



Um manual sobre

Alimentos

No início, surge uma ideia de iniciar um empreendimento. Tudo começa no papel, com um sonho. E então, com planejamento, organização e foco no objetivo, o negócio é aberto.



É necessário saber o que se quer vender, procurar conhecer as tendências do mercado e construir uma identidade em torno do seu negócio. Ter um marketing digital reconhecido e presente, além de estratégias de sustentabilidade, é grande atrativo.

Estar por dentro das normas da ANVISA e usar de estratégias que podem ajudar a otimizar sua produção e vendas entram na receita de um empreendimento de sucesso.

Pensando nisso, a P&Q Engenharia Jr. trouxe para você, nessas próximas páginas, tudo o que você precisa saber para iniciar e manter um negócio no ramo de alimentos.

Planejamento

A base de todo negócio é o planejamento.



Quando o assunto é investir dinheiro, é de extrema importância que todos os seus passos sejam cautelosos e calculados.

Saiba o que você quer vender, como venderá, a imagem que você pretende transmitir, como você alcançará seus objetivos, por onde começar, com quanto começar e questionamentos afins.

Experiência e Especialização

Comece com um negócio em pequena escala



A dica é: crie um negócio em menor escala, com produção caseira e venda local. Dessa forma, você terá controle sobre todas as etapas do seu negócio, adquirirá experiência empreendedora e conseguirá avançar com seus planos com uma melhor contenção de riscos.

Durante todo esse processo, experiência não vai faltar, colocando a mão na massa, você saberá dimensionar a quantidade de insumos e controlar as despesas, por exemplo. Procure a todo momento se atualizar sobre as tendências, ler sobre gestão, estar atento ao andamento e progresso do seu empreendimento, pois segundo especialistas ter dedicação, organização e atenção aos detalhes e outras características comportamentais "falarão tão ou mais alto que as características técnicas do negócio".

Regulamentação

Tenha tudo sobre controle desde o início



Durante toda essa caminhada, se empenhe para conhecer todos os procedimentos legais e jurídicos que você precisará. Pense em legislação trabalhista, tributária, licenças e autorizações, como do corpo de bombeiros e vigilância sanitária. A burocracia envolvida com o avanço do seu empreendimento é o que mais perturba e toma seu tempo.

Concretização e Cultivo



A imagem do seu negócio é fator essencial para o sucesso. É importante sempre investir em inovação, em originalidade e conhecer as necessidades e preferências do seu público alvo. Como já citamos, não se esqueça da necessidade da persistência e resiliência. A ansiedade é um fator constante que vai te perseguir, mas não exija resultados extraordinários antes da hora. Todo negócio possui suas etapas de estruturação e amadurecimento. Grandes empresas levam tempo para ganhar reconhecimento.

O mercado e suas *Tendências*

Estar por dentro das tendências do mercado é o primeiro passo para conseguir inovar de forma criativa e atingir a demanda. Seja para iniciar um negócio ou para mantê-lo, entregar o produto que o mercado necessita é a chave para o sucesso.



Sustentabilidade, agroecologia e produtos artesanais têm se destacado como tendências. Se há pouco tempo os produtos industrializados foram enaltecidos pela praticidade, hoje a qualidade orgânica é um parâmetro que atrai o consumidor.

Dicas para criar uma

Marca

Além da preocupação com o modo de preparo do alimento, a imagem que a empresa transmite é essencial para conquistar e fidelizar os clientes. Os valores e a visão são repassados tanto por meio do próprio espaço físico quanto do marketing digital. A divulgação faz o consumidor conhecer a marca e um bom atendimento é o que faz o cliente voltar.

Não esqueça que a satisfação do cliente é o que guia o empreendimento.

Aposte na sua **Imagem**

1. Tenha um ambiente agradável e especial.
2. Trabalhe com uma temática
3. Entregue um atendimento personalizado.
4. Crie emoções

