



IPFMS
Instituto de Pesquisa
Fecomércio

SEBRAE

Comer fora de casa:

Explorando a
diversidade
gastronômica
e seus reflexos
na economia de
Mato Grosso do Sul

PESQUISA QUALITATIVA DO
EMPRESÁRIO DE CAMPO
GRANDE E DOURADOS
SOBRE ALIMENTAÇÃO
PRONTA FORA DO LAR

SUMÁRIO

1 OBJETIVO	3
2 DADOS TÉCNICOS	3
3 PONTOS DE INVESTIGAÇÃO.....	4
4 RESULTADOS DOS EMPREENDEDORES DE CAMPO GRANDE	4
5 RESULTADOS DOS EMPREENDEDORES DE DOURADOS.....	6
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	8

1 OBJETIVO

A pesquisa tem como objetivo fornecer subsídios que possam orientar decisões estratégicas, investimentos e melhorias no setor de alimentação fora do lar nas cidades de Campo Grande e Dourados.

2 DADOS TÉCNICOS

- Metodologia: Pesquisa qualitativa;
- Técnica: Entrevista em profundidade via chamada telefônica, realizada por profissional qualificado;
- Público-alvo: Empreendedores de Campo Grande e Dourados/MS;
- Amostragem:
 - 10 Empreendedores do município de Campo Grande;
 - 10 Empreendedores do município de Dourados.



3 PONTOS DE INVESTIGAÇÃO

Nas entrevistas em profundidade aplicadas juntos aos empreendedores, foram verificados diversos pontos relevantes. Entre eles, estão:

- Principais desafios.
- Oportunidades no mercado.
- Concorrência e estratégias para se diferenciar e se destacar no mercado.
- Identificação de tendências no setor e adaptação a essas tendências.
- Uso de tecnologia.
- Perspectivas para o futuro do negócio.

4 RESULTADOS DOS EMPREENDEDORES DE CAMPO GRANDE

Diversidade Empresarial

- A variedade de setores, desde restaurantes até produção de massas e carnes, destaca a complexidade e amplitude do empreendedorismo na região. Cada setor apresenta desafios únicos, exigindo abordagens específicas para alcançar o sucesso.

Envolvimento Familiar

- A presença de empresas familiares é uma característica marcante, criando uma dinâmica especial onde desafios pessoais e profissionais se entrelaçam. Essa abordagem pode fortalecer a coesão, mas também apresentar desafios adicionais.

Desafios Comuns

- Todos os empresários enfrentam desafios, especialmente relacionados à pandemia, concorrência e oscilações de preços. A resiliência e a capacidade de adaptação emergem como fatores cruciais para superar essas adversidades.

Gestão Operacional

- A gestão operacional varia, mas a participação direta dos empresários em várias facetas do negócio destaca a necessidade de habilidades versáteis para lidar com as demandas operacionais diárias.

Atendimento ao Cliente

- O consenso sobre a importância do atendimento ao cliente destaca a ênfase na satisfação do cliente como um fator vital para o sucesso contínuo. Melhorias nessa área são vistas como essenciais.



Tecnologia e Inovação

- A variação na adoção de tecnologia reflete a relutância de alguns empresários em adotar práticas inovadoras. No entanto, a inovação é reconhecida como crucial, especialmente diante de desafios tecnológicos e mudanças no ambiente de negócios.

Formação de Preços

- A consideração cuidadosa da formação de preços, análise de custos e adaptação aos preços de mercado é uma prática comum. Isso destaca a importância de estratégias de precificação para a sustentabilidade financeira.

Planejamento para o Futuro

- A maioria dos empresários está olhando para o futuro, planejando melhorias, expansões e introdução de novos serviços. Essa mentalidade proativa indica um comprometimento com o crescimento e a evolução contínua.

5 RESULTADOS DOS EMPREENDEDORES DE DOURADOS

Diversidade de Negócios e Histórias

- Desde pizzarias estabelecidas até lanchonetes familiares e projetos de economia solidária, a diversidade de negócios destaca a variedade do cenário gastronômico em Dourados.

