

BUFÊ - CASA DE EVENTOS

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: terciário

Ramo de Atividade: serviços

Tipo de Negócio: casa de festas

Produtos Ofertados/Produzidos: bufê e locação de espaço para eventos

Investimento inicial: R\$119 mil

Área: 500m²

APRESENTAÇÃO

A realização de uma festa é algo que mexe diretamente com a emoção das pessoas, seja ela um casamento, aniversário, batizado, formatura, bodas, confraternização, convenção, etc. Para tanto é necessário que tudo dê certo e não falte nenhum detalhe, pois geralmente é um momento muito especial para alguém que quer dividi-lo com as pessoas mais próximas. Assim o ideal é procurar empresas especializadas no planejamento, organização e execução da festa, pois organizar uma festa exige tempo e muita disposição, primeiro para planejar, depois supervisionar os serviços durante a festa e por fim limpar e colocar tudo em ordem. Diante desses e outros fatos, muitos empreendedores vêm ganhando dinheiro com a criação de serviços voltados para atender essas demandas, conhecidos como casas de eventos, que proporcionam aos clientes momentos de alegria e satisfação, em um local privilegiado, no qual os anfitriões e os convidados se sentirão à vontade, como se estivessem promovendo um evento em sua própria casa.

MERCADO

Nesse ramo de negócio, o mercado se mostra bastante estável e é aquecido na medida em que o empreendedor diversifica os serviços. É importante verificar se há carência de casas de eventos e bufês na região, depois fazer uma pesquisa sobre o perfil do público-alvo.

Tornar-se um especialista em determinado segmento do ramo é a mais comum das práticas comerciais. Você pode variar a oferta da sua casa de festas e ser especialista em uma, por exemplo: festas infantis. O especialista de serviço goza de prestígio pela qualidade e variedade, mas deve tomar cuidado, pois sua posição pode se fragilizar em função de oscilações no mercado, ou mesmo decorrente da evolução tecnológica. O empreendedor não pode se esquecer que os clientes não compram exatamente o serviço, mas necessidades por elas satisfeitas. Dizendo de outra maneira, clientes não compram exatamente bufê, mas sim o prazer em receber bem os amigos e homenagear um membro da família. É o problema que Theodore Levitt denominava de “miopia de produto”.

Uma boa sugestão na definição do rumo que seu empreendimento vai tomar é encontrar um nicho. É importante especializar-se e, claro, não descuidar das outras competências da gestão. Conhecer as características dos seus futuros clientes, porque preferem comprar tais produtos, quando fazem suas compras e quais são suas tendências de consumo são avaliações essenciais para o sucesso do seu empreendimento.

Os clientes serão determinados de acordo com a estrutura e o local da casa de eventos, porém eles terão algumas características específicas como: participantes de comissões de formaturas, de classe média ou alta, empresa organizadora de eventos, empresas que fazem festas de confraternização de seus funcionários, entidades de classe, etc. Vale a pena destacar que os eventos que mais marcam presença nas casas de festas são casamento e aniversário infantil.

LOCALIZAÇÃO

A escolha do local e do espaço físico necessário para instalar seu negócio é uma

decisão muito importante para o sucesso do empreendimento. O local deve oferecer infra-estrutura adequada e condições que propiciem o seu desenvolvimento. É fundamental avaliar a facilidade do acesso a partir do perfil de sua clientela e considerar que nesse tipo de negócio, disponibilizar estacionamento é muito importante.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação de sua casa de festas. Na Prefeitura de Vitória o PDU é fornecido a partir de consulta no site.

ESTRUTURA

A estrutura irá depender do tipo de serviço que o empreendedor irá escolher, ou seja, quanto maior for os tipos de serviços prestados, maior terá de ser a estrutura do empreendimento. O ideal é que a empresa seja estabelecida em imóvel próprio, mas nada impede que seja arrendado ou alugado. Nestes dois casos, você deve ficar atendo ao prazo contratual que deve ser longo.

Uma casa de festas genérica deve ter salão de festas, cozinha, banheiros masculino e feminino. Para agregar valor ao estabelecimento e direcionar o serviço em que deseja especializar-se, é necessário implementar: boate ou discoteca, fraldário, telão com data show e DVD, aparelhagem de som, brinquedos infantis, jardins, piscina aquática e sauna, mini quadra de futebol, decoração padrão, etc.

