

SEMANA DOS NAMORADOS

Como transformar um dia comemorativo em uma semana de oportunidades de faturamento



abrase!

Sumário

Uma semana de oportunidades.....	2
1. Planejamento estratégico: Para uma Semana dos Namorados de sucesso.....	3
2. Política de Preços e Promoções.....	5
3. Gestão de Estoque e Compras: o básico bem feito evita dor de cabeça.....	8
4. Equipe e Atendimento: o tempero que transforma uma visita em lembrança.....	9
5. Comunicação Visual e Ambientação: leve o clima da sua casa até o coração da data.....	12

Uma semana de oportunidades

O Dia dos Namorados costuma gerar casa cheia, fila na porta e equipe no limite. Mas e se esse movimento pudesse ser melhor distribuído ao longo da semana?

Estender as comemorações de segunda a domingo permite atender mais casais com conforto, reduzir a ociosidade nos dias mais fracos e ampliar as oportunidades de venda — tudo com mais controle e menos pressão sobre a operação.

De 9 a 15 de junho de 2025, esteja pronto para receber histórias, brindes e bons momentos na sua casa.

**SEMANA DOS
NAMORADOS**



1. Planejamento estratégico: Para uma Semana dos Namorados de sucesso

DEFINA SEUS OBJETIVOS

Antes de pensar em cardápio especial ou decoração romântica, estabeleça metas como:

- 1) Aumentar o faturamento?
- 2) Ter movimento em dias que costumam ser mais fracos?
- 3) Encantar e fidelizar clientes?

Estabelecer metas claras permite fazer escolhas mais conscientes ao longo da preparação. Pode ser útil anotar um número-alvo de clientes por dia, ticket médio desejado ou até o número de reservas.

FIQUE ATENTO AO PERÍODO E DISTRIBUA OS ESFORÇOS

A semana especial acontecerá no dia 9 e irá até o dia 15 de Junho de 2025. O importante é:

- Equilibrar os esforços (promoções, brindes, pratos especiais) ao longo da semana;
- Aproveitar os dias menos movimentados para criar ofertas atrativas e diversas, atraindo os mais diversos públicos.

DEFINA AS DATAS E FIQUE DE OLHO

Organize as datas dedicadas a cada ação planejada junto aos recursos necessários e prazos para entregas, preparativos e divulgação do evento.



2. Política de Preços e Promoções

Uma Semana dos Namorados bem-sucedida não depende só de cardápio bonito ou clima romântico. A precificação correta e o uso estratégico de promoções são ferramentas fundamentais para garantir que você atraia o público certo nos dias certos — e o mais importante: sem perder rentabilidade.

Entenda seu custo antes de oferecer qualquer promoção

Antes de definir qualquer ação promocional tenha na ponta do lápis qual o real custo de cada prato ou bebida. Sabendo disso, será mais clara a visão de até onde oferecer pelo item escolhido como promocional. Lembre-se que além de ser um artigo de valor para seu público, a promoção serve para incentivar ações, como a presença da reserva, tempo de permanência ou aumento no ticket.

Crie estímulos diferentes para cada dia da semana

Você não precisa dar desconto todos os dias. A estratégia aqui é distribuir o desejo de consumo ao longo da semana com estímulos diferentes, como por exemplo:

- **Começo da semana:** Preços especiais, brindes, combos ou cortesias (atraia quem busca custo-benefício)
- **Perto do dia principal:** cardápio com pratos exclusivos para a data
- **Final da semana:** pacotes para reservas antecipadas, menus fechados ou experiências completas

Pense em combos, pacotes e experiências

Pacotes fechados facilitam a escolha do cliente e ajudam você a prever insumos, controlar desperdício e aumentar o ticket médio. Sem contar ser uma formatação que dá previsibilidade tanto pelo o que será consumido quanto pelo valor investido pelo consumidor.

Dê nome às promoções (e conte uma história)

Nomes criativos e alinhados ao conceito da semana ajudam a vender melhor. Eles valorizam o que está sendo oferecido, despertam a curiosidade do cliente e ajudam a reforçar o conceito da marca do estabelecimento.

