

O Futuro do self-service - Cenário 2

Um novo modelo de FoodService

STUDIOINO 

As novas dores dos operadores de self-service

Covid-19

Distanciamento social

Redução das vendas no salão

Riscos de contágio da Covid-19

Cuidados com a higiene pessoal

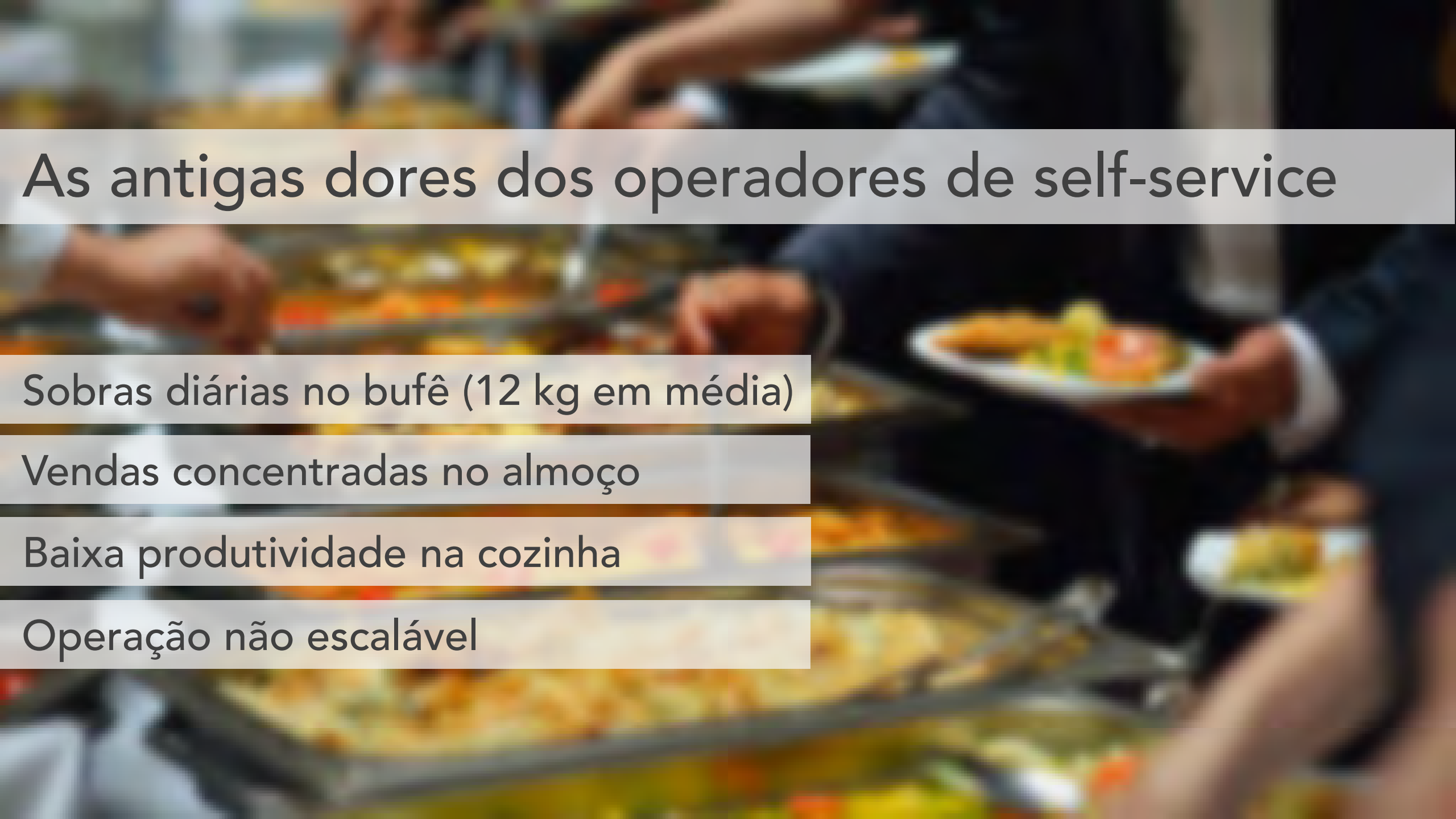
Aglomeração de pessoas

Consumidores falando enquanto se servem

Risco de contaminação dos alimentos expostos

Compartilhamento de utensílios

Percepção de insegurança dos consumidores



As antigas dores dos operadores de self-service

Sobras diárias no bufê (12 kg em média)

