

QUIOSQUE NEW FOOD

NEW FOOD KIOSK

Darlan Felipe Klotz¹

Larissa Gabriela Loshtein²

¹Instituto Federal Catarinense – Campus Luzerna

²Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial – Santa Catarina

Temática/Tecnologia: Alimentação.

Palavras-chave: Alimentos; Quiosque; Refeição.

Setor Econômico Afim: Venda de Serviço;

PROBLEMA – OPORTUNIDADE DE MERCADO

Com o crescente aumento no número de estudantes do Instituto Federal Catarinense - Campus Luzerna e pela necessidade de alimentação dos mesmos, é que surge a *New Food*, uma nova opção de alimentação. O negócio busca explorar o mercado composto por professores, servidores e estudantes do campus tecnológico que contempla um Instituto Federal e uma unidade do SENAI (ambos localizados na cidade de Luzerna – SC), com foco no fornecimento de almoço. O contexto é favorável já que não há concorrência direta, pois inexistente fornecimento de almoço no local de estudo, obrigando a grande maioria desses consumidores a se deslocarem até restaurantes de público geral, com preço relativamente alto, e que geralmente atendem apenas em horário de almoço. O quiosque da *New Food* terá como foco a venda de almoço a um preço final relativamente reduzido, com desconto para estudantes, além de oferecer variedades de lanches e porções em todo horário do dia.

SOLUÇÃO

Criação de um quiosque de venda de lanches e almoço para suprir a crítica necessidade de alimentação nas proximidades de um polo educacional composto pelo Instituto Federal Catarinense e Senai Luzerna. O local escolhido para o empreendimento é um ponto já identificado a menos de 100 metros das unidades estudantis, lugar por onde trafegam todos os alunos, professores e servidores (público alvo do negócio). Segundo dados do censo interno de Janeiro de 2019, o IFC Campus Luzerna conta com 800 pessoas em seu corpo institucional, enquanto que o SENAI Luzerna conta com 350, sendo que o público alvo do negócio está incluindo prioritariamente neste total de 1150 pessoas. Acredita-se que um bom percentual dos mesmos (mais de 30% ou cerca aprox. 350 pessoas) escolherá almoçar no quiosque da *New Food* primeiramente pela necessidade, pelo horário de almoço estendido, pela comodidade (já que distância é de apenas 50 metros), e por fim, pelo baixo custo a ser cobrado por refeição.

DIFERENCIAL INOVADOR

O Quiosque *New Food* terá o diferencial de possuir refeições diversificadas para agradar satisfatoriamente seu público alvo, além de oferecer almoço a partir

das 10:00 da manhã até a 15:00 da tarde, afim de atender os horários dos estudantes. Contará também com área de lazer contendo mesas dispostas de forma organizada, proporcionado bem-estar para todos que frequentam o recinto. O principal produto vendido será o almoço, com cardápio diversificado, entretanto existirão outras opções. Essa estratégia aliada à propaganda intensiva pretende posicionar a empresa como a melhor opção para se aliar alimentação e comodidade. Segundo a pesquisa de mercado, um fator crítico para o sucesso do empreendimento encontra-se no serviço prestado ao cliente. Dessa maneira determinou-se que é de extrema importância que a empresa ofereça um atendimento ágil e qualificado. Para tal, os funcionários deverão estar devidamente uniformizados, identificados e treinados.

EQUIPE EMPREENDEDORA

A equipe empreendedora contará com uma administradora que se encarregará das tarefas de gestão do projeto devido à sua vasta experiência em administração de empresas e formação na área. O outro membro da equipe é formado em Engenharia de Controle e Automação, o qual será responsável pela publicidade e propaganda, criando anúncios na web, panfletos e demais divulgações em mídias sociais. Além disso, a equipe empreendedora fará recrutamento para contratar um (a) chefe de cozinha qualificado, que seja responsável pela qualidade dos alimentos ofertados. Também serão contratados de início 1 garçom e 2 ajudantes gerais. Por fim, a equipe contratada será treinada para trabalhar com entrosamento, afim de proporcionar um lugar acolhedor e harmonioso para seus clientes. A medida do êxito do negócio, a equipe de trabalho será aumentada proporcionalmente, sempre priorizando o bem-estar e a satisfação de seus clientes.

REFERÊNCIAS

IFC. Instituto Federal Catarinense. **Censo Interno**. Maio 2019. Disponível em: <http://ifc.edu.br/wp-content/uploads/2014/08/Censo-Interno-MAIO-2019-retifica%C3%A7%C3%A3o.pdf>. Acesso em 29 jul. 2019.

SOBRE OS AUTORES

Darlan Felipe Klotz.

Bacharel em Engenharia de Controle e Automação (IFC) e Mestrando em Engenharia Elétrica (UTFPR). Técnico em Automação do IFC Campus Luzerna.
darlan.klotz@ifc.edu.br

Larissa Schstein.

Estudante no Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial.