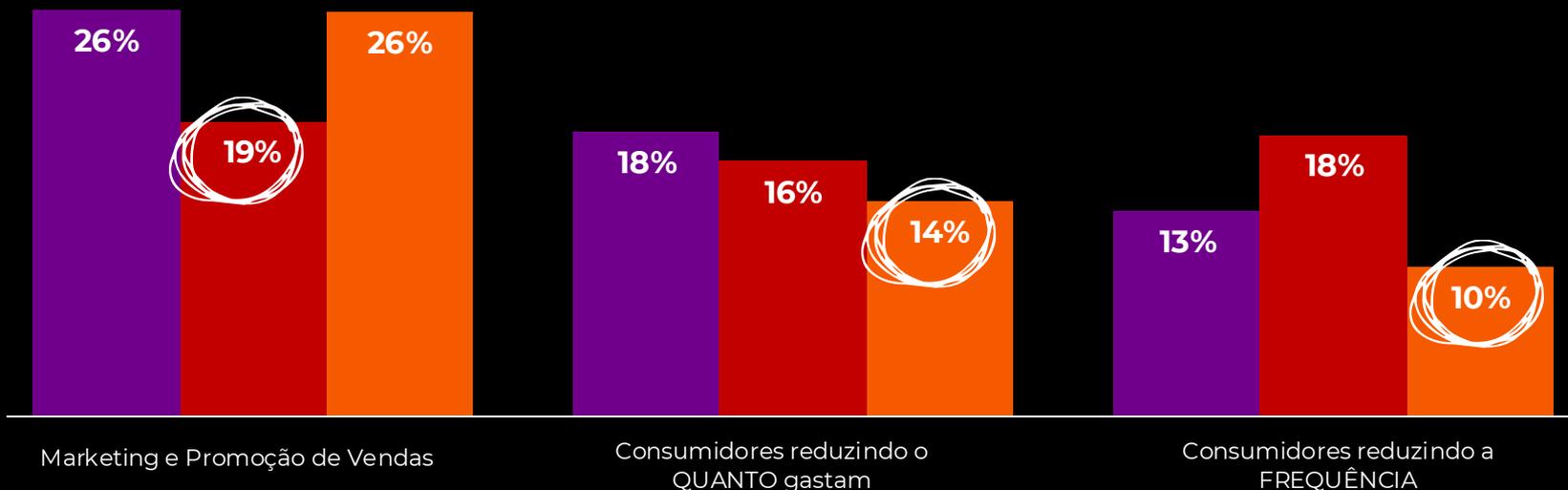
18%

Consumidores reduzindo o quanto gastam

14%

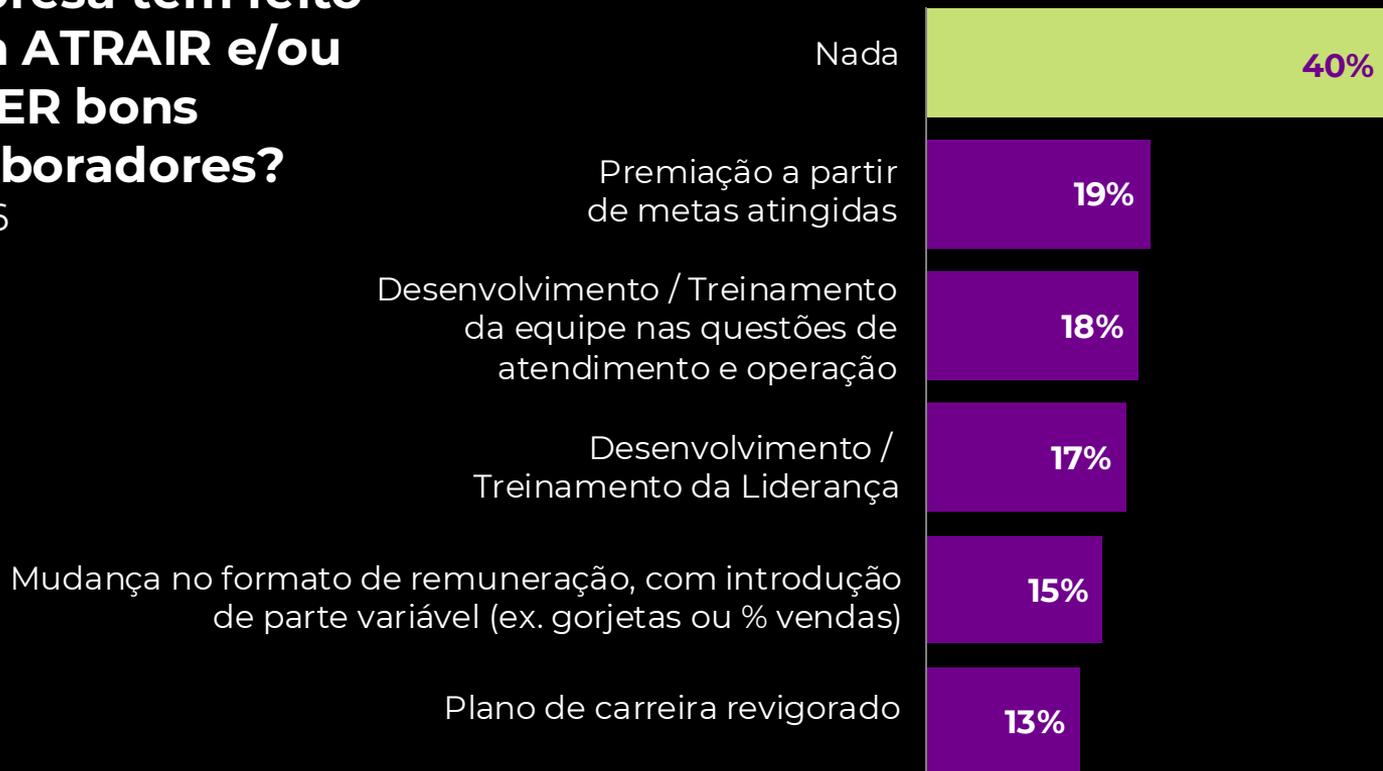
Consumidores reduzindo a frequência de compra

Principais desafios relacionados às vendas



Quais ações a sua empresa tem feito para ATRAIR e/ou RETER bons colaboradores?

TOP 6

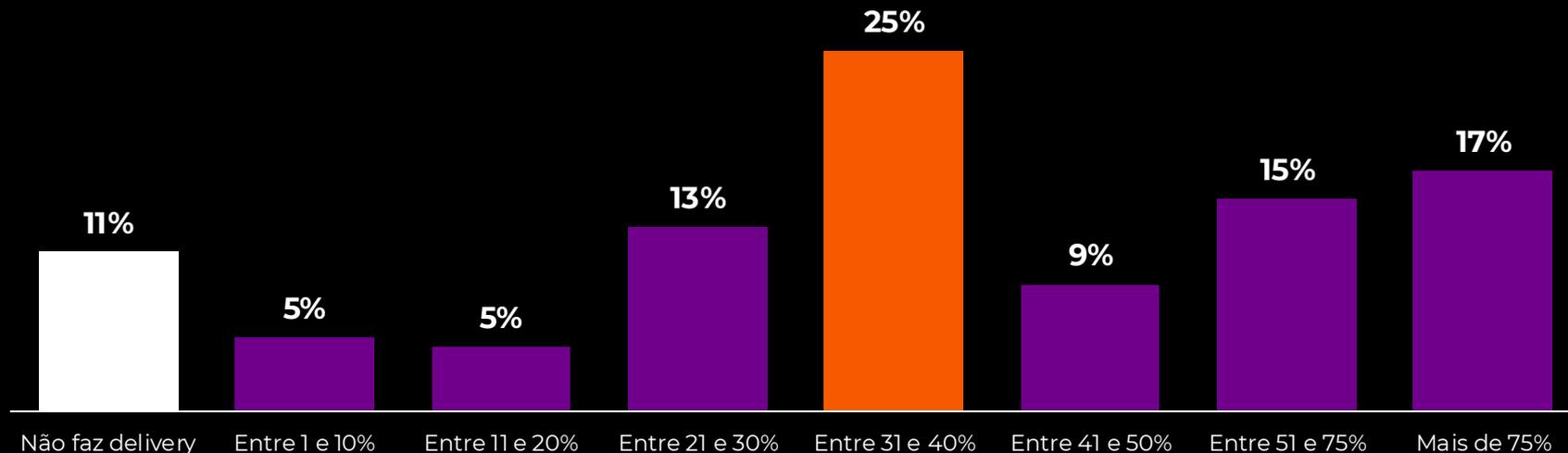


Quais ações a sua empresa tem feito para ATRAIR e/ou RETER bons colaboradores?

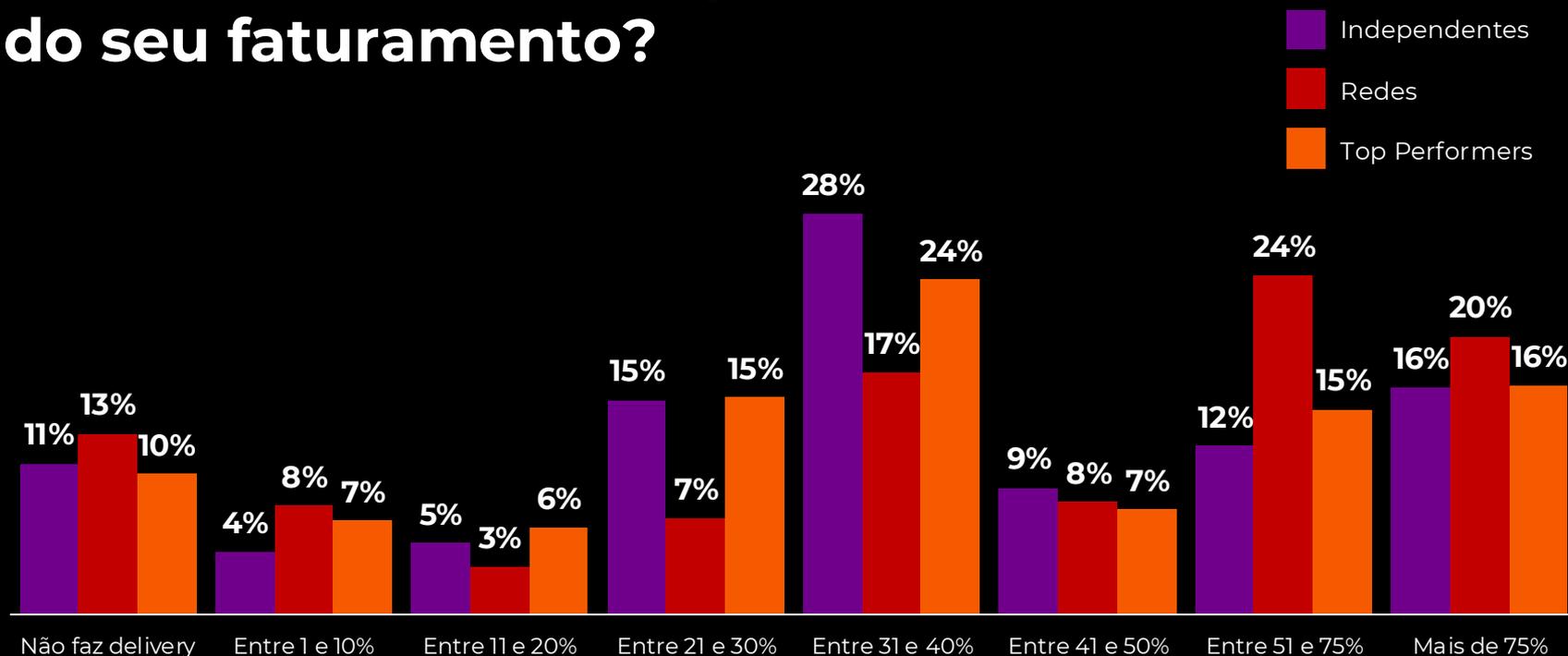
TOP 5

	Independentes	Redes	Top Performers
Nada	4.4%	29%	32%
Premiação a partir de metas atingidas	16%	27%	24%
Desenvolvimento / Treinamento da equipe nas questões de atendimento e operação	15%	25%	22%
Desenvolvimento / Treinamento da Liderança	13%	27%	21%
Mudança no formato de remuneração, com introdução de parte variável (ex. gorjetas ou % vendas)	15%	18%	20%
Plano de carreira revigorado	10%	20%	20%

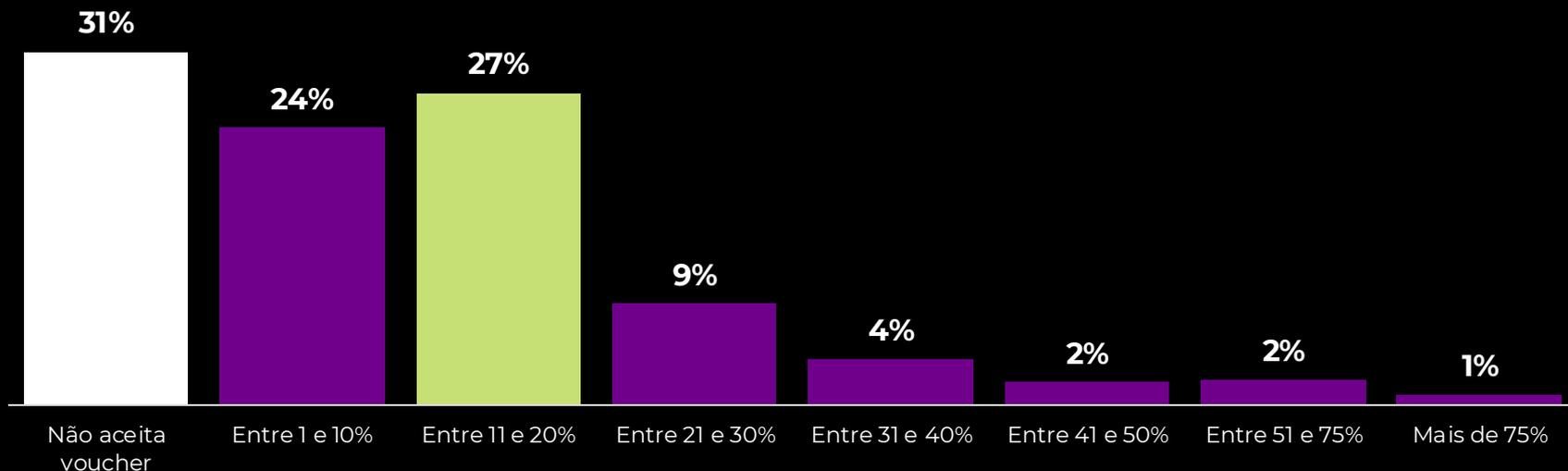
Quanto o DELIVERY representa do seu faturamento?



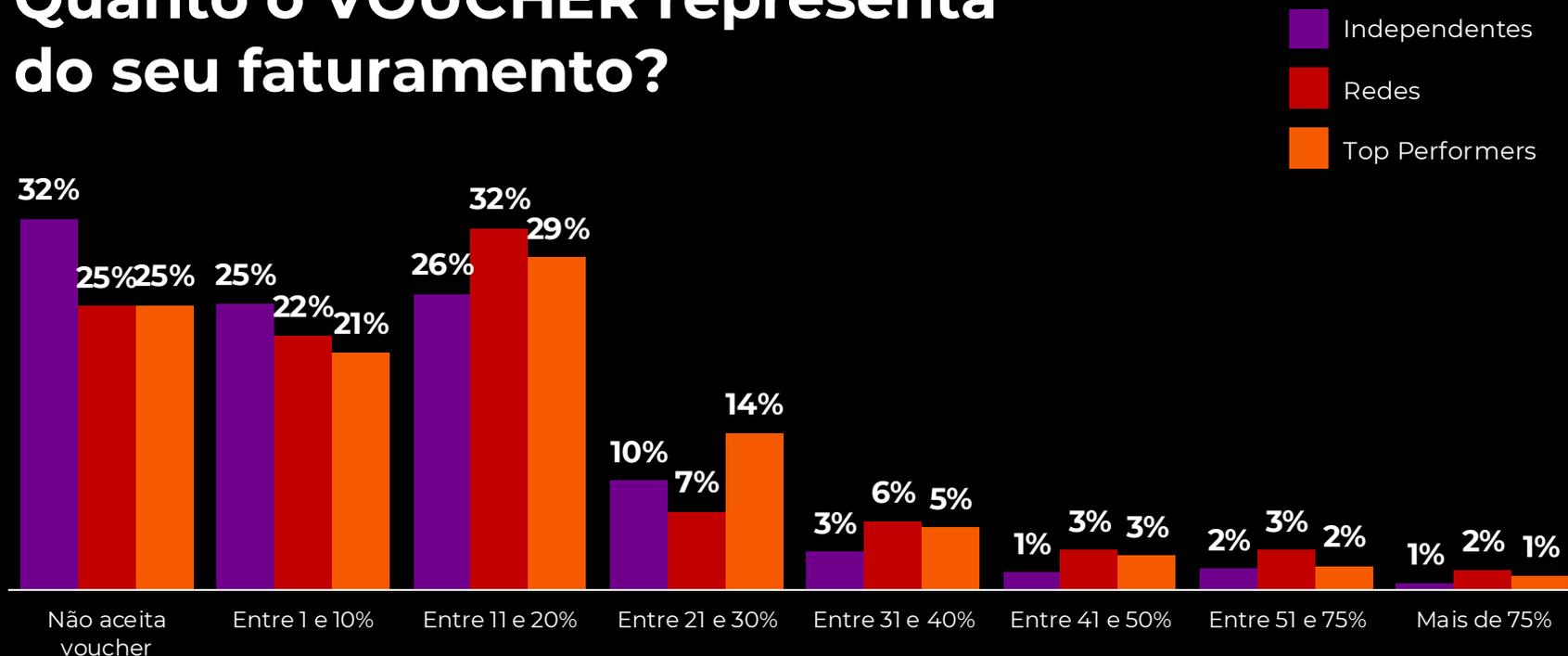
Quanto o DELIVERY representa do seu faturamento?



Quanto o VOUCHER representa do seu faturamento?

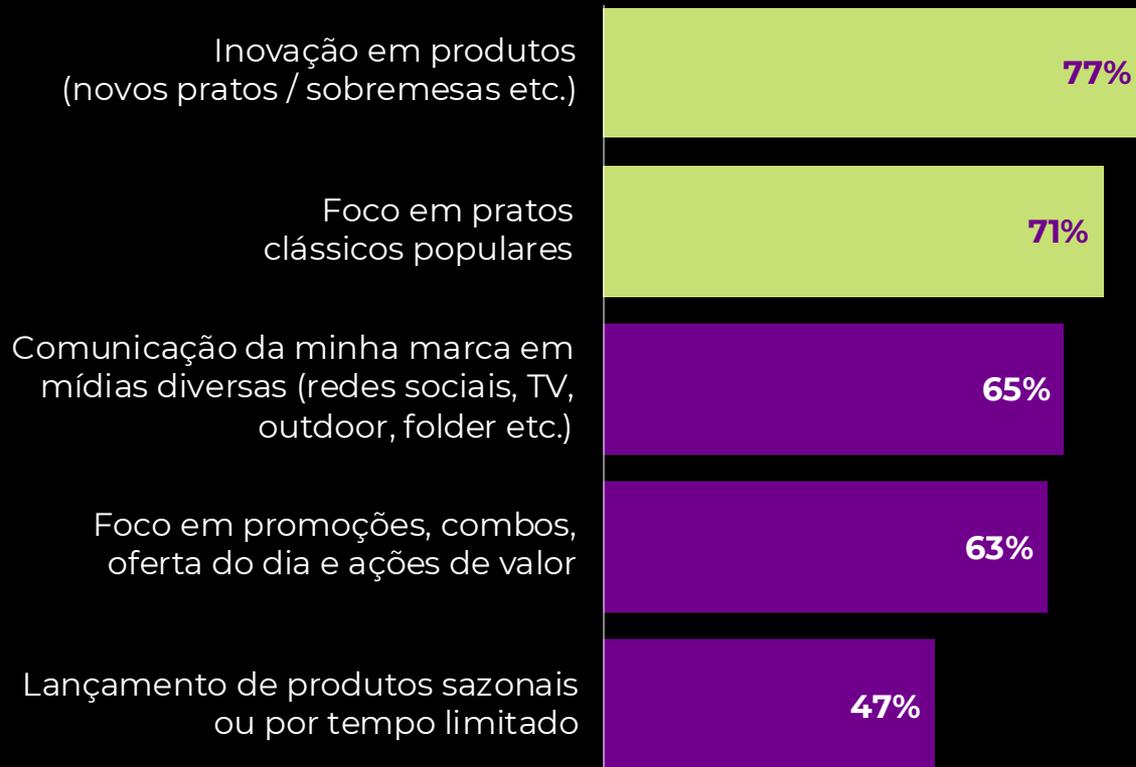


Quanto o VOUCHER representa do seu faturamento?