Estratégias de Marketing

- O uso de redes sociais, como Facebook, Instagram e WhatsApp, é uma tendência comum para atrair clientes. Estratégias de boca a boca e marketing digital são cruciais para consolidar a presença no mercado.

Modelos de Atendimento

- A variedade nos modelos de atendimento, incluindo presencial, delivery e atendimento exclusivo por telefone, destaca a necessidade de adaptação aos diferentes perfis de consumidores.

Desafios Universais

- A concorrência, a gestão de estoque e os desafios financeiros são preocupações comuns. Estratégias para lidar com esses desafios incluem preços competitivos, inovação no cardápio e diferenciação pela qualidade do produto.

Flexibilidade e Adaptação

- A capacidade de adaptação é uma característica compartilhada entre os empresários. Aqueles que conseguiram se ajustar às condições de mercado, especialmente durante a pandemia, observaram um impacto mais positivo em suas operações.



Importância do Feedback e Relação com Clientes

- O feedback dos clientes é valorizado universalmente. Empresários destacam a importância de construir relações sólidas e atender às expectativas dos clientes para manter a satisfação e lealdade.

Abordagens Sustentáveis e de Economia Solidária

- Projetos de economia solidária e a ênfase em produtos frescos e locais destacam uma tendência crescente em abordagens mais sustentáveis e colaborativas no setor de alimentação.

Perspectivas de Expansão

- Alguns empresários consideram a expansão para outras áreas, demonstrando um olhar para o crescimento futuro e a exploração de novos mercados.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tanto em Campo Grande quanto em Dourados, a indústria de comida pronta desempenha um papel fundamental na economia e na vida cotidiana. Os empresários em ambas as cidades compartilham um compromisso com a qualidade de seus produtos e uma variedade diversificada de opções para atender a uma ampla gama de preferências. Este setor é composto por negócios que oferecem desde pratos tradicionais até opções mais saudáveis, e os empresários estão dispostos a adaptar seus cardápios para atender às demandas dos clientes.

A diversidade de negócios, desde pizzarias estabelecidas até lanchonetes familiares e projetos de economia solidária em Dourados, destaca a riqueza do cenário gastronômico na cidade. Em paralelo, a variedade de setores em Campo Grande, como restaurantes, produção de massas e carnes, ressalta a complexidade e amplitude do empreendedorismo na região.

