

DESTAQUE
PAINÉIS DO ENCOVISAS TÊM ESPECIALISTAS CONFIRMADOS

Encontro já conta com representantes de órgãos reguladores de São Paulo, Santa Catarina, Recife e Curitiba

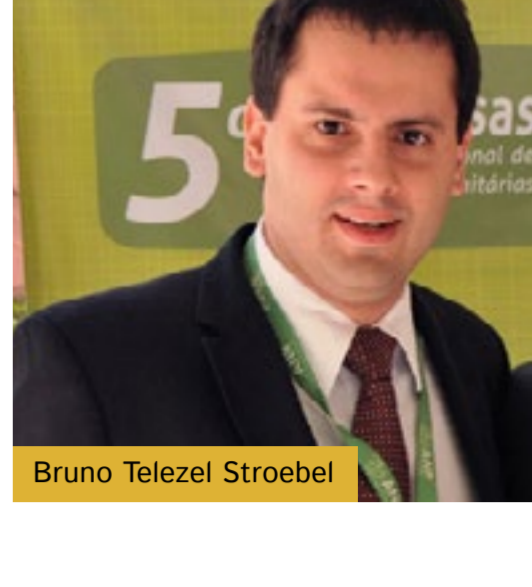
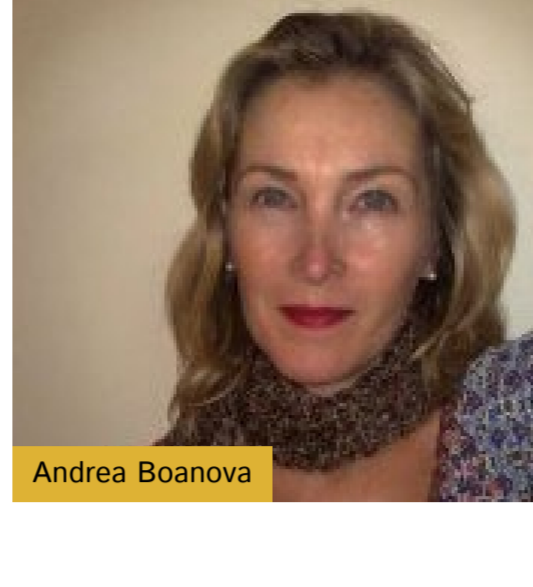
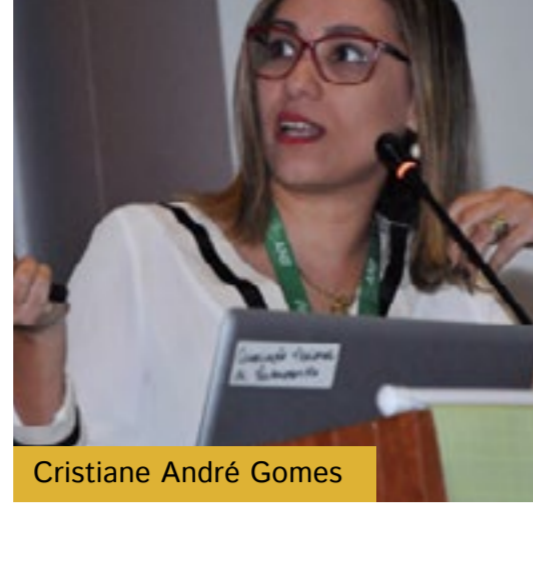
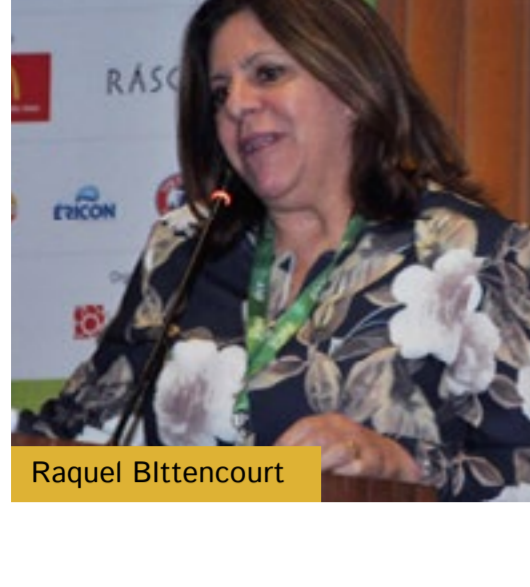
6º ENCOVISAS
Encontro Nacional de Vigilâncias Sanitárias | ANR

O 6º Encontro Nacional de Vigilâncias Sanitárias (ENCOVISAS), marcado para 3 de agosto, já tem alguns nomes de palestrantes confirmados. O mais conceituado evento do setor terá a presença das autoridades sanitárias Raquel Bittencourt (VISA/SC); Cristiane André Gomes (VISA de Recife); e Andrea Boanova (COVISA/SP).