Vendas concentradas no almoço

Baixa produtividade na cozinha

Operação não escalável

Solução em um novo modelo de negócio

Multicanal Delivery – Assinaturas – Meal Box - Take away – Curbside pickup - Drive thru - Salão

Grab-n-go + alimentos servidos

Lanches - Snackification

Presença Digital

Para todos os momentos do dia





MEAL BOX – Kit de ingredientes



CURBSIDE PICKUP – Entrega na calçada

PRODUTOS



Alimentos porcionados e embalados, prontos para consumo



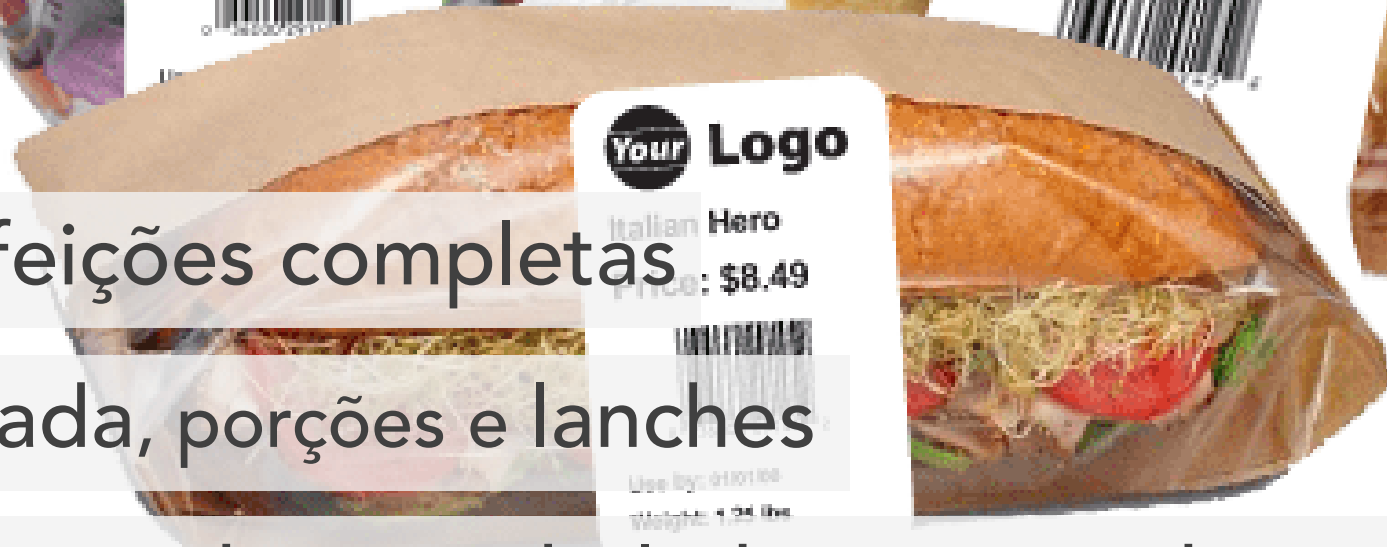
PRODUTOS



Refeições completas

Salada, porções e lanches

Preparados e embalados na cozinha ou em uma central





PRODUTOS

Alimentos servidos, personalizados



SERVIÇOS

Distribuição em expositores Grab-n-Go verticais ...

SERVIÇOS



... em expositores Grab-n-Go horizontais ...

