

**COMO
MONTAR**

**UMA EMPRESA
DE DELIVERY
DE COMIDA**



www.sebraeatende.com.br

SUMÁRIO

Apresentação do Negócio	6
Localização	7
Exigências Legais	8
Estrutura e pessoal (Equipe e Equipamentos)	9
Matéria-prima e Mercadorias	10
Investimento e Capital de Giro	11
Canal de Distribuição	12
Agregação de valor	13
Divulgação	13
Informações Tributárias	14
Dicas de Negócios	15
Bibliografia	15

IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

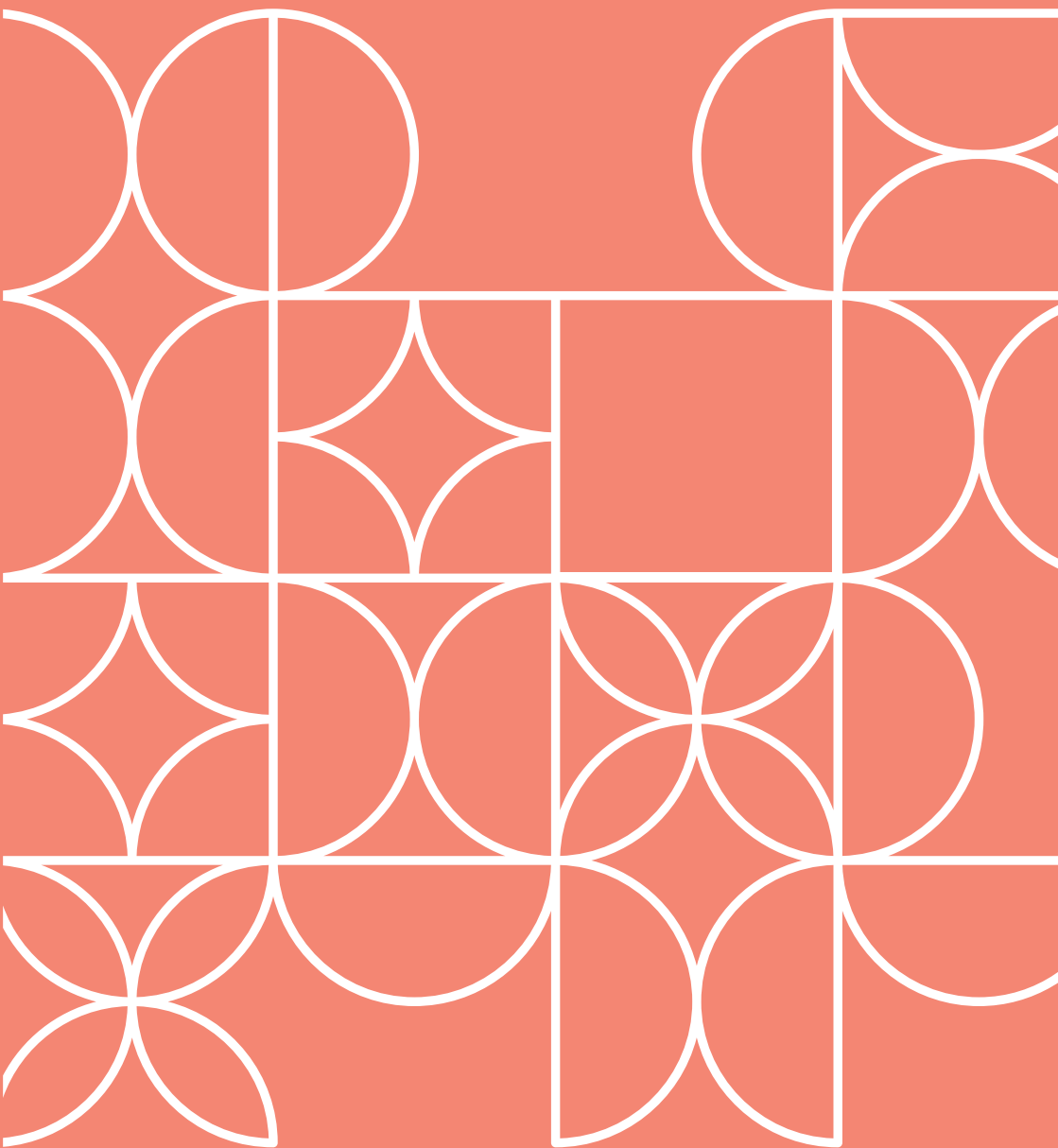
Quer se tornar um empreendedor mas não sabe por onde começar?

