DELIVERY NA MADRUGADA VENDE MAIS?

Descubra todos os segredos do delivery e fature mais com o guia exclusivo preparado pelo especialista no tema, **Raphael Silva, do Lucrando com Delivery**

E MAIS: receitas preparadas pelos Chefs da Unilever para você

Unilever Food Solutions

Lucrando com Delivery

Estamos sempre com você

Estamos prontos para te ajudar!

Basta um clique para falar com a Unilever Food Solutions. Escolha o seu canal favorito.

(11) 97331-4371

Sumário

Geração Z: mudanças de hábitos 3
Pontos de atenção 4
Desafios 5
Vantagens 5
Logística dos colaboradores 6
Faça Testes 7
Cardápio 8
Três pilares do delivery lucrativo 9
Hora de contratar 10
Marketing 11
Tendências 13
Caso de Sucesso: Azilados 13
Bolinho Cremoso de Arroz e Espinafre 15
Tulipa de Frango Picante 16
Croquete de Carne Louca 17
Camarão Crocante ao Coco 19
Molho Asiático 20
Maionese Cítrica 21
Maionese Pesto 22
Aprenda Mais 23
Compra Food Service 24

Delivery na madrugada vende mais?

Aumento de 20% em faturamento

na experiência que estamos fazendo com nossos clientes nas operações que estão abrindo das 23:00 às 3:00 da manhã.

Mas afinal será que vale a pena? É isso que vamos explicar por aqui...

Geração Z: Mudança de hábitos

A nova geração é muito ativa durante a noite, seja navegando na internet, jogando, trabalhando ou assistindo a vídeos. **Eles tendem a cozinhar menos, o que representa uma excelente oportunidade para os serviços de delivery nesse horário.** É essencial entender quem é o seu público-alvo, fazendo perguntas como: Meu serviço de delivery está localizado perto de universidades ou em áreas com muitos apartamentos? Qual é o comportamento típico desses clientes?

Responder a essas questões é fundamental para identificar seus potenciais clientes e compreender seus hábitos. Com esse conhecimento, você pode ajustar sua comunicação e selecionar os produtos que terão maior aceitação. Isso permite criar estratégias mais eficazes para o seu serviço de delivery durante a madrugada.

Apesar de haver momentos específicos em que as vendas atingem seu ápice, é importante destacar que o mercado de delivery na madrugada se apresenta como uma área de grande potencial e ainda pouco explorada. Isso significa que, mesmo fora desses horários de pico, existe uma oportunidade significativa para crescer e se destacar, aproveitando a

demanda consistente por serviços de entrega durante a noite, que muitas vezes não é plenamente atendida. Portanto, investir esforços para entender e atender às necessidades desse segmento pode resultar em um diferencial competitivo importante, abrindo caminho para o sucesso em um nicho de mercado promissor.

Pontos de atenção

Para aprimorar o desempenho das entregas realizadas durante a noite, **é fundamental implementar um sistema de entrega altamente eficiente.** Isso inclui não apenas a adoção de medidas que garantam a rapidez e a eficiência das entregas, como a concorrência na madruga é menor **o cliente está mais disposto a pagar o frete por exemplo.** Dessa forma é possível **remunerar melhor o entregador** e garantir um serviço de qualidade.

Além disso, é **imprescindível investir em estratégias de marketing** cuidadosamente planejadas e direcionadas especificamente ao público que realiza compras no período noturno. Essas ações, quando combinadas, não só melhoram significativamente a qualidade do serviço de entrega durante a noite, mas também contribuem para aumentar a satisfação do cliente e impulsionar as vendas, aproveitando ao máximo o potencial desse segmento de mercado.

Desafios

Trabalhar com delivery durante a madrugada, assim como em qualquer outro tipo de trabalho, apresenta suas próprias características e desafios. É fundamental que você preste atenção a essas especificidades para adaptar seu serviço da melhor forma possível.

Para isso, é importante identificar quais são essas particularidades do trabalho noturno.

Um desafio é a logística de entrega durante a noite, pois gerenciar entregadores e manter uma operação própria é um desafio, mas conseguindo fechar um time é um passo importante para o sucesso.

Fazer uma boa gestão de entrega durante a madrugada é crucial. Isso inclui planejar rotas mais eficientes e seguras, evitar atender áreas de risco e só trabalhar com pagamento online ou no cartão de crédito ou débito.

Dessa forma fica mais seguro para equipe de entrega e mais rápidas as rotas.

