

Resumo: Como organizar a produção do seu cachorro-quente

Nesta videoaula vamos falar sobre um assunto que pode ajudar muitos empreendedores que trabalham com a venda de cachorro-quente - o processo geral de produção. Ao analisar essa frente do negócio vamos partir de dois pontos motores: o seu planejamento e meta de vendas. Essa é a primeira etapa na gestão da produção, pois é com esses números que é possível desenhar toda as outras etapas do processo. Vamos lá?

Se você já tem sua meta de vendas semanal ou mensal, fica mais fácil partir para a análise do planejamento de compras: para saber o que comprar, você precisa ter uma ficha técnica dos produtos vendidos, que irá te ajudar a preparar a lista de compras. Caso você ainda não tenha, saiba que a ficha técnica é a palavra mágica pra quem empreende na área de alimentos. E ela nada mais é do que um documento completo para cada produto que você vende, em que aparecem os ingredientes usados, a embalagem, as etapas de produção, te mostrando de forma simples e visual o tempo de cada etapa e gastos.

E olha só, dentro dessa etapa do planejamento de compras, tem um assunto muito importante que você precisa se atentar: o seu estoque. O controle de insumos que você possui dirá o que é necessário comprar. Quando se retira algo do estoque, é necessário você manter um documento em papel no estoque, para dar baixa que o produto foi retirado, assim você controla tudo mais facilmente.

Com as compras feitas e os alimentos pré-preparados já prontos, é legal ter em mente qual será o fluxo de produção para facilitar o atendimento do seu cliente no seu ponto de venda. Ex: Cortar o pão - passar maionese - colocar o molho, a salsicha - acrescentar adicionais – prensar, inserir a embalagem, entregar sachês de molho. Saiba qual é o processo de cada sabor do cardápio, isso vai te ajudar a organizar um passo a passo e ser mais rápido na hora da entrega e venda.

E ainda sobre o processo de produção: uma das coisas mais importantes sobre a venda de alimentos, principalmente na rua, é a higiene. Não esqueça que essa é uma etapa do seu processo. O seu cliente precisa sentir confiança no seu negócio, seu carrinho deve estar impecavelmente limpo e ser limpo durante o período da venda, para garantir que microrganismos não se proliferem. Além disso, a sua roupa (jaleco, luvas e toucas) devem ser usadas sempre seguindo as regras da vigilância sanitária.

Com tudo isso em mente, vamos para a quarta etapa do processo produtivo: a entrega. Existem duas possibilidades, o cliente comer no local ou fazer um pedido para entrega. Nas duas situações é necessário pensar em proporcionar qualidade a quem irá receber o alimento. E a quinta e última etapa o cuidado é com o pagamento: escolha maneiras para receber e preste atenção, por uma questão de higiene, quem produz o alimento não deve receber o pagamento. O interessante é ter uma pessoa para cada coisa, um produz e o outro recebe. Anotou tudo? Boa sorte para aplicar agora!