SERVIÇOS



... e expositores fechados para serviços personalizados

TECNOLOGIA

Marketplace – Delivery e assinatura

Inteligência de vendas – CRM

Cardápio digital

Antecipação de pedidos

Restaurante por kg Digital

Pagamentos sem contato

Rastreabilidade dos alimentos



EMBALAGENS



Impacto "zero"
Design com transparência
Visualmente atrativas
Baixo custo



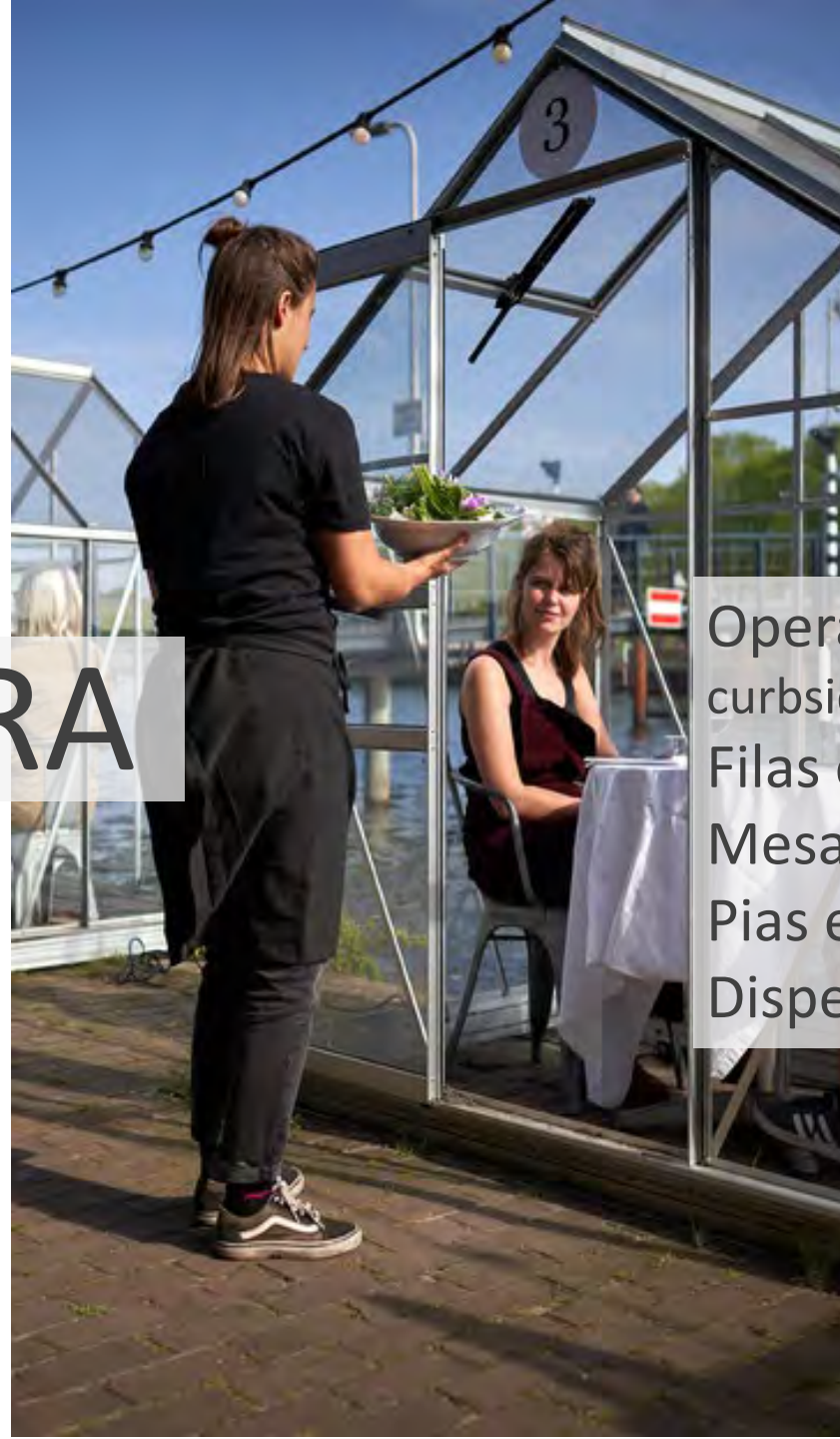
COZINHA

Operação integrada - Delivery, take away, curbside pickup, drive thru e salão

Produção antecipada - Cook & chill ou cadeia quente



ARQUITETURA



Operação integrada – delivery, take away, curbside pickup, drive thru e salão
Filas e fluxo dos consumidores
Mesas, biombos e barreiras
Pias e álcool em gel
Dispensador de máscaras e luvas





GANHOS

- Segurança dos alimentos: alimentos embalados e utensílios descartáveis
- Rápida troca do cardápio: café da manhã, almoço e lanches
- Alinhado com o aumento do consumo de lanches "*Snakification*"
- Vendas durante todo o dia
- Multicanal de vendas: "delivery", "*take-away*", "curbside pickup", e consumo no local