Vantagens

Há uma vantagem significativa em operar durante a madrugada: a concorrência é menor nesse horário, o que representa uma grande oportunidade para aumentar as vendas. Nossa experiência gerenciando mais de 100 pontos de venda, com um faturamento de quase 14 milhões por mês, mostra que estender o horário de funcionamento até 2 ou 3 da manhã **pode aumentar as vendas em até 20%.** Isso é relevante porque mostra que não é necessário um grande esforço para aumentar as vendas durante a noite.

Isso acontece porque, **à noite, especialmente após as 23h, 80% dos restaurantes já fecharam, reduzindo a concorrência e aumentando a demanda.** Os clientes desse horário não estão procurando descontos, mas sim lugares que estejam abertos. Como há poucas opções de culinária disponíveis de madrugada, ter um serviço de entrega eficiente e negociar bem os preços se torna um diferencial, permitindo pagar melhor os entregadores nesse período.

Ao se atentar e se adaptar a essas peculiaridades, você não apenas consegue desempenhar um bom trabalho, mas também minimiza os desafios que o horário noturno pode apresentar. Isso não só melhora a experiência do cliente, como também fortalece a operação do seu serviço de delivery, tornando-o mais robusto e preparado para atender às necessidades específicas do mercado noturno.

Logística de colaboradores

É importante ter uma equipe bem-preparada, que saiba a importância de seguir as orientações de segurança para proteger os entregadores, especialmente em áreas mais perigosas. **Para evitar problemas, é melhor não aceitar pagamento em dinheiro, só online, e talvez pensar em estabelecer um valor mínimo um pouco mais alto para os pedidos.**

Um aspecto fundamental para melhorar a eficiência do serviço de delivery durante o turno da noite, particularmente nos finais de semana, é **aumentar o número de entregadores.** Para garantir que haja motoboys suficientes disponíveis para atender a demanda. É crucial para manter a satisfação do cliente, assegurando entregas rápidas e eficientes.

Por outro lado, a mesma lógica de aumento de pessoal não se aplica necessariamente à equipe de produção, que pode permanecer reduzida durante esses horários. A razão para isso é que, com um cardápio enxuto, como é recomendado para operações de madrugada, a complexidade e o volume de trabalho na cozinha podem ser gerenciados de maneira mais eficaz por uma equipe menor. Isso não apenas otimiza os custos operacionais, mas também assegura que o foco seja mantido na qualidade e na rapidez da preparação dos pratos. Assim, ao ajustar o tamanho das equipes de acordo com as necessidades específicas de cada turno, é possível alcançar um equilíbrio ideal entre eficiência operacional e satisfação do cliente, elementos chave para o sucesso de qualquer serviço de delivery que opera na madrugada.

Apesar dos custos mais altos com os colaboradores, os clientes não estão buscando o menor preço, mas sim algum lugar que esteja aberto. Por exemplo, numa viagem que fiz para um evento em Natal, depois da meia-noite só encontramos opções de hambúrguer, mesmo querendo massas ou comidas mais leves, o que mostra a falta de variedade no serviço noturno em uma cidade de quase 1 milhão de habitantes. Isso reforça ainda mais a ideia de que esse mercado ainda é pouco explorado.

Para quem deseja aumentar o reconhecimento da sua marca e buscar novos clientes essa é uma ótima oportunidade.

Faça testes

Para ter sucesso com seu negócio na madrugada, é importante saber quais empresas ficam abertas nesse horário. Não é preciso oferecer muitos descontos, mas é crucial ser rápido nas entregas, especialmente nos finais de semana, quando os clientes podem consumir bebidas alcoólicas e simplesmente esquecer que fez o pedido e dormir. Além disso, é essencial conhecer as áreas com maior risco de assaltos para garantir a segurança e a integridades dos seus colaboradores. (Já falei isso, mas vale reforçar)

