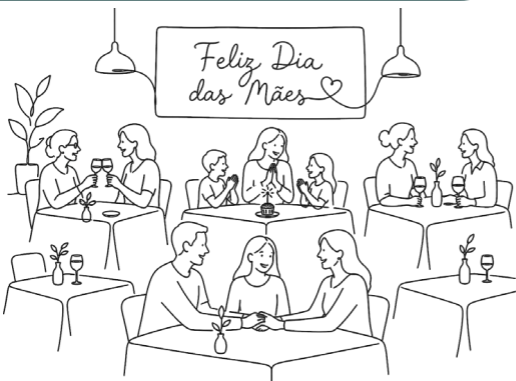


# DIA DAS MÃES LUCRATIVO

GUIA PARA VENDER MAIS  
E ENCANTAR CLIENTES



abraseL4<sup>anos</sup>

O Dia das Mães é, ano após ano, uma das datas mais importantes para bares e restaurantes brasileiros. Mas também é uma das mais desafiadoras: casa cheia, equipe sob pressão, clientes exigentes e expectativa alta.

Essa relevância não é apenas percepção — é sustentada por dados concretos do setor. De acordo com levantamento da Abrasel, o Dia das Mães se consolida como a segunda data de maior movimento para bares e restaurantes no país, mantendo seu protagonismo no calendário de 2026.

A pesquisa aponta que **77% dos estabelecimentos** pretendem operar normalmente, acompanhando uma demanda aquecida e consistente.

Isso evidencia um ponto estratégico: não se trata apenas de atender mais clientes, mas de capturar melhor valor em cada atendimento.

O Dia das Mães possui uma dinâmica única dentro do setor. Há um aumento significativo no fluxo, mas também uma mudança no comportamento de consumo: grupos maiores, permanência mais longa e tíquetes médios mais elevados.



É nesse cenário que se diferenciam os negócios que apenas “acompanham o movimento” daqueles que transformam a data em resultado estratégico.

Esta cartilha foi criada para ajudar você, dono ou gestor de bar e restaurante, a planejar, organizar e executar uma operação eficiente, que vende mais, encanta o cliente e fortalece a marca — sem improviso e sem estresse.

Aqui você encontrará um passo a passo prático, checklists e estratégias que funcionam no dia a dia do seu negócio.

# ÍNDICE

1.

Por que o Dia das Mães é estratégico

2.

Planejamento: o segredo de quem lucra antes da data

3.

Cardápio inteligente: como vender mais sem complicar

4.

Precificação e combos: aumentando o tíquete médio

5.

Experiência do cliente: encantamento que fideliza

6.

Equipe preparada:  
atendimento que faz diferença

7.

Marketing simples e eficaz  
para o Dia das Mães

8.

Operação sem caos:  
organização nos bastidores

9.

O grande dia: execução  
e ajustes

10.

Pós-Dia das Mães: lucro  
que continua

11.

Conclusão

# 1.

## **POR QUE O DIA DAS MÃES É ESTRATÉGICO**

O Dia das Mães é muito mais que uma simples celebração: é o momento ideal para impulsionar vendas, conquistar novos clientes e fortalecer o relacionamento com o público.

A data oferece uma atmosfera propícia para experiências inesquecíveis e decisões motivadas pela emoção, tornando-se estratégica para quem deseja crescer de forma sustentável.

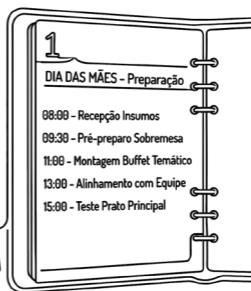
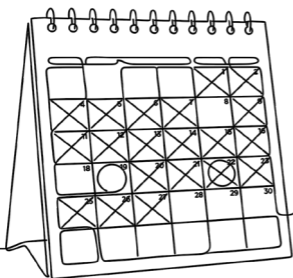


É uma oportunidade estratégica de faturamento, visibilidade e fidelização.

Público mais disposto a gastar

Decisão emocional (valor > preço)

Alta procura por experiências completas



Quem se planeja, vende mais. Quem improvisa, perde dinheiro e reputação.

## 2.

### *PLANEJAMENTO: O SEGREDO DE QUEM LUCRA ANTES DA DATA*

Planejar significa antecipar decisões importantes para evitar problemas de última hora e garantir que tudo funcione com tranquilidade. Ao definir previamente detalhes como capacidade, atendimento e demanda de insumos, você minimiza riscos e otimiza os recursos do seu negócio.

Isso permite ajustar a equipe, preparar o ambiente e criar experiências memoráveis para os clientes. Com planejamento, o lucro e o sucesso são resultados naturais, pois cada etapa foi pensada estrategicamente.

Planejar é decidir antes para não apagar incêndio depois.

### Checklist essencial:

- Definir capacidade máxima da casa
- Escolher formato de atendimento (reserva, ordem de chegada ou misto)
- Prever demanda de insumos
- Ajustar equipe e escalas
- Definir proposta da data (almoço especial? menu fechado? experiências?)



**Dica prática:** comece o planejamento com pelo menos uma semana de antecedência.

### 3.

## *CARDÁPIO INTELIGENTE: COMO VENDER MAIS SEM COMPLICAR*

Em datas especiais, como o Dia das Mães, um cardápio inteligente pode ser o diferencial para elevar o desempenho do restaurante.