EQUIPAMENTOS

Os equipamentos necessários a um projeto básico sem considerar especialização ou diferenciais, são: mesa principal; mesas e cadeiras para convidados; geladeiras, freezer industrial, fogão industrial, mesa grande para cozinha, vasilhames, bandejas, copos, talheres, louças, toalhas, guardanapos, uniformes e microondas; veículo utilitário, caso trabalhe com serviço externo, etc. Para o escritório: móveis e utensílios de escritório, computador, telefone e fax.

Automação - uma tendência cada vez mais presente nas empresas que buscam o sucesso é automatizar as diversas atividades desenvolvidas. A automação melhora o dinamismo dos serviços oferecidos, reduzindo filas, tempo de espera, agilizando a emissão de notas fiscais, entre outros. Existem muitas opções que possibilitam essa facilidade: caixas eletrônicas isoladas ou integradas, impressoras para preenchimento automático de cheques, impressoras de notas fiscais nos caixas, código de barras nos produtos, banco de dados sobre cada produto ou serviço e cadastro de clientes. Investigue de que forma a adoção de um equipamento dessa natureza pode ser capaz de incrementar seus lucros.

INVESTIMENTOS

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe o investidor. Considerando uma casa de festas básica de pequeno porte, montada numa área de 500m², será necessário um investimento de R\$119 mil aproximadamente.

Obs.: Os valores apresentados são indicativos e servem de base para o empresário decidir se vale a pena ou não aprofundar a análise de investimento.

PESSOAL

A casa de festas trabalha com um grande número de mão-de-obra, porém, nem todos no quadro fixo. É a prestação de serviço que mais subcontrata: cozinheira, salgadeira, fritadeira, garçons, ajudantes e seguranças (estes podem ser contratados como empregados, pois têm atuação constante). Os outros atuam eventualmente de acordo com o tipo de evento, e por isso não é interessante a contratação permanente, além disso, o próprio dono da festa prefere contratar diretamente tais serviços (recepcionistas,

decoradores, fotógrafo, profissionais em filmagens, DJs, cantores ou bandas, equipes de instalação de luzes e som, animação infantil, etc.). Tomando por base a proposta desta Oportunidade de Negócio, 9 pessoas serão necessárias para atenderem uma festa para 100 convidados. É da responsabilidade do empresário administrar e comercializar o empreendimento.

PROCESSOS PRODUTIVOS

Atendimento ao Cliente - O cliente entra em contato e diz o tipo de recepção que deseja realizar, com data e horário, número de convidados e tipo de bufê que prefere.

Planejamento e Organização - A empresa se programa, adquire e transforma os insumos necessários para a realização do evento.

Realização - No dia e na hora programada o evento será realizado da forma como contratado pelo cliente. A presença do dono no salão durante os eventos garante o sucesso da festa. A equipe deve trabalhar uniformizada.

Uma vez colocado em funcionamento o novo negócio, inicia-se um novo desafio: a sua gestão competitiva, capaz de oferecer ao mercado os melhores produtos e serviços e assegurar o retorno do capital investido. Gerenciar o negócio significa colocar à prova o talento, o conhecimento e a experiência do empreendedor.

Administrar é o processo de organizar o que foi planejado, assegurando a liderança e o controle na execução do trabalho de todos que fazem parte direta ou indiretamente da empresa. É usar os recursos administrativos disponíveis com vistas a alcançar os objetivos estabelecidos. E é aqui que entra a importância da busca contínua de informações.

Antes de vender é bom que saiba calcular o preço do seu serviço, harmonizando o desejo do consumidor e a expectativa de ganho do proprietário. Nesse contrato bilateral temos de um lado o cliente cuja expectativa é ter serviço de qualidade gastando o mínimo, e do outro lado está o sonho do empresário em ver seu estabelecimento retornar o capital investido.

DIVULGAÇÃO

O ditado popular diz que "a propaganda é a alma do negócio", mas a gente pode continuar dizendo que os "músculos" também são importantes. Assim, entendemos que dotar os clientes internos (funcionários, os "músculos" do negócio) de informações sobre os produtos oferecidos é a chave para vendê-los ao cliente externo. Voltando à "alma do negócio", concluímos que para atingir o consumidor e garantir as vendas, você deve planejar o seu marketing. E como fazer isso? A primeira sugestão é fazer uma análise da sua realidade: identifique quais são os custos de seus serviços, adapte-os e busque a otimização de sua alocação. Mantenha seus consumidores motivados, partindo para uma revisão da sua estrutura de comercialização, avaliando paralelamente, se essa estrutura atinge seu mercado-alvo com sucesso. Lembre-se que o marketing deve ser contínuo e sistêmico.