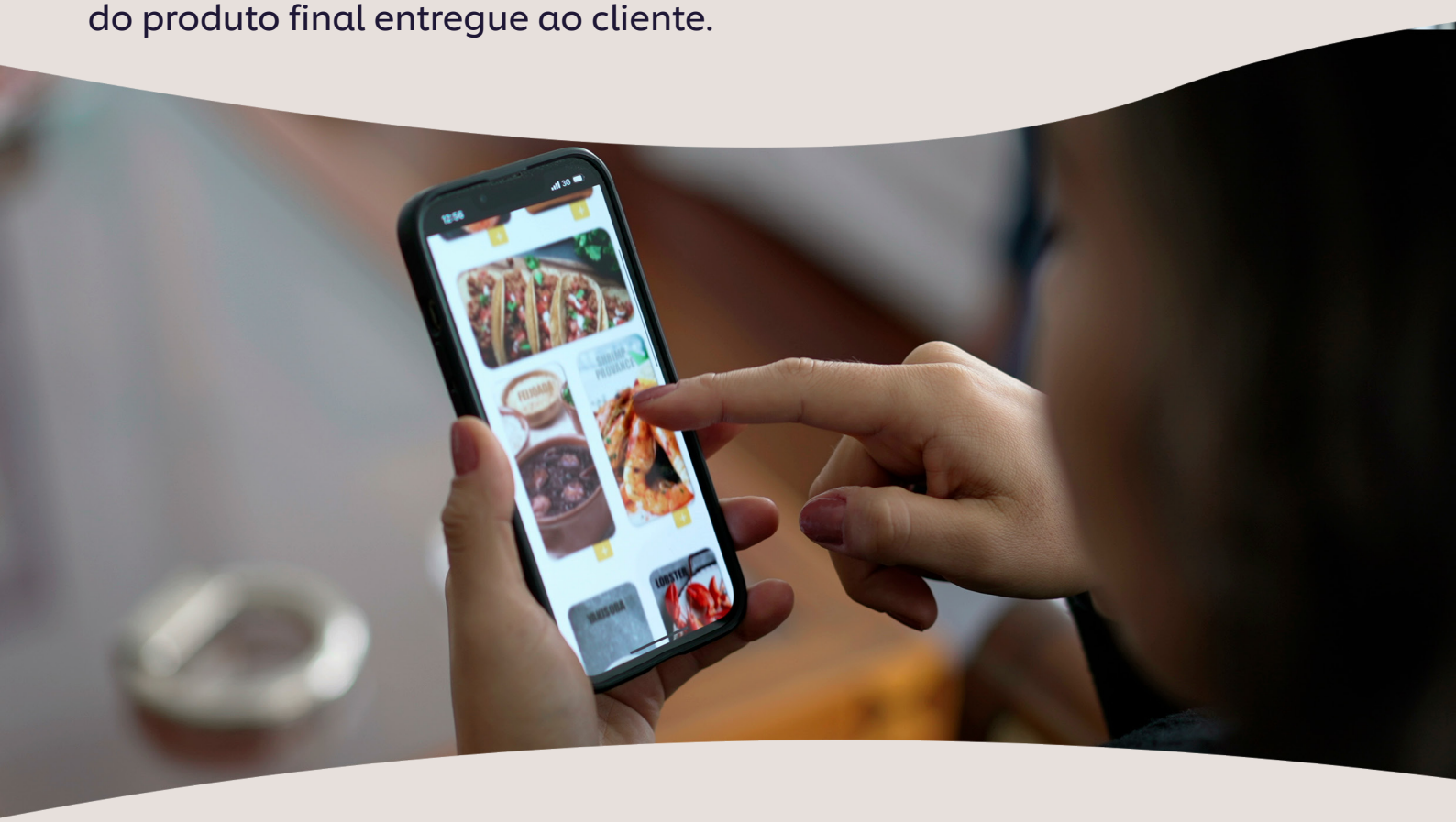
Para montar uma estratégia eficaz de atendimento na madrugada, comece usando o aplicativo em que seu negócio está cadastrado, como o iFood, que é um dos maiores do mercado. Observe quantas empresas estão funcionando nesse horário, o que elas oferecem e até faça pedidos

para avaliar a qualidade do serviço delas.

Por exemplo, em Natal, um entregador atrasou porque tinha muitos pedidos e poucos motoboys disponíveis, mostrando que há mais demanda do que oferta. Então, faça seus próprios testes: veja o que a concorrência está vendendo. Isso ajuda a entender melhor o mercado. **Veja se o público prefere pizza, comida chinesa, japonesa, entre outros, e experimente abrir seu estabelecimento durante a noite para ver como funciona.**

Cardápio

Ter um cardápio enxuto em um serviço de delivery que opera na madrugada é uma estratégia inteligente por várias razões. Primeiramente, a simplificação do cardápio permite uma gestão de estoque mais eficiente, reduzindo desperdícios e otimizando a utilização dos ingredientes. Durante a madrugada, a demanda por variedade tende a ser menor, como os clientes geralmente estão buscando opções rápidas, em vez de uma ampla seleção gourmet. Isso significa que ao concentrar-se em um número limitado de pratos bem executados, o serviço pode garantir qualidade e rapidez, elementos cruciais para a satisfação do cliente nesse horário. Além disso, um cardápio enxuto facilita o treinamento da equipe, permitindo que se especializem na preparação de cada item, o que contribui para a consistência e excelência do produto final entregue ao cliente.