Além desses, confirmaram a participação Ricardo Moreira Calil (Ministério da Agricultura), Bruno Telezzel Stroebel (Procon-SP); Fernando Santini

(Mercado da Cantareira) e Virgínia Gasparini (Mercado Municipal de Curitiba). Eles estão distribuídos nos três primeiros painéis do dia. Novas confirmações deverão chegar nesta semana.

No 4º painel, que tratará de "Cardápio Prático com Foco na Qualidade", uma grande surpresa: a ANR está trazendo um palestrante cujo nome é muito conhecido de todos. Reserve já a sua vaga e pague depois. Mande um e-mail para: comunicacao@anbrasil.com.br



GT-CoM
"WAZE É A PONTE ENTRE O CELULAR E A LOJA FÍSICA", AFIRMA DIRETOR COMERCIAL DO APP

Em bate-papo com associados ANR, executivo apresentou as ferramentas de o aplicativo de geolocalização oferece para aproximar marcas e consumidores

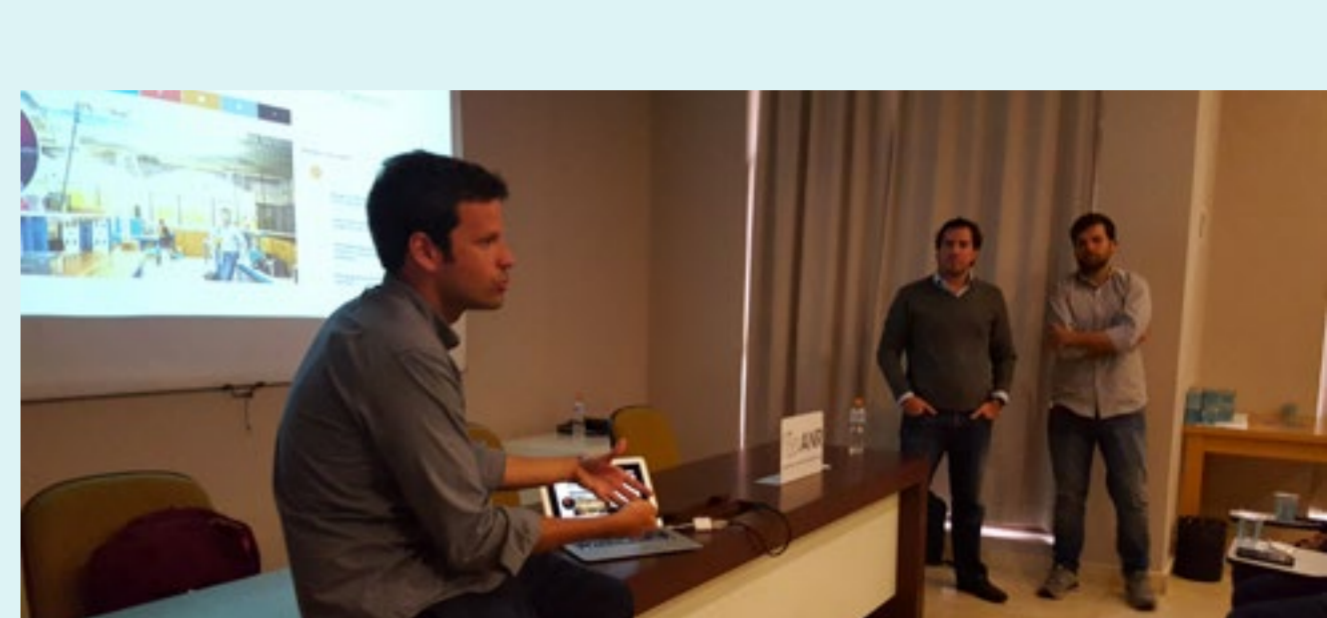
Com mais de 11 milhões de usuários no Brasil, o Waze se tornou ferramenta indispensável na vida de grande parte da população. É só pensar em sair de casa que, minutos depois, o aplicativo já está ligado no painel do carro. Mas, na última terça-feira (30), os associados ANR descobriram que o app pode fazer muito mais do que apenas seguir caminhos para cortar o trânsito e economizar tempo. Durante o segundo GT-CoM de 2017, as marcas puderam conhecer outro lado do Waze: sua versão como ferramenta de marketing.

