

Biblioteca Centro de Memória - UNICAMP



CMUHE000038

JACOMINO, Dalen. Restaurantes investem para manter clientes. Correio Popular,
Campinas, 19 jul. 1997.

Restaurantes investem para manter clientes

DALEN JACOMINO

Só um bom cardápio não garante o sucesso de um restaurante. Para manter a casa cheia, os empresários do setor em Campinas investem pesado não apenas na qualidade das refeições, mas na segurança, no atendimento rápido, em promoções e na valorização do cliente.

O empresário Marco Antonio Pires de Assis, proprietário do restaurante Rosário, no Centro de Campinas, aposta no mix de produtos e trabalha com cardápio à la carte, entrega de pizza em domicílio e na abertura de uma choperia, que será inaugurada em setembro.

Assis está investindo cerca de R\$ 200 mil na construção da choperia. "O objetivo é aproveitar o espaço ocioso do restaurante, atraindo um novo tipo de público", disse.

Para Assis, o quadro econômico do País exige jogo de cintura dos proprietários de restaurantes. Nos domingos, a casa alcança seu maior índice de clientes, quando são atendidas, em média, 800 pessoas. Durante a semana, esse valor cai para 300 pessoas.

Devido à estabilidade da economia, Assis disse que não altera os preços do cardápio do restaurante há um ano. "Tivemos que investir no volume de vendas para manter o patamar de faturamento", explicou. O restaurante conta atualmente com 80 funcionários.

Para a proprietária do restaurante Kilimanjaro, Ce-

cília Borghi, Campinas e região contam com um público ávido de novidades. "As pessoas procuram comida boa e em quantidade, ambiente adequado e preço competitivo", afirmou.

Apostando nessa combinação, ela inaugurou há dois meses o restaurante no Shopping Galleria. "Nossa proposta é atrair toda a família com um cardápio que inclui desde sanduíches até saladas e massas", afirmou.

Cecília disse que o ambiente do shopping é ideal para seu restaurante porque oferece segurança, estaciona-

mento gratuito e várias opções de lazer. Cecília mantém uma pesquisa de opinião permanente para saber as necessidades de seus consumidores. "Estamos sem-

pre ouvindo opinião de clientes e pedindo sugestões", afirmou.

Também atendendo às necessidades dos clientes, o sócio-proprietário do Siena, Marcos Paulo Rocha Casalechi, é incisivo. Para ele, o consumidor hoje tem pouco tempo para almoçar e exige qualidade da refeição.

Com o objetivo de atender os vários tipos de público, o Siena trabalha em duas frentes: o *fast food*, no Centro, e a tratoria, no Cambuí. "No almoço, as pessoas querem rapidez, então usam o restaurante do Centro. Nos finais de semana, querem tranquilidade e um ambiente descontraído e buscam a tratoria", explicou.

O *fast food* Siena comercializa cerca de 200 refeições por almoço e o Siena tratoria registrou um aumento de

30% no faturamento de junho deste ano em relação ao mesmo período do ano passado. A tratoria atende em média 350 pessoas por final de semana.

As promoções também fazem parte da briga dos restaurantes pelo consumidor. A Cervejaria Nacional vai sortear uma viagem para Nova York aos seus clientes. Além disso, o restaurante implantou um sistema de almoço gratuito, no qual, após dez refeições, o cliente ganha um almoço ou um kit da cervejaria.

CRÍTICA

Cada vez mais exigentes, os consumidores não poupam críticas, principalmente no que se refere à falta de opções de restaurantes em Campinas. Cerca de 70% dos 141,3 mil entrevistados em pesquisa do restaurante Kilimanjaro acham que a cidade não tem número e variedade suficiente de estabelecimentos para atender a demanda.

A proprietária do Kilimanjaro, Cecília Borghi, investiu na pesquisa para saber melhor qual o perfil do público frequentador de restaurante em Campinas.

Na opinião dos bancários Rubens Tadiebo, de 40 anos, e Charles Massucatu, de 34 anos, faltam restaurantes à la carte em Campinas. "No Centro da cidade, sempre temos dificuldades em encontrar restaurantes para levar os clientes", disseram.

Entre as sugestões apresentadas na pesquisa para novos estabelecimentos, estão um restaurante 24 horas, que sirva refeições e não apenas lanches, e um estabelecimento com espaço de diversão para crianças, com pessoas especializadas para cuidar da garotada.

Os restaurantes que tenham canjas e sopas em seu cardápio também foram bastante solicitados pelos consumidores.

► **Consumidores cada vez mais exigentes obrigam empresários a investir em segurança, atendimento rápido e diversificação**



O casal Ana Lúcia e José Henrique Wineke (ao centro): gasto médio de R\$ 30,00 por pessoa a cada refeição