Ações que tem feito para **ATRAIR** mais **clientes e percebeu bons resultados**

TOP 5



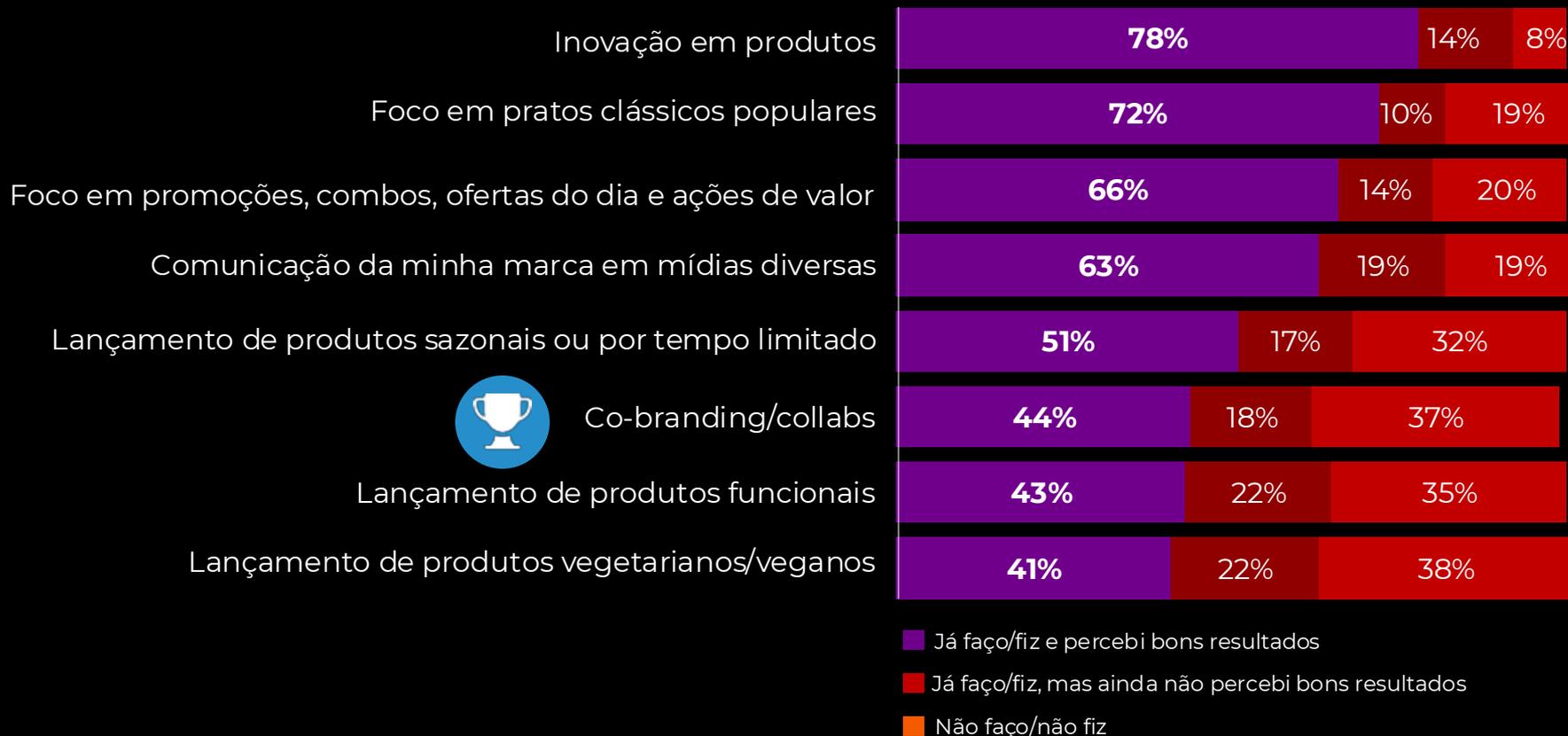
Ações que tem feito para ATRAIR mais clientes e percebeu bons resultados

	Independentes	Redes	Top Performers
Inovação em produtos (novos pratos / sobremesas etc.)	76%	78%	78%
Foco em pratos clássicos populares	72%	68%	72%
Comunicação da minha marca em mídias diversas (redes sociais, TV, outdoor, folder etc.)	65%	68%	63%
Foco em promoções, combos, oferta do dia e ações de valor	63%	62%	66%
Lançamento de produtos sazonais ou por tempo limitado	46%	50%	51%

**Ações que sua empresa tem feito para
ATRAIR mais clientes para sua loja
referente ao cardápio / menu:**

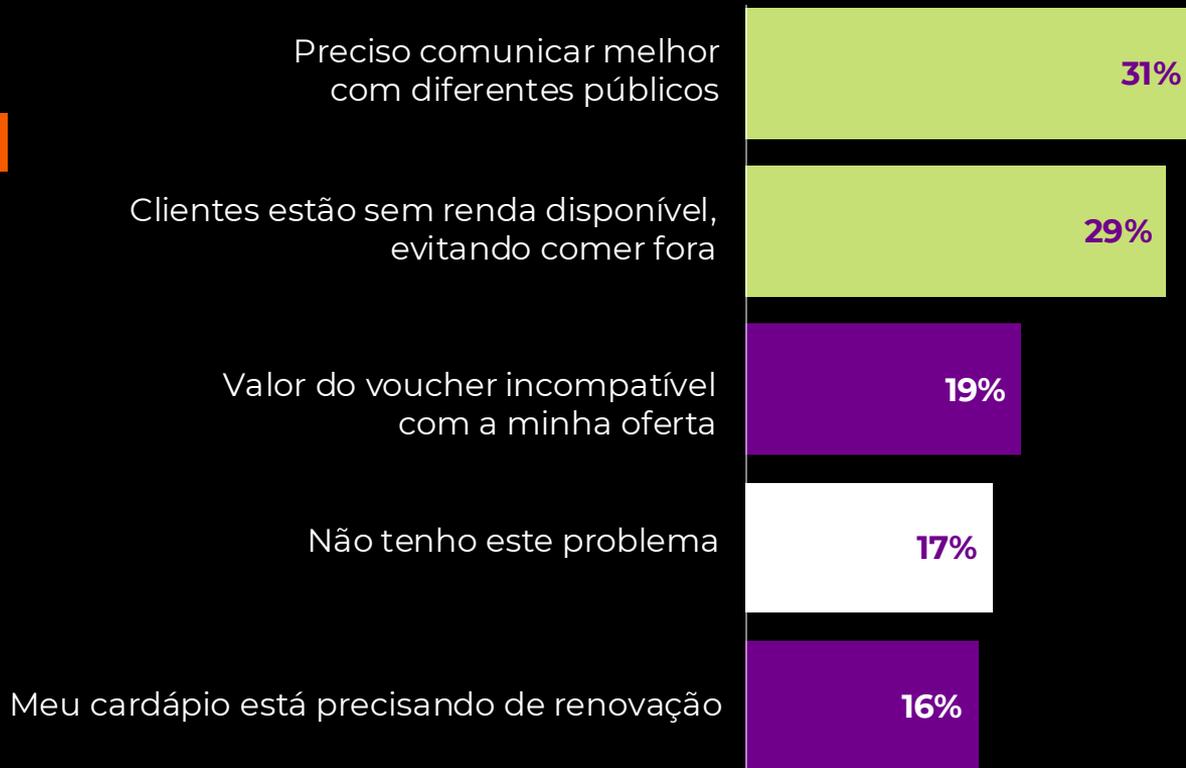


O que muda nos TOP PERFORMERS?