Considere ainda, que num plano de marketing é importante o conhecimento de elementos como preço, produto (serviço), ponto (localização) e promoção. Avaliar as preferências e necessidades de seus clientes em relação às funções, finanças, facilidade, "feeling" (sensibilidade) e futuro. Embora empregue as estratégias de marketing, lembre-se que a qualidade nos serviços prestados é, ainda, a melhor forma de tornar-se conhecida e sólida num mercado competitivo. A propaganda boca a boca é fator de fortalecimento das marcas.

DIVERSIFICAÇÃO

O serviço pode ser diversificado se o empreendedor se dispuser a oferecer, também, outros serviços agregados – ex.: animação, filmagem, preparação de lembranças e segurança, outros itens importantes: dominar a culinária e estar sempre atualizado, participando de cursos sobre o assunto. Garantir sempre pontualidade e produtos de

qualidade. Para conquistar clientes, o empresário deve investir na divulgação do negócio, anunciando em revistas e jornais. O melhor retorno, porém, vem com propaganda feita de boca em boca.

Outros serviços que diversificam as casas de eventos são: promover festas personalizadas e temáticas, serviço de buffet completo, cardápios diversificados, que seguem desde o coquetel simples, jantares, churrascos, brunch, café colonial, chá da tarde, noite da pizza, happy hour até a culinária internacional. Atendimento através de equipes especializadas e profissionais experientes que funcionam para qualquer tipo, categoria ou tamanho do evento.

Assessoria: para a indicação, contratação e aluguel de roupas, brinquedos, automóveis, preparação de noivas e debutantes, fotógrafos, cinegrafistas, cabeleireiros, confecção de convites, lembrancinhas, souvenirs e tudo que for necessário para tornar a festa do seu cliente agradável e inesquecível.

NOTÍCIAS

Fique sempre atento aos noticiários, programas de televisão, revistas específicas, jornais (cadernos especiais), etc., pois estes são meios de manter-se atualizado quanto às novidades da sua área de atuação.

Sua festa!!!

Depois da estrela maior do evento, deve-se partir para o item festa, em que cada detalhe, conforme o tipo de recepção que o casal escolher para seus convidados, deve ser observado e valorizado. Isso inclui os arranjos, a mesa, o tipo de toalha, os pratos que serão servidos, o bolo e os docinhos, a música, enfim, um universo que se pretende mágico, depois da cerimônia nupcial.

Como a festa é um item que envolve diversos profissionais e, dependendo da escolha do casal, custa caro, é preciso que haja um bom planejamento, para que tudo saia devidamente orquestrado.

Hoje em dia, há serviços especializados que vão além do simples serviço de buffet, com profissionais que cuidam de todos os detalhes, antes e depois da festa. Uma tranquilidade que, se couber no orçamento do casal, acaba valendo a pena. Daniela Nemes é uma dessas profissionais, cujo trabalho está presente na vida dos noivos desde o momento em que decidem a data do casório. Como assessora e também cerimonialista à frente da Eventual, empresa especializada em eventos, ela participa de todas as etapas e ajuda os noivos em suas escolhas. "Começo com uma entrevista para conhecer o perfil dos noivos para saber quais são suas expectativas. No caso da festa, é importante definirmos o que querem, se uma festa tradicional, temática, exótica ou despojada. Ainda que eles não saibam, o sentido do que querem está lá", comenta. Com a escolha definida, parte-se para a busca de produtos e serviços que melhor se encaixem.

Há quem prefira, assim mesmo, cuidar dos preparativos. Se a noiva tiver fôlego e tempo para tudo isso, e quer mesmo economizar, é interessante que conheça as etapas e o que pedir.