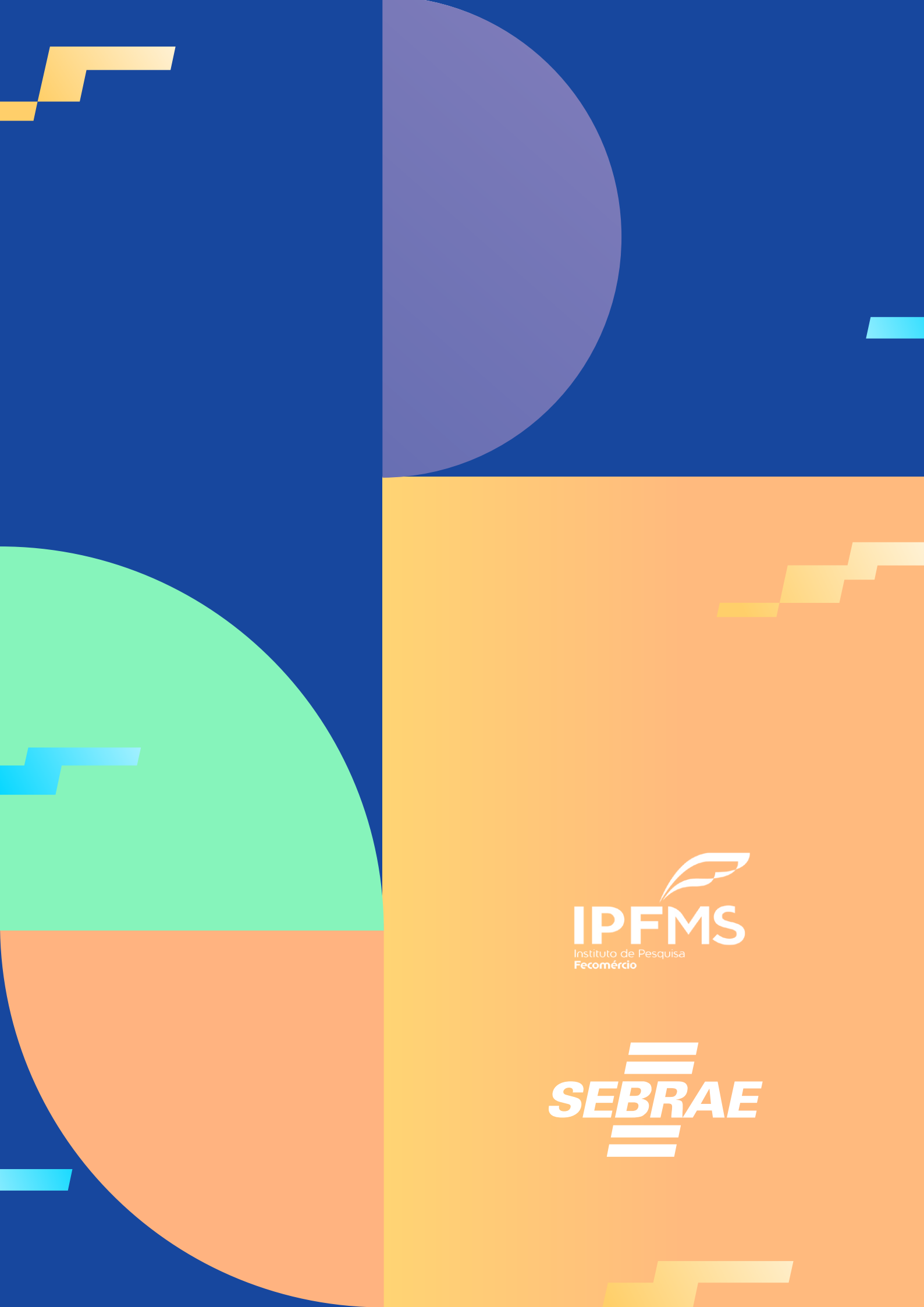
Estratégias de marketing, centradas no uso de redes sociais e estratégias digitais, demonstram ser cruciais para consolidar a presença no mercado. A diversidade nos

modelos de atendimento, abrangendo presencial, delivery e atendimento exclusivo por telefone, enfatiza a necessidade de adaptação aos diferentes perfis de consumidores.

Os desafios universais, como concorrência, gestão de estoque e questões financeiras, são preocupações compartilhadas, sendo enfrentadas por meio de preços competitivos, inovação no cardápio e diferenciação pela qualidade do produto. A capacidade de adaptação é uma característica comum entre os empresários, especialmente notável durante a pandemia, onde ajustes às condições de mercado resultaram em impactos mais positivos nas operações.

Outro aspecto importante a ser observado é a prevalência de empresas familiares em ambas as cidades. Esses negócios frequentemente contam com a dedicação e a colaboração de membros da família, criando laços mais fortes e um ambiente de trabalho que é ao mesmo tempo profissional e pessoal.

O setor de alimentação pronta oferece oportunidades significativas, impulsionado pelo estilo de vida acelerado e busca por conveniência. O foco em inovação nos cardápios, tecnologia para entrega eficiente e sustentabilidade pode diferenciar os negócios. A experiência do cliente é crucial para fidelidade e recomendações. A expansão para novos mercados, parcerias estratégicas e adaptação às tendências de mercado são estratégias-chave. Investir em marketing digital e treinamento da equipe contribui para o sucesso a longo prazo, posicionando os negócios para crescimento sustentável. Atenção às demandas de saúde e sustentabilidade são elementos cruciais para permanecer relevante no mercado.




IPFMS
Instituto de Pesquisa
Fecomércio


SEBRAE