No encontro, Fernando Belford, um dos diretores comerciais do app no Brasil, ao lado dos colegas, Thiago Barroso e Eduardo Assumpção, ressaltou a importância do aplicativo para captar o consumidor no micro momento de decisão. "O Waze é a ponte entre o celular e a loja física. Ele não possui nenhuma outra concorrência para definir a intensão de compra, além do rádio e do mobiliário urbano. Por isso é um canal tão eficiente para ampliação das vendas. Sem falar que é totalmente mensurável. Ou seja, você consegue ter um controle efetivo sobre a campanha a todo o momento", afirma.

Os executivos apresentaram um vasto portfólio de opções de marca para se destacarem no aplicativo. Desde o tradicional PIN – classificado como a fachada da loja dentro da interface do app –, até os mais variados botões de



Thiago Barroso apresenta as possibilidades do app para o marketing dos restaurantes



Fernando Belford conta a história do Waze para os associados ANR

call to action (com ações como ligar agora, ir para o site ou salvar para mais tarde) chamaram a atenção da plateia. "Independente da opção, o principal diferencial do Waze está nas informações de inteligência estratégica que podemos oferecer. Utilizando os dados de comportamento coletados por meio das navegações, conseguimos criar campanhas específicas para cada cliente, buscando os melhores nichos para atingir os objetivos pretendidos", diz.

Fernando apresentou uma série de dados específicos para o segmento de alimentação fora do lar, reforçando as possibilidades de contextualização que a plataforma oferece. "No Waze, a principal busca hoje é por shopping centers. Se você tem um ponto dentro de algum desses centros de compras, podemos pensar em alternativas de pacotes que possam destacá-lo nas buscas. Assim, quando um usuário procurar por shopping irá encontrar a sua marca."

Encerrando o encontro, os executivos apresentaram algumas novidades que o aplicativo está implantando, como o *order ahead* (possibilidade de integração entre o Waze e o app do estabelecimento que permite ao usuário efetuar a compra enquanto se dirige ao local para retirada). "Esse é um *call to action* novo que vem acompanhando de outra novidade, o *favorite brands*. A funcionalidade permite salvar as marcas favoritas. A partir daí, o usuário passa a receber mais conteúdos sobre aqueles locais, o que aumenta o *recall* de marca", adianta Thiago.

PESQUISA
PESQUISA SALARIAL PODE FORTALECER GESTÃO DE BARES E RESTAURANTES

A Pesquisa Salarial, realizada anualmente pela ANR, é uma das ferramentas que pode colaborar muito com o gerenciamento dos estabelecimentos. Em sua 5ª edição, o estudo irá englobar 64 cargos de bares, restaurantes e serviços de alimentação. Um dos principais indicadores de gestão para empresas do setor, o levantamento é voltado aos profissionais de RH do segmento.



Benedito Pontes

Entre as posições avaliadas estão garçons, barmen, chefs de cozinha, gerentes de RH, entre outros. Elas funcionam como meio de análise das remunerações dos funcionários, além de ajudar a estimar se os valores estão de acordo com os praticados no mercado. "Nas pesquisas de empresas de consultoria a comparação é feita com companhias de outros segmentos. Esse é um estudo exclusivo do setor e com a supervisão e apoio da ANR", destaca Benedito Pontes, consultor da entidade e sócio da BR-Pontes, responsável pelo levantamento.

Para Lídia Santos, Coordenadora de RH do Le Jazz Brasserie, a Pesquisa Salarial ANR é crucial para manter a empresa competitiva. "Se sabemos qual a remuneração média oferecida no mercado, isso é favorável para nós", garante a gestora. A opinião é compartilhada pela diretora de RH da Cia TC (que engloba as marcas Original, Pirajá, Astor, Subastor, Bráz, Bráz Trattoria, Lançonete da Cidade e Ici Brasserie)



Mariana Malagutti

Mariana Malagutti. "O estudo nos permite verificar a tendência no mercado em relação aos anos anteriores. Desta forma, podemos ter uma visão estratégica na atração de melhores candidatos", afirma.

Os restaurantes que desejam receber o produto final da pesquisa têm até o dia 12/06 para realizar a compra. Os valores variam de R\$ 1 mil para associados a R\$ 3 mil para não-associados. Até 30/06, os participantes devem enviar o termo de adesão preenchido para comunicacao@anbrasil.org.br. Em 13/07, acontece a reunião com todos os inscritos para últimas definições e alinhamentos.

LEI DAS GORJETAS
REGULAMENTAÇÃO DAS GORJETAS EM FASE DE IMPLANTAÇÃO

A nova lei das gorjetas segue em pauta. Agora, com os termos coletivos já apresentados e principais dúvidas do setor esclarecidas, o momento é de colocar em prática as mudanças apresentadas pela nova lei. Bares, restaurantes e outros estabelecimentos da área já se alinham aos novos regulamentos e, aos poucos, mais profissionais se atualizam sobre o tema.