Assim mesmo, tem que tomar cuidado com promessas que não se cumprem e com profissionais de última hora, como alerta Daniela, para quem o estresse gerado por tantos compromissos pode atrapalhar a alegria de um momento tão importante na vida dos noivos. "Pensei em me dedicar a esse público exatamente porque é um trabalho que exige muito tempo, algo que as pessoas hoje em dia não possuem mais", diz. Afinal de contas, buffet, orquestra, decoração, cerimônia, convidados, entre outros detalhes devem ser pensados e repensados. Daniela organiza todas essas fases de acordo com o sonho da noiva, pois como gosta de dizer, nesse momento ela faz o papel da noiva. É o olho da assistente pessoal, termo tirado de personal assistant, um dos diferenciais do trabalho da especialista, que inclui até aulas de etiqueta e moda. "Há noivas que escolhem um tipo de festa mais luxuosa, elegante, e não sabem como se portar em

ocasiões como essa. É aí que damos uma atenção especial à ela, à mãe e aos padrinhos, quanto à escolha do vestido, dos modelos e acessórios que caem bem para aquele tipo de festa, e de como usar copos e talheres".

O custo para se ter uma fada-madrinha como Daniela vai de R\$ 100.000 a R\$ 1 milhão, para uma cerimônia clássica, incluindo a festa. Cardápio, decoração, vestido da noiva, doces, bolos, tipo de música, buquê, e até mesmo a lua-de-mel, são itens levados em conta para compor o orçamento.

Adriana Perez é outra cerimonialista e presta assessoria de casamento. Em sua opinião, um dia de festa é um dia feliz para anfitriões e convidados. "Em uma festa de casamento, o casal quer reunir as pessoas mais importantes da sua história e lhes proporcionar momentos agradáveis; para tanto, preocupam-se com inúmeros detalhes: o espaço ideal, alimentos e bebidas, decoração, música, souvenirs, homenagens etc.", comenta. Para ela, é um momento de convívio social intenso, que aguça todos os sentidos. "Até mesmo o detalhe de uma toalha, de um guardanapo, assim como o perfume das flores na decoração e o aroma da refeição servida, são um convite para despertar nossos sentidos", diz.

O mercado de eventos oferece muitas opções para os noivos, para que consigam diferenciar - e personalizar - a sua festa. Adriana lembra que este é o momento maior dos noivos.

Fonte: http://www.buffetefestas.com.br/revista.asp?pagina=1&cod_anuario=2

CURSOS E TREINAMENTOS

Cursos gerenciais e administrativos: o SEBRAE/ES disponibiliza para o empresário uma carteira com mais de 30 títulos de cursos e palestras abordando os mais variados temas e objetivos. A Educação Empresarial do SEBRAE é um instrumento para que os obstáculos encontrados sejam superados com maior facilidade ampliando, conseqüentemente, o horizonte de conhecimentos necessários nessa função.

Av. Jerônimo Monteiro, 935, Ed. Sebrae, Centro. Vitória/ES CEP: 29010-003 Tel.: 0800 570 0800 - <http://www.es.sebrae.com.br>

Cursos: Técnicas de Vendas; Marketing: Uma Estratégia de Vendas; Atendimento ao Cliente; Como Vender mais e Melhor; Iniciando um Pequeno Grande Negócio (com carga horária de 30 h); Empretec; Administração Básica para Pequenas Empresas (carga horária de 20 h); entre outros.

Ensino à distância: Conect – Sebrae/ES – www.conect.es.sebrae.com.br

Iniciando um Pequeno Grande Negócio (com carga horária de 30h); Aprender a Empreender – SEBRAE/NA - www.ead.sebrae.com.br

Palestras Gerenciais: Inovação como Estratégia Competitiva da MPE; Programa Próprio (série de palestras), Atendimento a Clientes; Comece Certo – Planejamento e Análise; Determinação do Capital de Giro; Gerenciando o Fluxo de Caixa com Eficiência; Promoção de vendas; Entendendo Custos, Despesas e Preço de Venda; A Empresa e os Novos Tempos; Qualidade no relacionamento ao cliente; Como Conquistar e Manter Clientes.

Senac/ES - Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2077, Bento Ferreira Vitória/ES CEP: 29052-121 Tel.: (27) 3325-8311 - <http://www.es.senac.br>

Videocurso – Centro de Produções Técnicas

Rua Dr. João Alfredo 130 - Bairro Ramos – Viçosa/MG. CEP: 36570-000. Tel.: (31) 3899-7000 / Fax: (31) 3899-7091 - <http://www.cpt.com.br> - Curso: Montagem e Decoração de Festas Infantis

EVENTOS

O empreendedor deve estar sempre em contato com as entidades e associações para obter informações sobre os eventos que ocorrerão dentro da sua área (tipo, data, local de realização). Os eventos como feiras, roda de negócios, congressos, etc., são muito importantes para o empresário ficar por dentro das tendências de mercado, conhecer novos produtos e tecnologias, realizar parcerias e fazer bons negócios.