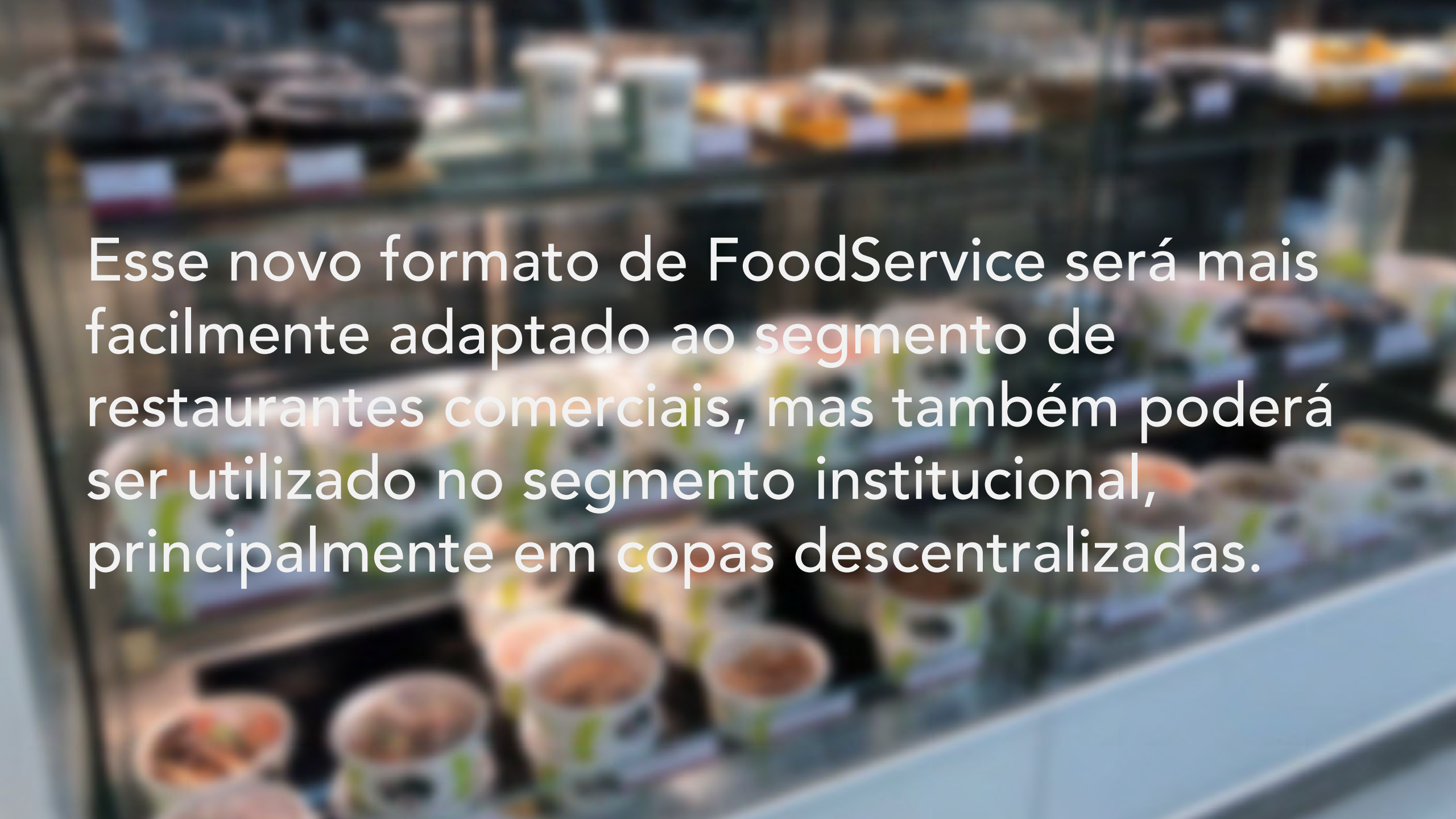
GANHOS

- Redução do desperdício de alimentos
- Maior produtividade, produção contínua na cozinha
- Serviço mais rápido, maior giro no salão;
- Modelo de negócio escalável;
- Permite a produção centralizada e distribuição em vários pontos de venda, inclusive em "*ghost kitchens*";



DESAFIOS

- Quebra de paradigmas no comportamento de consumidor
- Embalagens 100% biodegradáveis, com zero impacto para o meio ambiente e custos viáveis
- Equilibrar os custos com embalagens e montagem das refeições
- Investimentos em reformas e aquisição de **novos equipamentos** como resfriadores/congeladores rápidos, vitrines tipo grab&go, fornos profissionais de micro ondas e outros
- **Transformação digital** - Mercado digital com site próprio e/ou aplicativos de delivery, inteligência de vendas – CRM, mídias sociais, sistema de pagamento, cardápios etc.
Como acessar o restaurante – cardápio e pagamento – **sem precisar baixar o app?**



Esse novo formato de FoodService será mais facilmente adaptado ao segmento de restaurantes comerciais, mas também poderá ser utilizado no segmento institucional, principalmente em copas descentralizadas.

Então, vamos criar juntos o FoodService do novo normal!

STUDIOINO 

www.studioino.com