Além dos benefícios operacionais, um cardápio enxuto também se alinha melhor com as expectativas dos clientes durante a madrugada. Nesse período, as pessoas tendem a buscar conforto em pratos familiares e reconfortantes, em vez de explorar opções culinárias complexas. Ao oferecer um menu limitado, mas cuidadosamente selecionado, o delivery pode se posicionar como a melhor escolha para quem busca uma refeição de qualidade, rápida e sem complicações durante as horas noturnas. Isso não apenas melhora a experiência do cliente, **mas também potencializa a fidelização, pois os consumidores passam a associar o serviço de delivery com a conveniência e a confiabilidade, dois atributos altamente valorizados no mercado de alimentação noturna.** Portanto, manter um cardápio enxuto é uma estratégia que, além de otimizar a operação interna, alinha-se perfeitamente às necessidades e desejos do público-alvo durante a madrugada.

Focando nos três pilares do delivery lucrativo:

Eu sempre enfatizo a importância dos três pilares essenciais para um serviço de delivery lucrativo. Mesmo no caso do delivery durante a madrugada, esses pilares permanecem cruciais para garantir a qualidade do serviço oferecido.

Siga a tríade:

Produto, Embalagem e Entrega.

Produto: Para garantir a satisfação do cliente, é essencial entregar um produto padronizado. Se o cliente comprar o mesmo produto cinco vezes na semana, ele deve receber exatamente a mesma qualidade todas as vezes.

Embalagem: É fundamental usar embalagens de qualidade, com um design atraente que inclua sua logo e que protejam bem o produto. O objetivo é preservar ao máximo as características originais do produto, para que ele chegue ao consumidor ainda com uma boa apresentação. Além de passar maior autoridade e credibilidade para sua marca.

Entrega: O ideal é que cada motoboy leve no máximo duas entregas por

vez. É crucial planejar bem a rota para que as entregas sejam rápidas, especialmente de madrugada, para evitar que o cliente adormeça esperando.

A capacidade de oferecer uma entrega rápida pode se tornar o principal diferencial do seu serviço de delivery, criando uma vantagem competitiva significativa que motiva os clientes a escolherem a sua empresa em detrimento das opções oferecidas pela concorrência. Isso se deve ao fato de que uma entrega eficiente não apenas atende, mas muitas vezes supera as expectativas dos clientes, estabelecendo um padrão de serviço que coloca a sua marca em destaque no mercado.

Hora de contratar

Para operar na madrugada é crucial estar atento a certos aspectos importantes. **Em primeiro lugar, é fundamental lembrar que os funcionários têm direito a receber o adicional noturno, conforme determina a legislação trabalhista.** Isso significa que é necessário conhecer e seguir as leis que regulamentam essa compensação extra. É importante ter familiaridade com o art 73 da CLT.

"Art. 73. Salvo nos casos de revezamento semanal ou quinzenal, o trabalho noturno terá remuneração superior a do diurno e, para esse efeito, sua remuneração terá um acréscimo de 20 % (vinte por cento), pelo menos, sobre a hora diurna." § 1º A hora do trabalho noturno será computada como de 52 minutos e 30 segundos.

Além disso, é importante considerar que os trabalhadores noturnos podem enfrentar maiores despesas com transporte. Devido à reduzida disponibilidade de ônibus e outros meios de transporte público durante a noite, eles podem ser obrigados a optar por alternativas de transporte mais caras para chegar ao trabalho ou retornar para casa. Portanto, ao planejar a logística para equipes que trabalham no período noturno, **esses fatores devem ser cuidadosamente avaliados para garantir o bem-estar e a justa remuneração dos colaboradores.**

Quando se trata de contratar novos funcionários, é crucial não apenas comunicar claramente a necessidade de trabalhar durante a noite, **mas também proporcionar um treinamento específico destinado àqueles que desempenharão suas funções nesse horário.** Isso envolve prepará-los adequadamente para os desafios únicos que o trabalho noturno apresenta, garantindo que estejam bem equipados para atender às expectativas e às demandas que surgem durante essas horas. Oferecer esse tipo de orientação e apoio não só ajuda a assegurar que a equipe esteja pronta para enfrentar suas tarefas com confiança, mas também demonstra um compromisso com o bem-estar e o desenvolvimento dos funcionários, o que pode, por sua vez, melhorar a satisfação no trabalho e o seu desempenho.