Evite “Desconto de 10%” e pense em algo como:

- “Brinde dos Apaixonados”
- “Juntos e Bem Servidos”
- “Segunda-feira com gosto de sexta”



3. Gestão de Estoque e Compras: o básico bem feito evita dor de cabeça

Você já conhece o ritmo do seu negócio. Em datas especiais como a Semana dos Namorados, o segredo está nos cuidados simples para não correr riscos:

- Revise o que costuma faltar nas datas cheias e compre com antecedência.
- Evite excessos, principalmente de itens perecíveis ou pouco versáteis.
- Garanta os ingredientes dos pratos promocionais, com margem para reposição se preciso.
- Deixe o estoque organizado para facilitar o trabalho da equipe nos dias mais corridos.
- Acompanhe o movimento ao longo da semana para fazer pequenos ajustes, se necessário.



4. Equipe e Atendimento: o tempero que transforma uma visita em lembrança

Você pode ter o melhor cardápio, a decoração mais caprichada e até uma promoção irresistível. Mas se o atendimento não acompanhar, tudo isso corre o risco de passar batido.

Na Semana dos Namorados — ou em qualquer outra ocasião especial — é a equipe que traduz a experiência que o seu bar ou restaurante quer oferecer. São os garçons, cozinheiros, atendentes e auxiliares que vão colocar em prática aquilo que foi planejado: o clima, a atenção, o cuidado com os detalhes.

Mais do que servir, a equipe conversa, percebe, antecipa, acolhe. E isso faz toda a diferença.

Eles são os embaixadores do seu negócio

Pense assim: cada pessoa da equipe carrega consigo a imagem da sua marca. A forma como eles se comunicam, o jeito como lidam com o cliente, a atenção com os pedidos, os pequenos gestos — tudo isso tem o poder de encantar ou frustrar.

E mais: em uma data como essa, cheia de expectativa e emoção, o cliente espera um atendimento mais sensível, mais cuidadoso.



Como preparar a equipe para a Semana dos Namorados

Aqui não estamos falando de grandes treinamentos, mas de ações simples que ajudam a deixar todo mundo na mesma sintonia:

- Reúna a equipe antes da semana começar: compartilhe o propósito da ação e o que se espera de cada um.
- Alinhe as ofertas, os pratos especiais e os horários de pico: ninguém deve ser pego de surpresa.
- Reforce a importância da atenção e da empatia: ouvir bem, sorrir, acolher. Isso fideliza mais que qualquer brinde.
- Deixe espaço para dúvidas e sugestões: quem está no dia a dia pode trazer ótimas ideias para melhorar o atendimento.

5. Comunicação Visual e Ambientação: leve o clima da sua casa até o coração da data

Você não precisa transformar seu restaurante — precisa fazer com que ele viva a Semana dos Namorados do seu jeito.

Ambientes que encantam são aqueles que têm identidade. Quando o cliente percebe que o lugar manteve sua essência, mas deu atenção à ocasião, ele se sente acolhido e envolvido.

A ambientação não é sobre criar algo novo do zero, mas usar o que já existe no seu espaço para traduzir o clima da data com autenticidade.

O ambiente fala antes do garçom chegar

O cliente percebe quando um lugar está preparado. Um cuidado visual, mesmo sutil, comunica presença, atenção e expectativa. Isso faz com que ele entre no clima logo ao chegar.

Mesmo que a decoração seja simples, se ela estiver conectada à linguagem e proposta do seu restaurante, ela vai fortalecer a experiência e manter a coerência da marca.

Lembre-se:

- **Seja fiel ao seu estilo:** um boteco, uma pizzaria, uma casa de grelhados ou um bar de coquetéis pode participar da Semana dos Namorados sem perder sua alma.
- **A decoração deve respeitar o espaço e o público** habitual, mas abrir margem para o especial da data.
- **O clima da Semana dos Namorados pode estar nos pequenos gestos:** na forma como a mesa é apresentada, nas cores do cardápio, no tom da música ambiente.

**SEMANA DOS
NAMORADOS**