Onde pesquisar:

* União Brasileira de Feiras e Eventos -<http://www.ubrafe.com.br>

* Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior –

http://www.mdic.gov.br/sitio/sistema/expofeira/calFeirasExposicoes/feiExposicoes_P.php

Expo Parques e Festas - 5ª Feira de Produtos e Serviços para Parques Temáticos, Buffets e Festas

Período: 18 a 21/06/2011. Local: Expo Center Norte - São Paulo/SP Tel.: (11) 2226-3100
www.expoparquesefestas.com.br

LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA

Cartilha do Fornecedor Capixaba - é um documento que dá as diretrizes legais (direitos de deveres) que norteiam a relação cliente x fornecedor. Está disponível para consulta na Biblioteca do SEBRAE/ES ou no site:

http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha_Fornecedor_Capixasba.pdf

- Simples Federal: para enquadrar essa atividade no SIMPLES

Verifique junto com seu contador se ela está de acordo com a definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte, bem como se não está inclusa em qualquer das vedações prevista na Lei Complementar nº 123/2006 (Lei do Simples Nacional).

- Lei nº. 8.078/1990 (Código de Defesa do Consumidor) – Alterada pela Lei nº 8.656/1993, Lei nº 8.703/1993, Lei nº 8.884/1994, Lei nº 9.008/1995, Lei nº 9.298/1996, Lei nº 9.870/1999, Lei nº 11.785/2008, Lei nº 11.800/2008, Lei nº 11.989/2009 e Lei nº 12.039/2009.

- Lei Federal 12.291, de 20 de julho de 2010 – Determina obrigatoriedade aos estabelecimentos comerciais e de prestação de serviços em manter uma cópia do Código de Defesa do Consumidor (CDC) à disposição no local.

- Lei nº. 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória. Regulamentada pelo Decreto nº 11.975/04. Ref.Proc. 5766168/03. Lei nº 6412-05-acrescenta inciso IX ao § 2º. Alterada pelas Leis nºs 6679/06 e 6680/06. Acrescentado inciso IX ao § 2º do Art. 99, pela Lei nº 7.063/07. Regulamentado inciso III do Art. 194, pelo Decreto nº 13.853/08. Acrescentado artigos pela Lei nº 7598/08. Acrescentado § 3º no Art. 43, pela Lei nº 7.768/09 - § 3º. Na fixação de nomes de bens públicos municipais deverá ser reservado um percentual de 50% (cinquenta por cento), no mínimo, para o gênero feminino.”(NR) - Alterada Redação do § 1º do Art. 19 pela Lei nº 7.775/09. Acrescentado Parágrafo único ao Art. 27, pela Lei nº 7.842/09. Alterado o Parágrafo único do Art. 145 pela Lei 7802. Nova redação ao Art. 123 pela Lei nº 8.005/10.

- Lei nº. 4742/98. Dispõe sobre horário de funcionamento dos estabelecimentos prestadores de serviços, comerciais e industriais no município de Vitória – revoga os artigos 217, 218, 219 e 220 da Lei 2481/77, as Leis nºs 3167/84, 3500/87, 3979/93 e 4098/94. Suprimido o item 3 do art. 1º; alterada a alínea b, item 2 do art. 2º; acrescentado um art. 3º, renumerando os seguintes. Alterada pela Lei nº 4875/99.

Revogada pela Lei nº 6080/03.

- Lei nº. 4 987/99. Dispões sobre a proibição da venda de bebidas alcoólicas a menores de 18 anos, no município de Vitória.
- Boas Práticas (BP) são procedimentos que devem ser adotados por serviços de alimentação, a fim de garantir a qualidade higiênico-sanitária e a conformidade destes produtos com a legislação vigente.
- Resolução de Diretoria Colegiada -RDC nº. 216 da ANVISA, de 15 de setembro de 2004 -Em vigor dia 15 de março de 2005.
- Dispõe sobre Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação - Maiores informações ANVISA (Agência Nacional da Vigilância Sanitária).