Quais os principais motivos de possíveis clientes não frequentarem sua loja / estabelecimento?

TOP 5



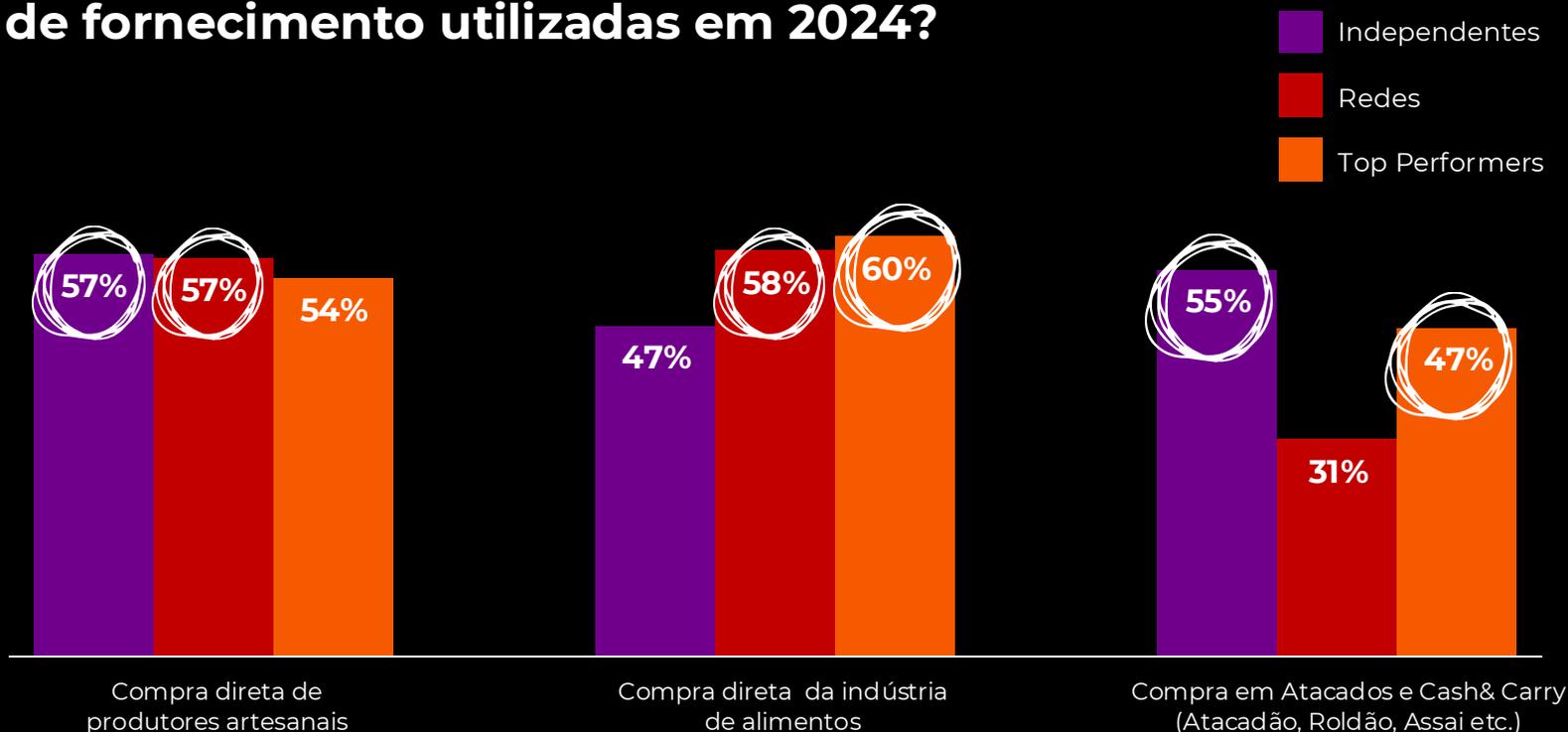
Quais os principais motivos de possíveis clientes não frequentarem sua loja / estabelecimento?

	Independentes	Redes	Top Performers
Preciso comunicar melhor com diferentes públicos	34%	22%	35%
Clientes estão sem renda disponível, evitando comer fora	28%	32%	27%
Valor do voucher incompatível com a minha oferta	18%	21%	24%
Não tenho este problema	14%	25%	17%
Meu cardápio está precisando de renovação	18%	10%	20%