Extra: Recomendo quando decidir operar na madrugada busque orientação da sua contabilidade para tirar todas as dúvidas.

Marketing

Para implementar uma estratégia de marketing eficaz voltada para serviços de delivery na madrugada, **é essencial compreender profundamente o perfil e os hábitos do seu público-alvo.** A noite traz um conjunto distinto de necessidades e preferências; por exemplo, clientes podem buscar por opções de comida confortável ou lanches rápidos para acompanhar uma sessão de estudos, trabalho noturno ou até mesmo durante o lazer. Portanto, a primeira etapa é realizar uma pesquisa detalhada para identificar essas tendências, utilizando ferramentas como análise de dados de pedidos anteriores, pesquisas de satisfação e

monitoramento de comportamento nas redes sociais. O ideal é ter um cardápio simples e prático, pensando mais em refeições para uma ou duas pessoas, já que, na madrugada, as vendas costumam ser individuais ou para pequenos grupos de até duas pessoas. Comunique ao seu público que o seu delivery funciona durante a madrugada.

Além disso, a comunicação nesse horário deve ser adaptada para ser mais direta e efetiva, aproveitando canais onde o público da madrugada está mais ativo, como redes sociais, aplicativos de mensagens e e-mails. Criar conteúdo atraente e relevante que possa ser facilmente compartilhado entre amigos e nas comunidades online também é uma estratégia chave. Por exemplo, posts interativos, enquetes sobre o próximo sabor de pizza a ser incluído no menu ou até mesmo vídeos curtos mostrando os bastidores da cozinha durante a noite podem criar uma conexão mais forte com o público.

A chave é ser criativo e autêntico, oferecendo não apenas comida, mas uma experiência que enriqueça a vida noturna dos seus clientes. Assim, o marketing direcionado para delivery na madrugada se torna não apenas uma forma de aumentar vendas, mas também de construir uma comunidade fiel em torno da sua marca.

Tendências

A venda de bebidas nos finais de semana, especialmente após as 23h, está em alta. Isso acontece porque muitas pessoas preferem organizar pequenas festas em casa e, às vezes, acabam subestimando a quantidade de bebida necessária. Com isso, elas recorrem a aplicativos como o iFood para comprar bebidas a preços competitivos, quase iguais aos dos supermercados, e ainda recebem em casa com a conveniência de estar geladas. Essa tendência de comprar mais produtos, incluindo bebidas, para consumo em casa está crescendo. Embora eu não goste muito da ideia de vender bebidas alcoólicas em delivery de comida, mas para quem se especializa na entrega de bebidas, existe uma grande oportunidade.

Fazer entregas de madrugada é uma área com grande potencial. Mesmo com alguns desafios, oferece muitas chances de sucesso e pode ser muito vantajoso investir nela. Porém, é importante experimentar para ver se combina com seu estilo de trabalho. Se descobrir que os benefícios não valem os esforços, você sempre pode mudar de ideia.

Caso de Sucesso *Azilados.*

Talvez você nunca tenha parado para pensar nisso, mas imagine que exista um Delivery que funcione 24 horas, 7 dias por semana e não fecha nenhum dia do ano, Pensou? Pois ele existe e é cliente do Lucrando com Delivery, é a rede Azilados que fica localizada em Fortaleza no Ceará. Com um detalhe, se o seu pedido não sair em 15 minutos no salão você não paga o pedido.

Não é história de pescador pode pesquisar no instagram @aziladosoficial.

Eles fazem mais de 30 mil entregas mensais via Delivery e atendem no salão em 5 unidades.

Eles são superfamosos por funcionarem 24 horas e serem muito eficientes nas entregas, sendo esse um diferencial que tem perpetuado o sucesso da empresa que está indo para o seu aniversário de 16 anos.

Gostou dessas dicas?

Quer se especializar em Delivery e aprofundar seu conhecimento? Nos acompanhe nas redes sociais.