REGISTRO ESPECIAL

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa produção e comercialização. Mas, na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenha boa reputação no mercado e melhor que seja indicado por alguém que já tenha estabelecido com ele uma relação de trabalho.

O processo de registro de empresas passa por diversos órgãos, cada um com sua competência específica: Junta Comercial; Secretaria da Receita Federal (CNPJ); Secretaria Estadual de Fazenda – Sefaz-ES; Prefeitura Municipal; Corpo de Bombeiros Militar.

Hoje o processo está simplificado por meio do REGIN – Sistema Integrado de Registro Mercantil. É um sistema de registro de pessoa jurídica, que permite que todo o processo de viabilidade de constituição das novas empresas seja feito on line do escritório do próprio empreendedor ou de seu contador, sem necessidade de presença física na Junta Comercial. Com o uso do sistema todos os processos terão de ser feitos via REGIN, que pode ser acessado através do site da Junta – www.jucees.es.gov.br, e quando completados os documentos serão levados a um só local, a Prefeitura conveniada com a Junta Comercial do Espírito Santo.

Algumas outras providências necessárias:

- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social - INSS”.

ENTIDADES

Procon Vitória - Casa do Cidadão João Luiz Barone - Av. Maruípe, nº. 2544, Itararé. Vitória/ES - CEP: 29.045-230 - Tel.: (27) 3382-5545

Junta Comercial do Estado do Espírito Santo

Av. Nossa Senhora da Penha, 1433 Praia do Canto -Vitória/ES - CEP: 29045-401 Tel.: (027) 3135-3146 - <https://www.jucees.es.gov.br>

Prefeitura de Vitória

SEDEC – DCOPP – Secretaria de Desenvolvimento Urbano - Rua Vitória Nunes da Mota, 220, CIAC, Ed. Ítalo Batan Regis, Enseada do Suá, Vitória/ES. CEP: 29010-331 Tel.: (27) 3135-1097 - <http://www.vitoria.es.gov.br>

Secretaria da Receita Federal

Rua Pietrângelo de Biase, nº. 56, Centro, Vitória/ES - Tel.: 3322-0711 e 146

<http://www.receita.fazenda.gov.br>

Secretaria de Estado da Fazenda do Espírito Santo

Rua Duque de Caxias, no. 189, Centro – Vitória/ES CEP: 29010-120 Tel.: (27) 3222-6284 / 7119 - Fax: (27) 3222-6285 - <http://www.sefaz.es.gov.br>

Corpo de Bombeiros de Vitória

Rua Ten. Mário Francisco de Brito, 100, Enseada do Suá, Vitória - Espírito Santo - CEP 29.050-555 - Tel.: (27) 3137-4471 - <http://www.cb.es.gov.br>

Prefeitura de Vitória - SEMUS - Sec. Municipal de Saúde – Vigilância Sanitária do Município de Vitória. Av Avenida Marechal Mascarenhas de Moraes, 1927 - Bento Ferreira – Vitória/ES CEP: 29.050-945 Tel.: (027) 3382-6000 - <http://www.vitoria.es.gov.br>

Divisão da Vigilância Sanitária Estadual

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2025 Bento Ferreira, Vitória/ES Cep: 29050-625 Tel.: (027) 3137 –2300 - <http://www.saude.es.gov.br>

Ministério da Saúde - <http://www.saude.gov.br>

Agencia Nacional de Vigilância Sanitária

Setor de Indústria e Abastecimento (SIA) - Trecho 5, Área Especial 57, Brasília (DF) - CEP: 71205-050 - Tel.: (61) 0800 642 9782 - <http://www.anvisa.gov.br>

ABRASEL/ABREDI - Associação Brasileira de Restaurantes e Empresas de Entretenimento – <http://www.abrasel.com.br>

ABRASEL/SINDBARES - Sindicato de Restaurante Bares e Similares do ES.

Rua Frederico Lagassa 30, Sala 201 a 206, Ed. Sheila, Gurigica, Vitória/ES - CEP: 29.046-050. Tel.: (27) 3038-1271 - <http://www.sindbares.com.br>

FORNECEDORES E FABRICANTES

O SEBRAE/ES se isenta de responsabilidades quanto à forma da atuação das empresas no mercado.

Brasilpan – Indústria, Comércio e Acessórios para Confeitaria e Sorveteria Ltda.