Abastecimento e relacionamento com fornecedores

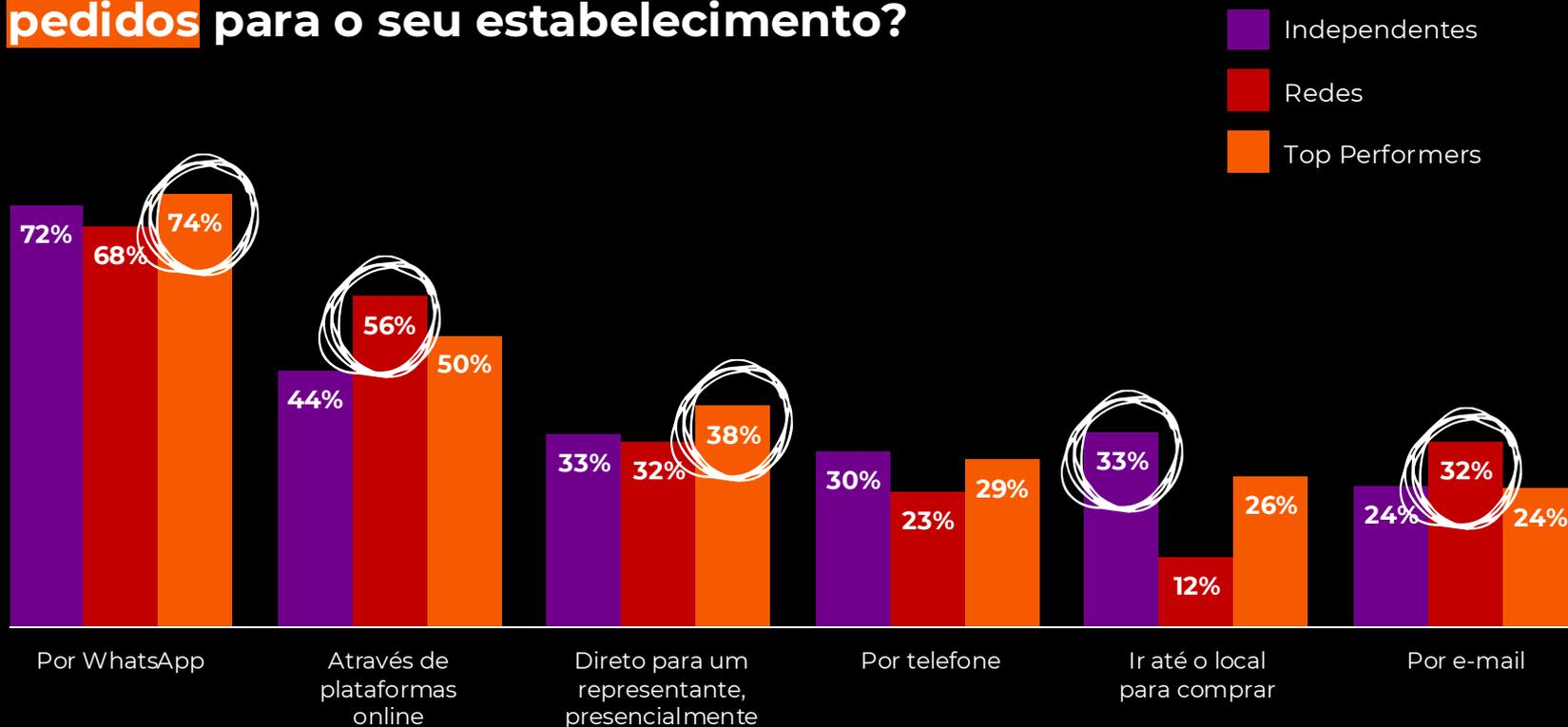
Quais são as 3 formas mais significativas de fornecimento utilizadas em 2024?



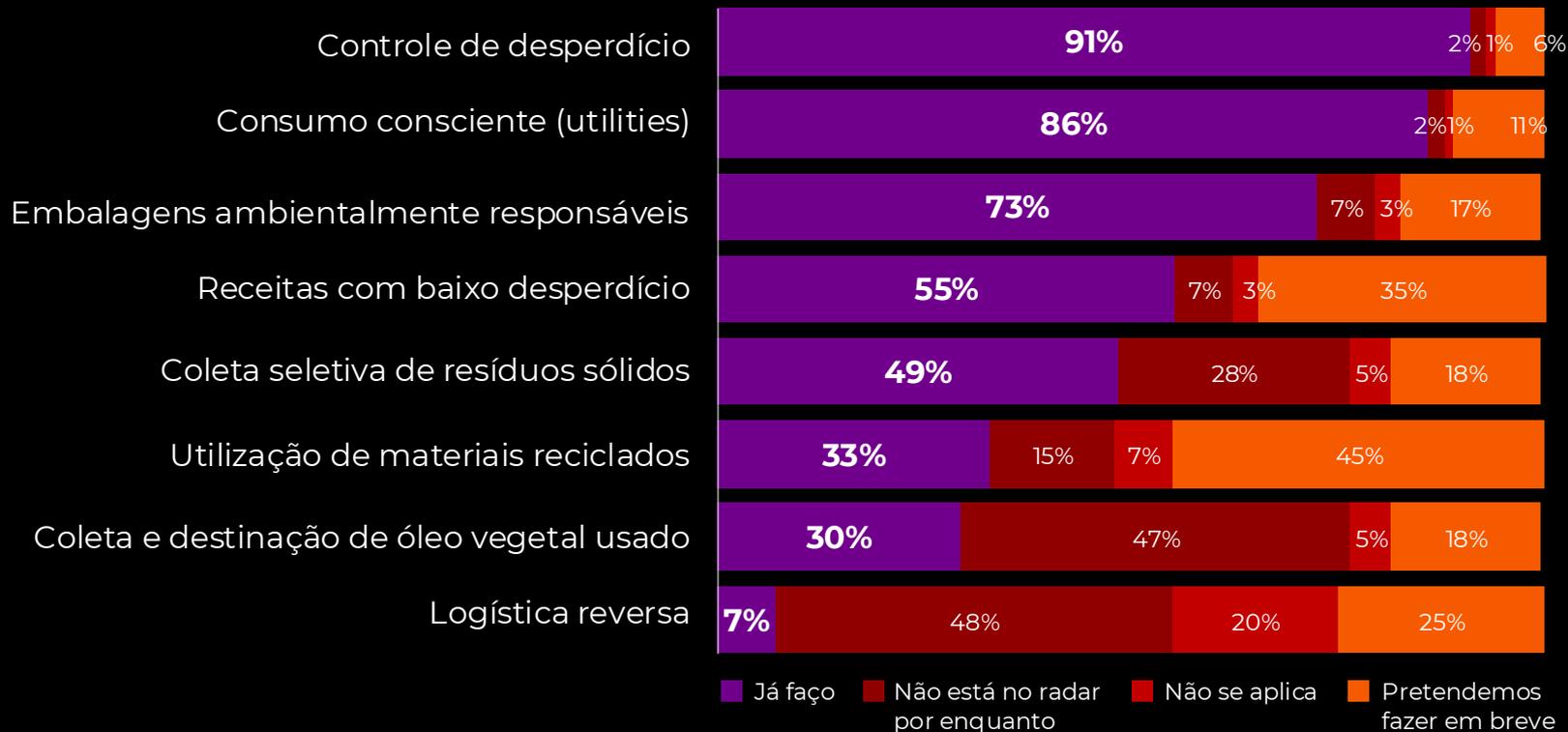
Quais formas que também apareceram na pesquisa

	Independentes	Redes	Top Performers
Compra pela internet de Marketplaces	27%	21%	26%
Uso de distribuidores especializados em foodservice	23%	31%	29%
Compra em Supermercados	21%	9%	18%
Uso de soluções de operação logística centralizada terceirizada	13%	11%	14%
Uso de central de produção própria	7%	16%	9%
Uso de central de distribuição própria	4%	15%	7%
Outro (especifique)	4%	3%	3%