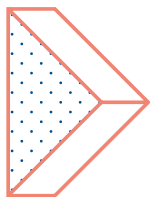
Esta Série é para quem quer descobrir as melhores ideias de negócios lucrativos.

A Série Como Montar traz um perfil de diversos ambientes de negócios para quem está em busca de oportunidades para empreender, apresentando uma visão geral de como cada segmento se posiciona no mercado, quais as variáveis que os afetam, como elas se comportam, qual a estrutura, equipamentos e pessoal para composição do negócio, oferecendo as informações necessárias sobre como fazer o seu empreendimento acontecer na prática.

Mas atenção, futuros empresários: as cartilhas desta Série não substituem o Plano de Negócio. Para elaborá-lo, procure o Sebrae. Dispomos de uma grande variedade de soluções em apoio ao pequeno empreendedor.

Consulte regularmente o site www.sebrae.com.br, descubra quais programas podem atender melhor as necessidades do seu negócio e comece hoje mesmo a colocar em prática tudo que aprendeu.

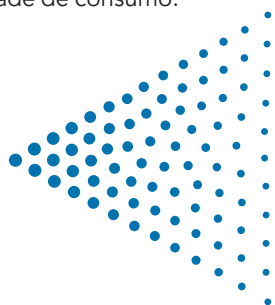




APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

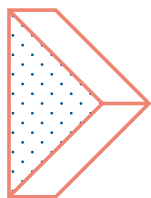
Na correria do dia a dia, muitas pessoas pedem a entrega de comida em domicílio ou no lugar de trabalho, já que essa opção é mais prática e economiza o tempo de quem vai se alimentar. Por isso, estabelecimentos do ramo de alimentação podem investir no sistema delivery, uma vez que muitos clientes optam por essa modalidade de consumo.

Já bastante comum para lanchonetes e pizzarias, a alternativa vem ganhando espaço no ramo de refeições mais elaboradas, como restaurantes de prato feito e self-service. A procura cresce de forma tão consolidada que também existem negócios focados somente no delivery, sem portas abertas para a rua.



Mesmo sendo uma excelente opção para conquistar o consumidor, que muitas vezes escolhe o delivery como uma forma fácil para fazer uma refeição, o empreendedor que investe nesse ramo de atuação deve oferecer um serviço de qualidade, com base na agilidade e bom atendimento. Caso contrário, pode ver seu modelo de entregas fracassar.



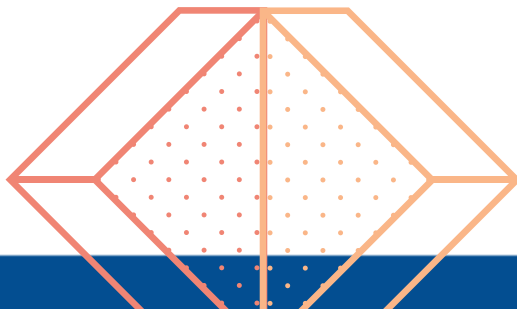


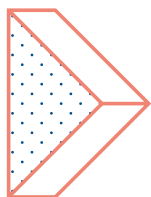
LOCALIZAÇÃO

A localização do ponto comercial é uma das decisões mais relevantes para uma loja desse nicho. Deve-se considerar, para a escolha do local, a densidade populacional, o perfil dos consumidores, a concorrência, os fatores de acesso e locomoção, a visibilidade, a proximidade com fornecedores, segurança e limpeza.

Mas, antes de se definir por um imóvel para abertura e montagem do seu negócio, deve-se observar os seguintes detalhes:

- *Certifique-se de que o imóvel em questão atende às suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança, e se é atendido por serviços de água, luz, esgoto, telefone, etc.;*
- *Avalie as comodidades que possam tornar mais atrativa e conveniente à presença dos frequentadores, tais como facilidade de acesso e estacionamento para clientes;*
- *Cuidado com imóveis situados em locais sujeitos a inundações ou próximos às zonas de risco;*
- *Atente para os aspectos de acesso e acessibilidade dos clientes;*
- *Avalie as condições de conservação e segurança do imóvel, bem como os aspectos legais e de zoneamento urbano junto à prefeitura.*





EXIGÊNCIAS LEGAIS

A abertura da empresa envolve uma série de providências. Para não atrasar a inauguração, recomendamos a contratação de um profissional de contabilidade, que possa proceder com a elaboração dos atos constitutivos e auxiliar o empresário na definição da forma jurídica mais adequada para o seu projeto.