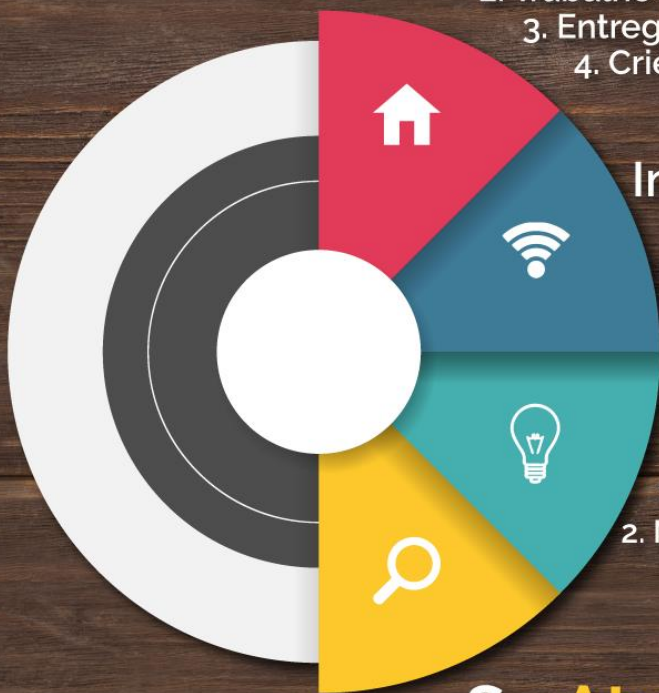
Invista em **Marketing Digital**

1. Esteja presente nas mídias sociais.
2. Invista em um site.

Mostre o seu **Diferencial**

1. Invista no Marketing Verde.
2. Mostre porque o seu produto é o melhor.

Se **Atualize!**



Estratégias para o seu *Empreendimento*

Rotulagem Nutricional



Voltando ao tópico de estar por dentro das regulamentações do empreendimento, a rotulagem nutricional é obrigatória e é o procedimento mais básico de todos. Através dela você apresenta transparência aos seus clientes, garante credibilidade e ainda assegura que o seu produto não oferece risco aos clientes ao expor os possíveis alérgenos ali contidos. As tabelas nutricionais precisam estar de acordo com normas impostas pela ANVISA. (Normas RDC-359 e RDC-360).

É algo barato e que deve estar dentro do seu planejamento. Não perca tempo, tanto um grande negócio quanto um negócio embrionário precisam dar esse passo.

Análise Centesimal



Existe algum ingrediente em seu produto que você não sabe exatamente a composição? Isso não é um problema! A análise centesimal é uma análise química que garante que você saiba a composição exata dos seus produtos, que você exponha todas as suas especificidades e que a tabela nutricional dos mesmos sejam confiáveis e fiéis aos clientes. Além disso, se você acredita que o seu produto tem um diferencial e quer provar isso, a análise centesimal permite que você saiba se esse fato é real e, se sim, ainda possa registrar seu produto como um alimento específico e diferente na própria tabela TACO, da ANVISA.

Manual de Boas Práticas de fabricação



Continuando a falar sobre garantir credibilidade ao que você oferece aos clientes, precisamos falar sobre a elaboração de um manual de boas práticas de fabricação. Esse manual é essencial para que você padronize a qualidade do que oferece, principalmente, além de evitar multas ao seguir as normas impostas pela ANVISA (RDC-216), evitar contaminações cruzadas, diminuindo as chances de possíveis alergênicos indesejados, e garantir a maior produtividade dos seus funcionários. Mostrar preocupação e cuidado com todas as etapas da sua produção é sinônimo de valorização do cliente, e isso traz ótima visibilidade ao seu negócio.

Formulação de Produtos



Quando você tiver uma ideia, não deixe que suas dúvidas ou dificuldades façam você desistir de tirá-la do papel! A formulação de produtos funciona como um auxiliar para você concretizar a criação de um produto ou aprimorar um já existente. Você pode ter problemas na consistência, na textura, pode querer acentuar um sabor sobre outros... Em todos esses casos, a solução pode ser encontrada.

A P&Q Engenharia Jr. pode te ajudar nesse processo através de análises químicas e de levantamento de possibilidades, tudo isso com profissionais que entendem sobre o assunto e possuem ideias criativas e experiência no assunto.

Shelf Life



Quer determinar ou até mesmo aumentar o prazo de validade do seu produto? A solução é fazer um shelf life, ou seja, obter o prazo em que um certo produto alimentício pode ser armazenado. A composição do alimento é o grande fator que influencia a validade. O shelf life para a determinação do prazo consiste em analisar os microorganismos e seu crescimento no alimento durante um tempo. Já para o aumento, a análise é feita por meio de uma comparação entre o produto natural e com a adição de algum método de conservação. O aumento do prazo é ideal para que não haja qualquer perda de mercadoria.