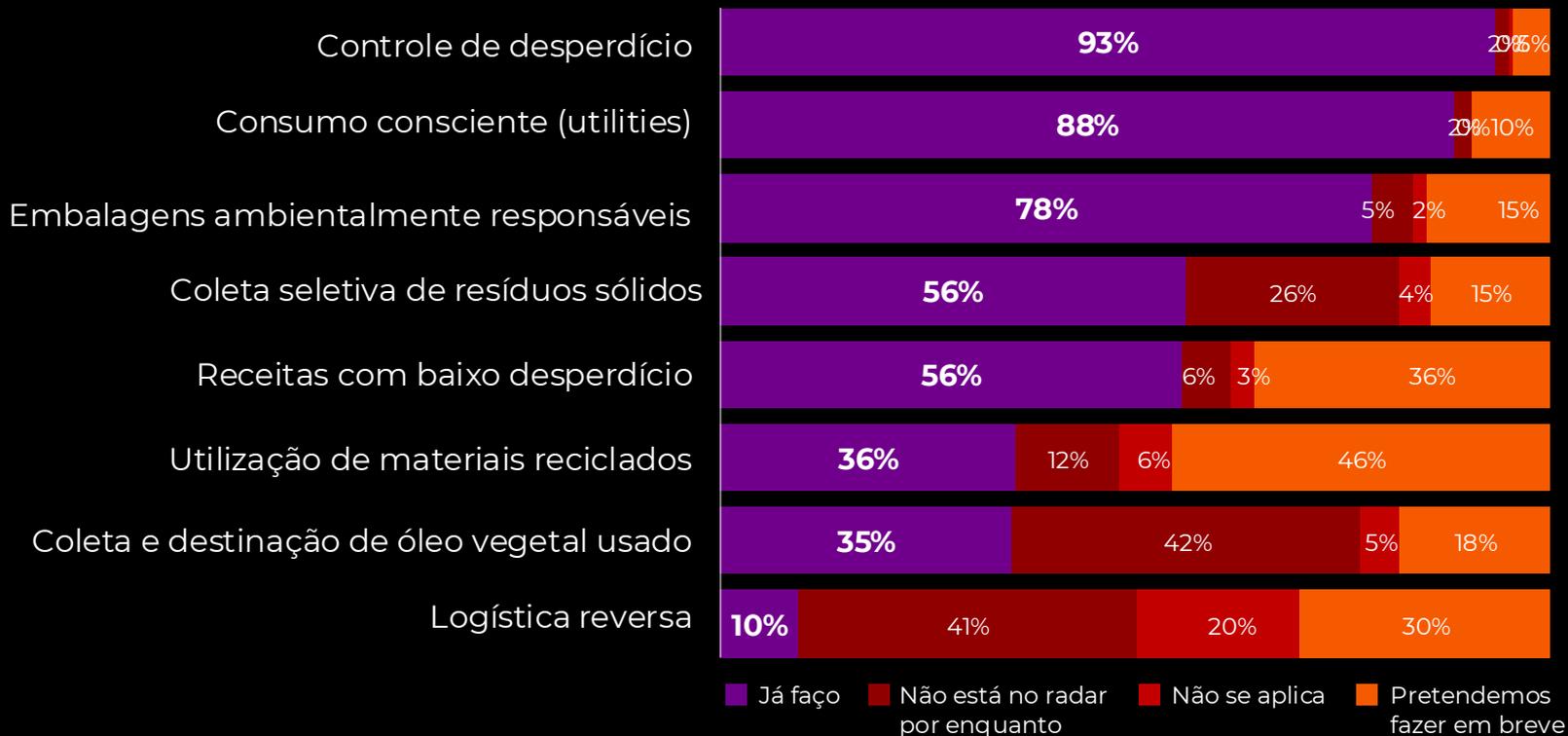
Atualmente, como você **prefere** fazer os **pedidos** para o seu estabelecimento?



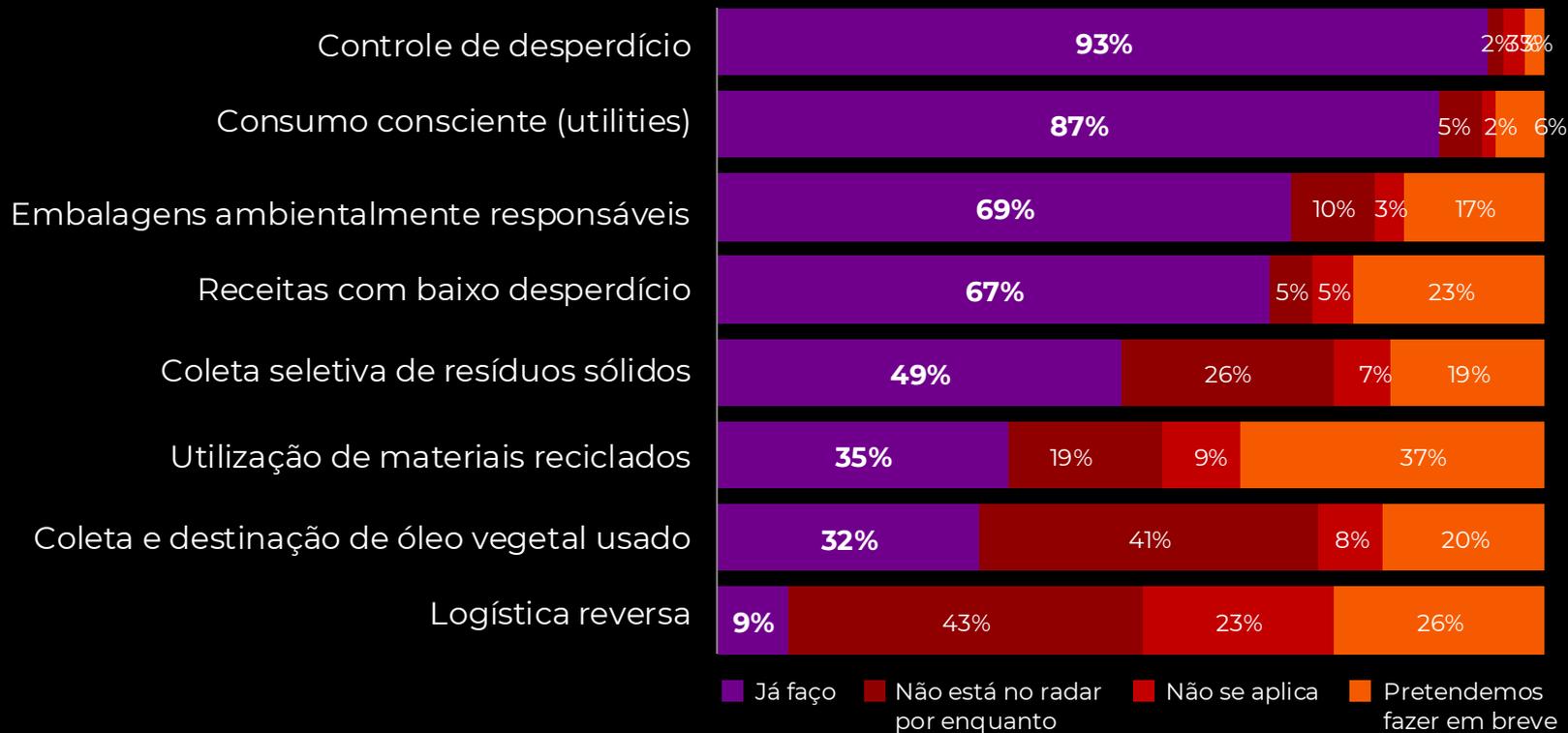
Quais são as práticas ligadas aos impactos ambientais que sua marca **já faz**?