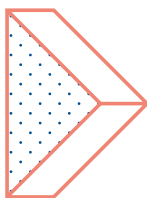
O registro de uma empresa é similar a um processo, sendo composto pelas seguintes etapas:

- *Registro na Junta Comercial;*
- *Inscrição na Secretaria da Receita Federal para número do CNPJ;*
- *Registro na Secretaria Estadual da Fazenda;*
- *Inscrição na prefeitura do município para obtenção do alvará de funcionamento;*
- *Enquadramento na Entidade Sindical Patronal;*
- *Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS";*
- *Solicitação de Licença do Corpo de Bombeiros Militar para funcionamento.*

Passo a Passo para a abertura de uma empresa:

- **Passo 1** - Registro na Junta Comercial
- **Passo 2** - Obtenção do NIRE (Número de Identificação do Registro de Empresa)
- **Passo 3** - Obtenção do CNPJ
- **Passo 4** - Obtenção do Alvará de Funcionamento
- **Passo 5** - Definição do Sistema Tributário
- **Passo 6** - Providências relacionadas à Previdência e dos documentos fiscais





ESTRUTURA E PESSOAL (EQUIPE E EQUIPAMENTOS)

A estrutura para um delivery de comidas é similar à de um restaurante, necessitando de uma cozinha industrial completa. Caso a empresa foque apenas do delivery, a cozinha da residência do empreendedor pode ser utilizada, desde que sustente grandes produções e estejam dentro das normas técnicas e de higiene da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA).

Por se tratar de um serviço de entregas, a estrutura do delivery deve contar, necessariamente, com veículos para essa finalidade, sejam motocicletas, carros ou vans. Nesse sentido, o delivery deve ser eficiente, para que a comida não chegue fria ao cliente. Além de quentes, os alimentos devem ter boa aparência. No transporte, a comida pode se misturar, por isso é necessário fazer testes de embalagens.

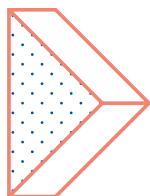
Use recipientes (que podem ser de plástico, isopor ou mesmo alumínio) resistentes e os coloque dentro de outra embalagem, feita de papelão. Esses cuidados devem minimizar impactos que porventura ocorram durante o transporte.

O pessoal do serviço de delivery de comidas é composto por:

- Administrador;
- Cozinheiro;
- Auxiliar de cozinha;
- Embalador;
- Entregador;
- Caixa.

Para esse ramo, os equipamentos e máquinas necessárias ao negócio são:

- Fogão industrial;
- Freezer horizontal;
- Multiprocessador de alimentos;
- Cortador de frios;
- Extrator industrial de sucos;
- Balança de cozinha, entre outros.

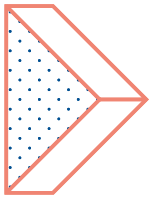


MATÉRIA-PRIMA E MERCADORIAS

É indispensável obter produtos de boa qualidade para um delivery de sucesso. As mercadorias, principalmente os alimentos e ingredientes para os pratos, devem ser adquiridas de bons fornecedores, com nome reconhecido nesse mercado.

Em algumas situações, alimentos frescos e de qualidade podem ser mais caros que os demais, mas esse investimento compensa. Afinal, se o cliente não gostar da comida, ele não pedirá mais refeições no seu restaurante.





INVESTIMENTO E CAPITAL DE GIRO

O investimento para o início das atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos.

Os Investimento iniciais comuns a uma empresa desse segmento são:

- *Investimento Fixo*
- *Despesas pré-operacionais*
- *Capital de Giro*

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos serviços ou produtos quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis.

Custos variáveis são os que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção. Já os fixos são os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida.

Os gastos realizados para operar o negócio devem ser estimados considerando os itens abaixo:

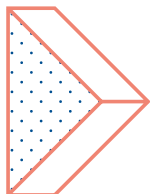
- *Gastos com Mão de obra*
- *Custo da Mercadoria adquirida*
- *Custos fixos*

Os custos de aquisição de mercadoria estão integrados nos custos variáveis que abrangem, também, impostos, comissões, mão de obra operacional, despesas com cartões de crédito e de débito, etc.

Nos custos fixos são considerados gastos com aluguel, honorários contábeis, pró-labore, energia, água, combustível, seguro, IPTU, ações de "marketing", etc.