@raphaelsilvamg *e* **@unileverfoodsolutions.br**

Raphael Silva

Consultor especialista em delivery e empreendedor, gestor de mais de R$ 3 milhões de faturamento mensal via delivery e 200 mil entregas mensais. Também é fundador do Lucrando com Delivery com mais de 1.000 alunos online, além de centenas de consultorias em todo Brasil.

Bolinho Cremoso de Arroz e Espinafre

Ingredientes

170g de Molho Branco Bechamel Knorr Professional
4g de Meu Tempero Cebola & Alho Knorr Professional
400g de Preparo para Milanesa Knorr Professional
700ml de Leite
300g de Folhas de Espinafre
600g de Arroz Cozido
20ml de Azeite
1l de Óleo Para Fritar

Modo de Preparo

1. Misturar o Molho Branco Bechamel Knorr Professional com o leite. Levar ao fogo médio mexendo até ficar espesso. Deixar esfriar.
2. Refogar o espinafre com o azeite, abafar por 5 minutos. Espremer muito bem as folhas em uma peneira até que não saia mais líquido.
3. Bater o molho branco, espinafre e Meu Tempero Cebola & Alho Knorr Professional ligeiramente.
4. Misturar o arroz e levar para a geladeira por 3 horas.
5. Modelar os bolinhos com as mãos untadas, então, passar na água e depois no Preparo para Milanesa Knorr Professional.
6. Fritar poucas unidades por vez em óleo a 170°C, sem mexer, até começar a dourar.
7. Escorrer em papel toalha e servir com molhos da sua preferência.

Tulipa de Frango Picante

Ingredientes

10g de Meu Tempero Cebola & Alho Knorr Professional
10g de Caldo de Galinha Knorr Professional
50g de Mostarda Hellmann's
125g de Ketchup Hellmann's
2kg de Tulipa de Frango
1kg de Coxinha de Frango (Drumette)
1g de Cominho em Pó
25g de Manteiga Sem Sal Derretida
50g de Mel
15ml de Molho Inglês
10ml de Molho de Pimenta Vermelha
10ml de Vinagre de Maçã

Modo de Preparo

1. Temperar os pedaços de frango com Meu Tempero Cebola & Alho Knorr Professional, Caldo de Galinha Knorr Professional, Mostarda Hellmann's, cominho e misturando muito bem. Reservar na geladeira por 20 minutos.
2. Forrar uma assadeira com papel alumínio untado, distribuir o frango sobre e cobrir a assadeira com mais papel alumínio.
3. Assar em forno (preaquecido) a 200°C por 20 minutos. Retirar o papel alumínio e assar por mais 30 minutos ou até que o frango esteja bem dourado.
4. Misturar a manteiga derretida com Ketchup Hellmann's, molho inglês, molho de pimenta, vinagre e mexer até ficar homogêneo.
5. Retirar o frango do forno, pincelar com o molho e voltar ao forno por 1-2 minutos.
6. Servir com molho da sua preferência.

Croquete de carne louca

Ingredientes

4g de Meu Tempero Cebola & Alho Knorr Professional
40g de Base de Tomate Desidratado Knorr Professional
12g de Caldo De Carne Knorr Professional
200g de Purê de Batatas Knorr Professional
200g de Preparo para Milanesa Knorr Professional
500g de Alcatra
1,25l de Água
150g de Cebola Picada
40ml de Azeite
90g de Farinha de Trigo
50g de Manteiga Sem Sal
1l de Óleo para Fritar
1g de Pimenta-do-Reino Moída

Croquete de carne louca

Modo de Preparo

1. Em uma panela de pressão, adicionar a carne em pedaços e temperar com Meu Tempero Cebola & Alho Knorr Professional, Caldo De Carne Knorr Professional mexendo bem.
2. Colocar 1L de água e cozinhar até ficar bem macia. Em seguida, desfiar a carne. Reservar a carne desfiada e 600ml do caldo do cozimento.
3. Em uma panela, refogar a cebola com o azeite até ficar transparente. Acrescentar a carne desfiada, o restante da água e a Base de Tomate Desidratado Knorr Professional. Ajustar o tempero com pimenta-do-reino. Reservar.
4. Para a massa, aquecer os 600 ml do caldo do cozimento, adicionar o Purê de Batatas Knorr Professional, a carne desfiada, a farinha de trigo, a manteiga e cozinhar até virar uma massa lisa e homogênea. Deixar esfriar ligeiramente.
5. Moldar em formato de croquete e empanar com Preparo para Milanesa Knorr Professional.
6. Fritar poucas unidades por vez em óleo a 170°C até começar a dourar.
7. Escorrer em papel toalha e servir com molhos da sua preferência.

