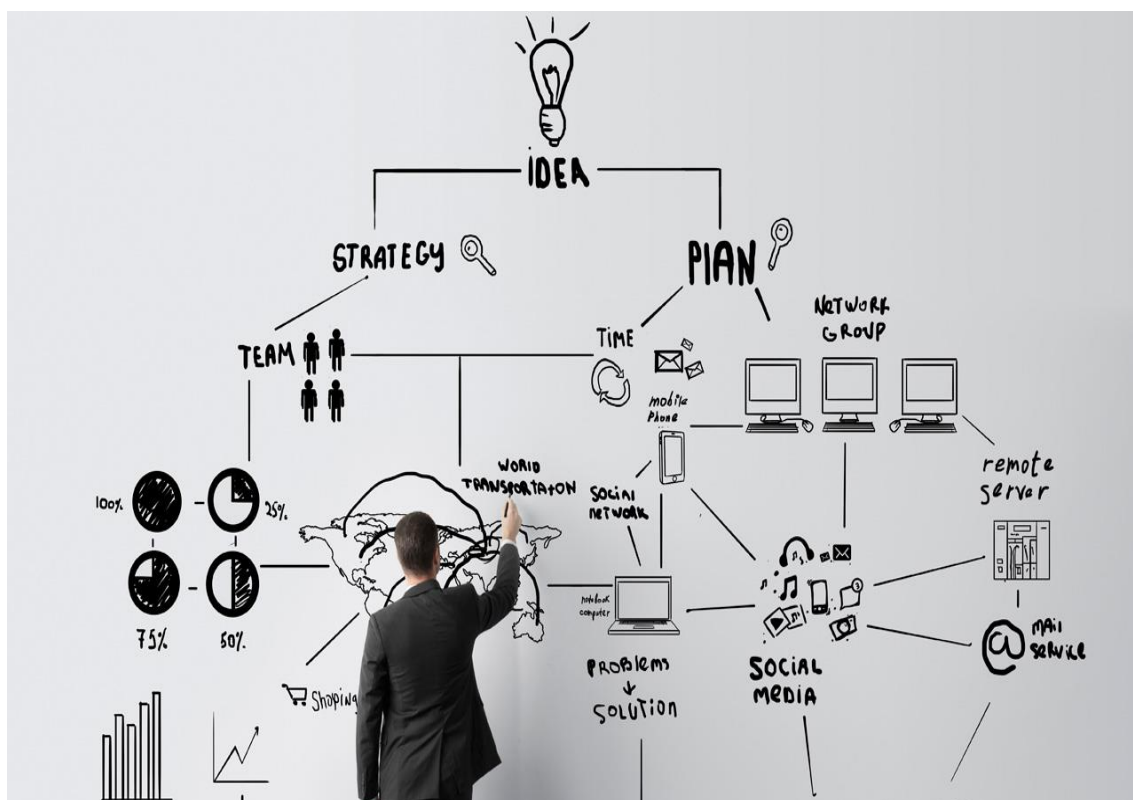




Curso Técnico de Contabilidade

UFCD: 7855 Plano de Negócio



Proposta de Trabalho

Formandos: Rodrigo Alexandre Marques dos Santos nº 19
Diana Sofia Costa Ferreira de Avelar Caniço nº 5

Formador: João Barroca

Salvaterra de Magos; 30 de Abril de 2015



Estudo de mercado

Cada vez mais o Estudo de Mercado é essencial para o desenvolvimento de uma empresa, quer micro como macro empresa.

No nosso caso na restauração também temos de seguir alguns dos parâmetros do Estudo de Mercado.

O público-alvo é muito vasto, pois com a elaboração de almoços e jantares temáticos, podemos ter pessoas de uma classe social mais vasta, desde doutores que detêm vários critérios, em outros dias, com a existência de menos critérios, podemos acolher todo tipo de clientela, mas nunca vedar as portas ao oposto e vice-versa. As refeições temáticas também nos trazem pessoas das mais variadíssimas classes etárias, desde recém-nascidos acompanhados pelos pais (claro), podendo também trazer os avós, ou em alguns casos os bisavós, contemplando sempre a família. Localizado no centro de Salvaterra de Magos, todos os temas passam por temas relacionados com as tradições da vila, tais como:

- Noites de fado;
- Noites taurinas (não fosse Salvaterra, terra de toiros);
- Leituras de textos, ou, partes de livros, com a presença dos próprios autores
- A falcoaria e o que gira à sua volta;
- Noites de juventude, com temas da atualidade, DJ's, etc.;
- Stand-up Comedi.

Tudo isto e muito mais sempre a pensar nos nossos clientes, quer sejam de outras raças, países, ou de crenças partidárias, religiosas e futebolísticas diferentes, tentando sempre a harmonia entre todos.

Devemos ter em conta também, que, o álcool consumido em excesso pode criar problemas, tanto para nós como para os clientes que tentam evitar esse tipo de situações. Para nós, pois, como a localização será central à vila, o excesso de barulho no exterior da casa, poderá ser um problema, para os clientes que procuram um ambiente acolhedor onde passar um serão em família, os chamados “bêbados”, é um grande problema, originando que essas pessoas nunca mais voltem.



Outro ponto importante, como estamos numa zona agrícola, a procura de alimentos frescos e da região, complementa todo o processo de Estudo de mercado.