"O processo já está em fase bem avançada. Negociamos os pontos com os sindicatos e agora os acordos seguem sendo formalizados com os estabelecimentos. Já foram mais de 200 Termos de Implantação de Gorjetas assinados até o momento, que abrangem aproximadamente 400 bares, restaurantes e similares. Quanto à aceitação dos profissionais da área, temos percebido que o setor, agora informado corretamente, está recebendo a regulamentação com tranquilidade", explica o consultor jurídico da ANR Carlos Augusto Pinto Dias, da Dias e Pamplona Advogados, escritório responsável pela implantação dos termos.

Em março, assim que a lei foi sancionada, a ANR realizou alguns encontros conduzidos pelo advogado e sua sócia Andrea Carolina da Cunha Tavares, para tirar dúvidas dos associados. Caso ainda haja algum questionamento, a entidade segue à disposição pelo e-mail:

comunicacao@anbrasil.org.br

GRUPOS DE TRABALHO
ASSOCIADOS PODEM PARTICIPAR DE PROJETO DE COMPRA CONJUNTA

GT-Suprimentos organiza sistema para ampliar o volume de pedidos e reduzir preços para os associados

Ratear os custos é sempre uma forma inteligente de diminuir gastos. Foi baseado nessa máxima que o GT-Suprimentos desenvolveu um projeto de compra conjunta para os associados da ANR. Com o aumento do volume de aquisição de materiais, será possível garantir uma redução de preços junto aos fornecedores.

Entre os produtos cotados que entraram na ação estão jogo americano, sacolas, etiquetas de validade, bolacha de chopp, guardanapo, comandas, cobre manchas, caixa de pizza grande e pequena. Segundo o coordenador do GT-Suprimentos, Patrício Arriagada da Cia TC, a proposta é só o começo. "É um projeto incipiente, de itens não estratégicos para os associados neste primeiro momento. A intenção é medir a força de compra, de reunir volume de alguns itens gráficos e bater na porta da indústria gráfica", explica.

O projeto vem para beneficiar os grandes e pequenos estabelecimentos. "Os associados com preços menos competitivos, em itens com médio ou baixo volume de compras, acabam sendo beneficiados. Porém, nosso desafio está jus-

tamente em manter as particularidades de cada estabelecimento. Não temos dúvidas que os fornecedores participantes estarão preparados para atender a todos", justifica.



Foto: Banco de Imagens

EVENTO
WORKSHOP DÁ DICAS DE COMO MELHORAR A LUCRATIVIDADE DE SEU RESTAURANTE

ÚLTIMAS VAGAS



Controlar custos, padronizar processos e garantir o rendimento do negócio. Os desafios diários dos gestores são tema do novo workshop da ANR "Para seu Restaurante e Exercícios Práticos", marcado para o próximo dia 14 de junho. Seu Palestra e Exercícios Práticos, o encontro está com as vagas quase esgotadas! No evento, os participantes irão receber dicas para otimizar o dia a dia, acompanhar com efetividade os estoques e manter o caixa em equilíbrio.

A Palestra será conduzida por Christian Voillot Cruz, autor do livro "Para seu Restaurante Lucrar Mais - Gestão Estratégica para os associados na área de negócios com real entrega de valor". Cruz presta consultoria de gestão

para empresas de diversos ramos de atividade, atuando principalmente na área de inteligência de contextualização de dados.

O novo workshop será realizado na sede da ANR, em São Paulo, e custa R\$ 340 para associados e R\$ 500 para não associados. O valor inclui certificado de participação e um exemplar do livro do palestrante. Com o mesmo nome da palestra, a obra servirá de base para o curso. Em 228 páginas, apresenta de forma clara e direta os pontos chave da gestão de suprimentos de restaurantes que irão favorecer os resultados do negócio, que, embora pareça simples, é um dos mais complexos que existe. Não deixe sua inscrição para depois!

comunicacao@anbrasil.org.br

NOVO ASSOCIADO
TARTUFERIA SAN PAOLO É A MAIS NOVA ASSOCIADA ANR

Famoso espaço gastronômico de trufas italianas, a **Tartuféria San Paolo** acaba de se tornar associada da ANR. A casa tem como base do menu a espcieria considerada uma das mais caras da culinária. "Nosso interesse é participar das reuniões e nos manter da mais bem informados possível sobre o setor. Temos certeza que será uma ótima parceria", diz Débora Rodrigues da Silva, coordenadora financeira da marca.

São duas unidades em bairros nobres São Paulo. Uma na Alameda Lorena e outra na Rua Oscar Freire. Além do restaurante, há uma linha de produtos gourmets doces e salgados preparados artesanalmente com trufas italianas.



Foto: Shutterstock