Camarão Crocante ao Coco

Ingredientes

8g de Meu Tempero Cebola & Alho Knorr Professional
8g de Caldo Delícias do Mar Knorr Professional
400g de Amido de Milho Maizena
1kg de Camarão Rosa Limpo
400g de Creme de Leite Fresco
6un de Ovos
400g de Coco Fresco Ralado
2g de Pimenta-do-Reino Moída
1l de Óleo para Fritar

Modo de Preparo

1. Temperar os camarões com 4g de Meu Tempero Cebola & Alho Knorr Professional, 4g de Caldo Delícias do Mar Knorr Professional misturando muito bem. Se necessário, adicionar 10ml de água para hidratar.
2. Passar cada camarão pelo Amido de Milho Maizena.
3. Em uma tigela, misturar os ovos, creme de leite, o restante do Meu Tempero Cebola & Alho Knorr Professional, Caldo Delícias do Mar Knorr Professional e a pimenta-do-reino até ficar uniforme.
4. Passar os camarões empanados dentro da mistura dos ovos, empanar com o coco dando uma leve apertada para que fique bem firme e grudado ao camarão.
5. Fritar os camarões empanados no óleo a 170°C até ficarem bem dourados e cozidos.
6. Escorrer em papel toalha o excesso de óleo.
7. Servir com molhos da sua preferência.

Molho Asiático

Ingredientes

300g de Maionese Hellmann's
30ml de Molho Shoyu Knorr Professional
25ml de Óleo de Gergelim Tostado
25g de Gengibre Fresco Ralado

Modo de Preparo

1. Misturar a Maionese Hellmann's, shoyu, óleo de gergelim, gengibre fresco e mexer bem.

Maionese Cítrica

Ingredientes

300g de Maionese Hellmann's
1 unidade de Limão Taiti
1 unidade de Limão Siciliano
15ml de Vinagre de Maçã

Modo de Preparo

1. Retirar as raspas da casca dos limões antes de extrair o suco dele. Reservar as raspas e o suco.

2. Em um recipiente misturar a maionese Hellmann's , suco dos limões (15ml de cada limão) e vinagre até ficar homogêneo.

3. Finalizar com as raspas dos limões.

Maionese Pesto

Ingredientes

300g de Maionese Hellmann's
40g de Queijo Parmesão Ralado
40g de Manjericão Fresco Picado
20g de Nozes Picadas

Modo de Preparo

1. Misturar em uma tigela a Maionese Hellmann's, queijo parmesão, manjericão, nozes até ficar homogêneo.
2. Reservar na geladeira até a hora de servir.

Aprenda Mais

Educação gratuita para chefs, cozinheiros e donos de restaurante na Academia UFS.

Nossa missão vai muito além de oferecer produtos de qualidade para o mercado. Pensando no futuro do food service, criamos uma plataforma de educação gratuita para profissionais se capacitarem e atualizarem com os temas mais relevantes do mundo da gastronomia.

A **ACADEMIA UFS** é um portal com treinamentos profissionais, criados por chefs renomados de todo o mundo – incluindo o expert em fermentação Christian Weij, e o Instituto de Gastronomia Internacional (ICCA). Além de dicas de fotografia e marketing, para tornar o seu negócio ainda mais atrativo para o público.

Aulas dinâmicas e objetivas, com vídeos de curta duração, garantem um aprendizado claro e aplicável a sua realidade. Pensando na praticidade, os conteúdos podem ser assistidos offline e garantem certificado ao final das aulas. Se você quiser aprender mais, entre agora em nossa plataforma.

Acesse Academia UFS

Compra Food Service

Não perca tempo. Comece agora a transformação do seu negócio.

Quer aplicar essas receitas agora mesmo no seu estabelecimento?

Adquira seus ingredientes no Compra Food Service – o parceiro na transformação do seu negócio, com promoções exclusivas.

Use o cupom MF20

Compre agora com desconto

Unilever Food Solutions

Cupom MF20 válido para uso no site www.comprafoodservice.com.br. Não cumulativo com outras promoções. Restrito a um uso por CNPJ. Válido para os produtos selecionados até o dia 20/08/2024. Máximo de 12 itens no carrinho.