Analise swot

Forças → Polivalência e a qualificação dos funcionários → Segmento diferenciado → Locação apelativa → Procura de ementas próprias	Fraquezas → Falta de meios de transportes e zonas de estacionamento → Carência de um restaurante próprio → Investimento precário na área do marketing → Acessibilidade ao local
Oportunidades → Divulgação no turismo → Maior aptidão por parte dos portugueses → Explorar o aumento da apetência do público jovem	Ameaças → Pouca divulgação de Salvaterra de Magos → Aumento significativo da concorrência no local escolhido → A legislação → Carga fiscal elevada

Estratégias de melhorias:

- Procura de investidores para adquirir restaurante próprio, onde a acessibilidade e o estacionamento fossem melhorados;
- Investir em campanhas de marketing e publicidade;
- Criação de pratos únicos para não haver concorrência.



Plano de marketing

Plano de marketing para o restaurante “O centro da vila”.

Temos de ter em conta todos os pontos essenciais, mas os principais são (4p's):

- **Price-** (preço) ter um preço justo ao mercado, e não ultrapassar muito o valor de mercado, garantindo a satisfação dos nossos clientes;
- **Product-** (produto ou serviço) ter e continuar com um serviço de excelência, atendimento personalizado com mais qualidade/capacidade, ter uma vasta variedade de opções alimentares, convenientes aos clientes, sem baixar os parâmetros de excelência;
- **Promotion-** (promoção) e-marketing semanal, distribuição de panfletos com promoção dos vários eventos temáticos, ter conhecimento diário, através de inquéritos, da satisfação dos nossos clientes, continuar a prospeção e estudo de mercado, com o intuito de conhecer as tendências dos clientes;
- **Place-** (ponto de distribuição) o local de distribuição é essencialmente ao balcão com serviço “takeaway”, e mesas, não dispondo de canais de distribuição exterior, em tempos futuros podemos ter serviço ao domicílio.

Além destes 4 pontos (4p's) existem ainda mais 3 pontos, são eles:

- **Processo-** procura de alimentos frescos para processamento das receitas, cardápios adequados à dieta de cada um, tendências em inovar;
- **Participantes-** ambiente envolvente entre os clientes, empregados de mesa e balcão, bem como com os respetivos gerentes;
- **Palpabilidade-** ter um serviço vistoso, de agrado com o ambiente onde, os nossos clientes se possam sentir em casa.

Foi feita ainda uma projeção de mercado em formato Excel.

<https://d.docs.live.net/5e35918277302df6/CONTABILIDADE/DISC%2029%20J%20o%20Barroca/trabalho%20da%20UFCD/Extrato%20de%20perda%20de%20ucro1.xlsx>



Inquérito sobre o bom funcionamento do Restaurante.

1. Quão conveniente são serviços do restaurante?

- ☐ Extremamente conveniente
- ☐ Muito conveniente
- ☐ Moderadamente conveniente
- ☐ Pouco conveniente
- ☐ Nada conveniente

2. Quão profissional são os nossos empregados?

- ☐ Extremamente profissional
- ☐ Muito profissional
- ☐ Moderadamente profissional
- ☐ Pouco profissional
- ☐ Nada profissional

3. Em comparação com outros restaurantes, o que acha da qualidade?

- ☐ Extremamente superior
- ☐ Pouco superior
- ☐ Mesma
- ☐ Pouco inferior
- ☐ Extremamente inferior

4. Em comparação com outros restaurantes, o que acha do preço dos nossos pratos?

- ☐ Extremamente superior
- ☐ Moderadamente superior
- ☐ Pouco superior



- ☐ Mesmo
- ☐ Pouco inferior
- ☐ Moderadamente inferior
- ☐ Extremamente inferior

5. Mesmo que o nosso preço seja mais elevado voltaria? O que mudaria?

6. Qual o preço mais indicado para o menu?

Entre 6€ a 10€. ☐

Entre 10€ a 15€. ☐

Mais de 15€. ☐

7. Quão prestativa é a nossa empresa?

- ☐ Extremamente prestativa
- ☐ Muito prestativa
- ☐ Moderadamente prestativa
- ☐ Pouco prestativa
- ☐ Nada prestativa

8. Qual é a qualidade do nosso atendimento/velocidade?

- ☐ Excelente
- ☐ Muito boa
- ☐ Moderada
- ☐ Pouco boa
- ☐ Nada boa



9. De forma geral, quão satisfeito ou insatisfeito está com os colaboradores da nossa empresa?

- ☐ Extremamente satisfeito
- ☐ Pouco satisfeito
- ☐ Nem satisfeito nem insatisfeito
- ☐ Pouco insatisfeito
- ☐ Extremamente insatisfeito

9. Gosta da nossa empresa, não gosta nem detesta, ou detesta?

- ☐ Gosto muito
- ☐ Gosto moderadamente
- ☐ Gosto pouco
- ☐ Não gosto nem detesto
- ☐ Detesto pouco
- ☐ Detesto moderadamente
- ☐ Detesto muito

10. Até que ponto recomendaria a nossa empresa?

- ☐ Extremamente provável
- ☐ Muito provável
- ☐ Moderadamente provável
- ☐ Pouco provável
- ☐ Nada provável