Rua Coronel Fawcett, nº 1.111 - Vila Moraes – São Paulo/SP Cep: 04167-031 - Telefone: (011) 5073 3238 brasilpan@gallizzi.com.br - vendas@gallizzi.com.br
<http://www.gallizzi.com.br>

Bem Casados

Contato: Armicinha Leone

Telefone: 27- 3318 - 1556/ 9942 - 5072

Email: armicinha@hotmail.com

Casa Rubim Ltda.

Rua Pedro Nolasco, 300, Vila Rubim, Vitória/ES. CEP: 29025-065 (27) 3223-0363

ACIMAQ – Máquinas e Equipamentos - Av. Expedito Garcia, 21

Campo Grande - Cariacica/ES - CEP: 29146-201 Tel.: (027) 3346-5100

Av. Alexandre Buaiz, 321 - Ilha do Príncipe - Vitória/ES - CEP: 29020-300 Tel.: (027) 2124-5200. E-mail: acimaq@acimaq.com.br - <http://www.acimaq.com.br>

Cozinha e Cia Profissional

Av. Leitão da Silva, 1381 – Vitória / ES. CEP: 29045-201 PABX: (27) 3225-4270 e-mail: cozecia@uol.com.br

Cozinha e Utilidades

End.: Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2741, Bento Ferreira Vitória/ES. CEP: 29050-625 Tel.: (27) 3325-4122

BigMaq

Av. Fernando Ferrari, 3315 – Bairro Jabour. Vitória/ES. Telefax: (27) 3327-6262
E-mail: comercial@portugal.com.br - <http://www.bigmaq.com.br>

Equipamentos de escritório

HiTech Computadores – Tel.: 2125-6767 – www.hicompras.com.br

Di Margon Informática - Av. Rosendo Serapião de Souza Filho, 595, lj. 3, Mata da Praia Shopping. Vitória/ES. Tel.: (27) 3382-5333 Site: <http://www.dimargon.com.br>

Inforvix Comércio e Manutenção - Rua Taciano Abaurre, 225, cj. 601/602/603, Ed. Centro Empresarial da Praia, Sala 603, Enseada do Suá - Vitória/ES CEP: 29.050-470
Tele Fax: (27) 3038-3510 <http://www.inforvix.com.br>

RSM Informática e Automação

Av. Costa Brandão 01, Bairro Rosa da Penha, Cariacica/ES - Tel.: (27) 3366-0773

BIBLIOGRAFIA

O Estado de São Paulo, 24/08/99.

SEBRAE/CE. **Buffet**. Fortaleza: SEBRAE/CE, 1995. (Série Oportunidades de Negócios).

SEBRAE/SP. **Como montar um Buffet**. São Paulo: SEBRAE/SP, 1997. 41p.

SERVIÇO de bufê. **Revista Pequenas Empresas e Grandes Negócios**, São Paulo nº 115, ago. 1998.

SAMPAIO, Rafael. **Propaganda de A a Z**: como usar a propaganda para construir marcas e empresas de sucesso. Rio de Janeiro:Ed.Campus, 1999.

ANDRADE, Patrícia Carlos de.**Oriente-se**: guia de profissões e mercado de trabalho / [autoria Patrícia Carlos de Andrade]. Rio de Janeiro: Ed. Oriente-se, 2000.

AIUB, George Wilson; ANDREOLLA,Nadir; ALLEGRETTI, Rogério Della Fávera. Plano de Negócios: Serviços. 2 ed. Porto Alegre: SEBRAE, 2000.

CHAGAS, Fernando Celso Dolabela . O segredo de Luísa - uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce um empreendedor e se cria uma empresa. 14 ed. São Paulo: Cultura Editores e Associados,1999.

Sua festa!!! Disponível em:

http://www.buffetefestas.com.br/revista.asp?pagina=1&cod_anuario=2. Acesso em 18 mar 2011.

Oportunidades de negócios é um material meramente informativo acerca dos empreendimentos existentes no segmento correspondente ao seu título. Os dados apresentados são extraídos de publicações técnicas e, em linhas gerais, não têm a pretensão de ser um guia para a implementação dos respectivos negócios. É destinada apenas à apresentação de um panorama da atividade ao futuro empresário, que poderá enriquecer suas idéias com as informações apresentadas, mas carecerá de um estudo mais detalhado e específico para a implementação do seu empreendimento.

ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO

UAI – Unidade de Atendimento Individual – SEBRAE/ES

Data da última atualização: março de 2011.