Antes de montar a empresa, elabore um Plano de Negócios onde os valores necessários à estruturação da empresa estejam detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado procurar o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta todas as particularidades do segmento.

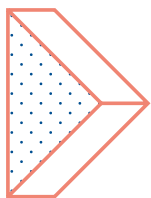


CANAL DE DISTRIBUIÇÃO

O canal de distribuição do delivery pode ser o próprio restaurante, caso exista uma estrutura física. A identificação dos veículos utilizados para entrega também é importante para divulgar a marca. Assim, o carro pode ser plotado com o logotipo da empresa e a mochila do motoqueiro também pode estar identificada.

Um recente canal de distribuição que aumenta significativamente a visibilidade do restaurante é o serviço de entrega por aplicativos, como iFood e UberEats. Como os consumidores muitas vezes buscam por uma refeição específica, e filtram as opções de acordo, um serviço que o cliente ainda não conhece pode aparecer como sugestão para ele, aumentando o potencial de distribuição.



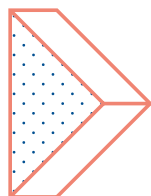


AGREGAÇÃO DE VALOR

Realizar o cadastro dos clientes pela primeira vez e utilizá-lo nas próximas é um mecanismo fundamental para agilizar o atendimento – e a agilidade é um diferencial de altíssimo valor agregado nesse segmento. Dessa forma, no primeiro contato do cliente, o atendente deve registrar no computador dados como nome, endereço e telefone de contato. Com esse cadastro é possível identificá-lo rapidamente na próxima compra.

Praticar preços promocionais de taxa de entrega também é uma boa ideia para quem quer se diferenciar. A rapidez da chegada da refeição também é importante, então comece atendendo a bairros próximos ao empreendimento, e de fácil acesso.

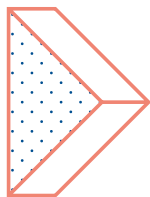
Crie um serviço de cartão fidelidade, como “compre dez e ganhe a décima primeira”, para estimular os clientes a comprar sempre da sua empresa.



DIVULGAÇÃO

Divulgue seu delivery de comida por localização, tanto da empresa quanto do público-alvo, e aproveite para utilizar todas as ferramentas possíveis a essa finalidade. Em outras palavras, utilize:

- Panfletagem;
- Parceria com empresas com muitos funcionários;
- Parceria com academias e escolas;
- Marketing digital através de site e redes sociais;
- Marketing em aplicativos de entrega e similares.



INFORMAÇÕES TRIBUTÁRIAS

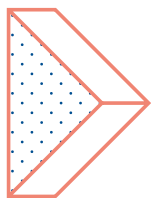
O segmento de ENTREGA DE REFEIÇÃO A DOMICÍLIO, entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 5620-1/04 como o fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para microempresa, R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte, e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor de ME e EPP poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional>):

- IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica);
- CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido);
- PIS (Programa de Integração Social);
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);
- CPP (Contribuição Previdenciária Patronal);
- ISSQN (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza): para empresas que prestam serviços;

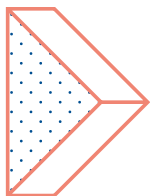
Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$ 81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa e tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Alterada pela Resolução CGSN Nº 135, DE 22 de agosto de 2017.

Para este segmento, tanto ME ou EPP, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.



DICAS DE NEGÓCIOS

- *Entre nesse mercado consciente de que a presença do empreendedor é imprescindível para o sucesso do negócio;*
- *Esteja sempre atento ao que ocorre no seu mercado de atuação, acompanhando as tendências no Brasil e no exterior;*
- *Promova inovações contínuas, seja no oferecimento de produtos inovadores e funcionais, ou na forma de comercializá-los;*
- *Ajuste um conjunto de metas e objetivos a serem atendidos pelo projeto de divulgação da sua empresa;*
- *Seja criativo ao validar conceitos de produtos e sua divulgação.*



BIBLIOGRAFIA

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/delivery-para-restaurantes,20a97b008b103410VgnVCM100000b272010aRCRD>

<https://aberturasimples.com.br/abrir-um-delivery-de-comida/>
<https://cosmos.bluesoft.com.br/tabelas/cnae/5620104-fornecimento-de-alimentos-preparados-preponderantemente-para-consumo-domiciliar>



Quer saber mais?

Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br 0800 570 0800



SebraeBahia