Quais são as práticas ligadas aos impactos ambientais que TOP PERFORMERS já fazem?



Quais são as práticas ligadas aos impactos ambientais que REDES já fazem?

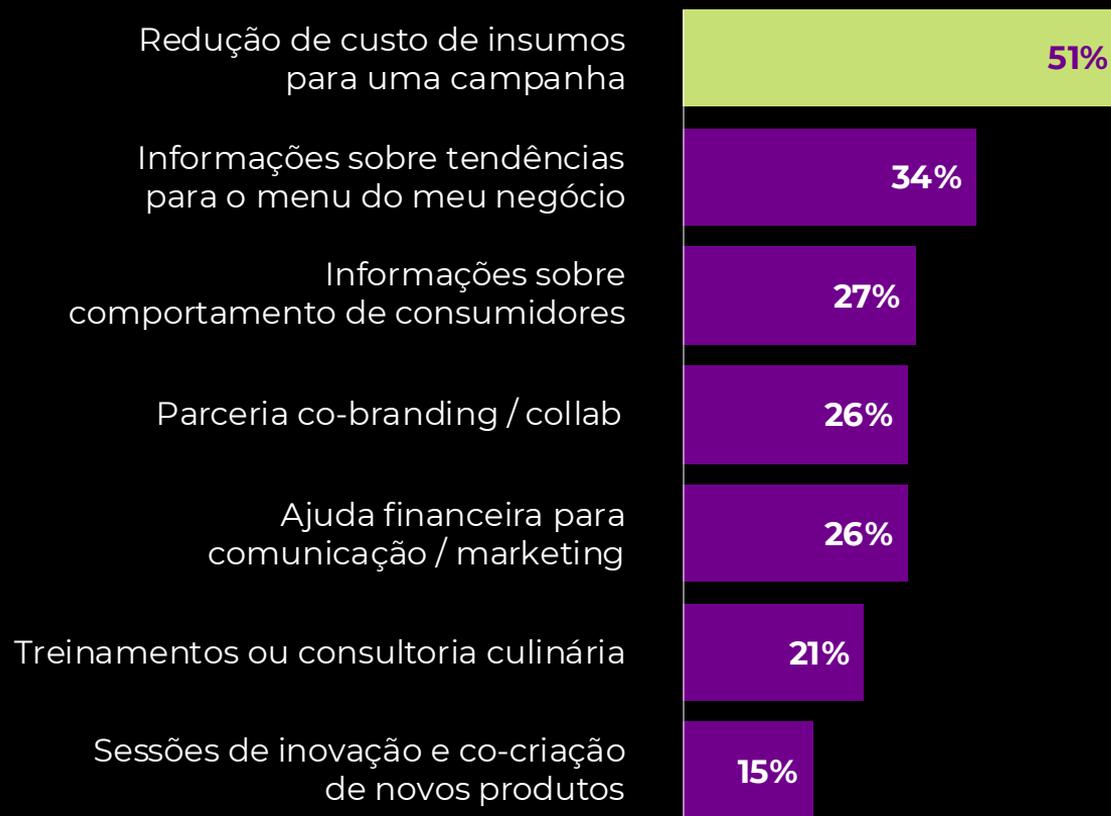


**Quais ações você gostaria
que seus fornecedores fizessem
para ajudar com as questões
de sustentabilidade?**



	Independentes	Redes	Top Performers
Produtos e soluções que simplifiquem o trabalho na cozinha e gerem ganho de produtividade	40%	42%	45%
Produtos em embalagens sustentáveis (reutilizáveis, compostáveis ou biodegradáveis)	39%	40%	44%
Preocupação de um fornecimento sustentável (ingredientes, manejo, embalagens etc.)	33%	46%	39%
Ajuda na concepção de um cardápio mais sustentável e com menos desperdício para minha operação	29%	23%	33%
Logística reversa para reciclagem de produtos (óleo vegetal) para comunicação da minha marca ou produto / cardápio	24%	19%	22%
Logística reversa para reciclagem de embalagens	18%	26%	20%

**Quais ações você gostaria
que seus fornecedores fizessem
para ajudar a captar
mais consumidores?**



Quais ações você gostaria que seus fornecedores fizessem para **ajudar a captar mais consumidores?**

	Independentes	Redes	Top Performers
Redução de custo de insumos para uma campanha	51%	52%	53%
Informações sobre tendências para o menu do meu negócio	34%	34%	31%
Informações sobre comportamento de consumidores	26%	27%	27%
Parceria co-branding / collab	26%	25%	30%
Ajuda financeira para comunicação / marketing	27%	21%	32%
Treinamentos ou consultoria culinária	22%	18%	25%
Sessões de inovação e co-criação de novos produtos	14%	20%	18%



A Associação Nacional de Restaurantes é uma entidade de âmbito nacional, que representa empresários e colaboradores do setor de food service em suas relações com os poderes públicos, entidades de classe e junto à sociedade em geral.

Além disso, contribui para o desenvolvimento dos negócios do setor e auxilia na permanente capacitação de profissionais para o segmento. Os associados da ANR reúnem hoje mais de 9 mil pontos comerciais no Brasil, entre restaurantes independentes, franquias e grandes redes de alimentação.

Para saber mais, acesse: anrbrasil.org.br



Há mais de dez anos no mercado, a Galunion é uma empresa especializada em alimentação e catalisadora de conhecimento, network e inovação em prol dos negócios e profissionais do Foodservice.

Atuamos em projetos de consultoria e estratégia, estudos, mentorias, cursos, missões técnicas, eventos e soluções inovadoras baseadas em dados, para todos os elos do foodservice.

Para saber mais, acesse: galunion.com.br



Criada em 1963, a ABIA é a maior representante da indústria de alimentos no País. Fazem parte da associação 110 empresas produtoras de alimentos, bebidas, tecnologias e ingredientes: indústrias de pequeno, médio e grande portes, presentes em todo o território nacional, brasileiras e multinacionais que, juntas, representam cerca de 80% do setor, em valor de produção. A indústria de alimentos e bebidas é a maior do Brasil: processa 58% de tudo o que é produzido no campo, reúne mais de 38 mil empresas, produz 250 milhões de toneladas de alimentos por ano, gera 1,9 milhão de empregos diretos e representa 10,8% do PIB do País.

Para saber mais, acesse: abia.org.br



 abia.org.br

 [@abiaindustriadealimentos](https://www.instagram.com/abiaindustriadealimentos)

 [fb.me/abiaindustriadealimentos](https://www.facebook.com/abiaindustriadealimentos)

 bit.ly/abia_alimentos



 anrbrasil.org.br/

 [@anrbrasil](https://www.instagram.com/anrbrasil)

 [fb.me/anrbrasil](https://www.facebook.com/anrbrasil)

 pt.linkedin.com/company/anrbrasil



 galunion.com.br

 [@galunion_br](https://www.instagram.com/galunion_br)

 [fb.me/galunion](https://www.facebook.com/galunion)

 bit.ly/galunion_linkedin