Ao investir em opções enxutas e focadas nos pratos que mais agradam, além de facilitar a operação e otimizar recursos, o estabelecimento aumenta as chances de conquistar clientes e garantir um evento mais lucrativo.

Cardápio enxuto vende mais.

- Destaque pratos campeões de venda
- Priorize receitas já dominadas pela equipe
- Evite pratos complexos ou com muitos insumos
- Crie um **menu especial do Dia das Mães**



Exemplo de estrutura:

- Entrada
- Prato principal (2 ou 3 opções)
- Sobremesa especial

# 4.

## PRECIFICAÇÃO E COMBOS: AUMENTANDO O TÍQUETE MÉDIO

O cliente do Dia das Mães busca praticidade e experiência completa.

A precificação estratégica é fundamental para impulsionar o tíquete médio, especialmente em datas comemorativas como o Dia das Mães.

Avalie os custos dos ingredientes, o valor agregado das experiências e o perfil do público para definir preços justos e atraentes.



Ofereça combos e menus fechados que entreguem mais benefícios ao cliente, como sobremesa inclusa ou harmonização com bebidas, incentivando a compra de opções completas.

Além disso, destaque o valor percebido e não apenas o preço, mostrando como a oferta é especial e diferenciada para a ocasião.

Aposte em:

- Menus fechados
- Combos família
- Harmonização com bebidas
- Sobremesa ou mimo incluso

**Regra de ouro:** deixe claro o valor percebido, não apenas o preço.

# 5.

## EXPERIÊNCIA DO CLIENTE: ENCANTAMENTO QUE FIDELIZA

No Dia das Mães, o cliente busca mais do que refeição: busca sentir-se acolhido. Um gesto simples e bem pensado cria lembrança, aumenta o valor percebido e faz a família querer voltar.

O cliente não compra só comida.  
Compra memória.



Pequenos detalhes fazem grande diferença:

Cartão ou mensagem para as mães

Sobremesa com apresentação especial

Brinde simbólico

Música ambiente adequada

Encantar não precisa ser caro.  
Precisa ser intencional.

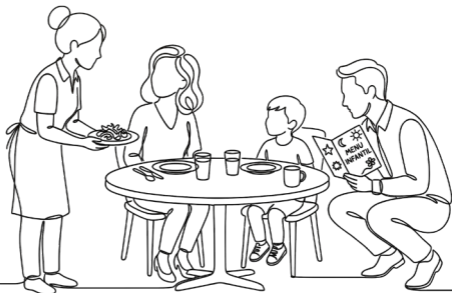


# 6.

## **EQUIPE PREPARADA: ATENDIMENTO QUE FAZ DIFERENÇA**

Em datas especiais como o Dia das Mães, o sucesso de um restaurante depende também da experiência proporcionada pela equipe.

Atendimento acolhedor e personalizado, aliado a uma preparação adequada e foco na empatia, transforma o almoço em um momento marcante e incentiva a fidelização dos clientes.





Equipe alinhada vale mais que qualquer campanha.

Reunião prévia com todos

Cardápio e preços bem explicados

Roteiro de atendimento

Reforço no papel da empatia

Lembre-se: o cliente vai lembrar de como foi tratado, não só do prato.

# 7.

## MARKETING SIMPLES E EFICAZ PARA O DIA DAS MÃES

O Dia das Mães é uma data especial que pede ações de marketing práticas e assertivas para garantir a casa cheia e clientes satisfeitos.

Neste capítulo, mostramos como estratégias simples podem ser mais eficazes que campanhas elaboradas.

O foco é facilitar a divulgação do evento, tornando o estabelecimento a escolha ideal para comemorar esse momento.

Não complique o marketing.



Foque em:

Instagram e WhatsApp

Divulgação do menu especial

Informações claras (data, horário, reservas)

Fotos reais e bem iluminadas

Comece a divulgar com pelo menos uma semana de antecedência.

8.

## *OPERAÇÃO SEM CAOS: ORGANIZAÇÃO NOS BASTIDORES*

No Dia das Mães, bastidores organizados são essenciais para o sucesso do evento. Preparar tudo antes de abrir as portas garante agilidade e tranquilidade na operação.

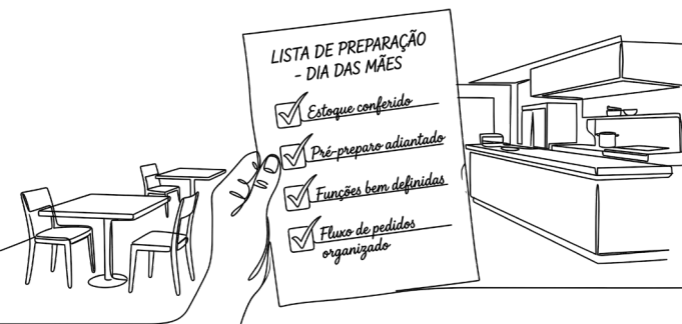
Com processos bem definidos, sua equipe trabalha sem atropelos e o cliente percebe o cuidado em cada detalhe.

Afinal, uma experiência impecável começa com uma organização criteriosa.

Antes de abrir a casa:

- Estoque conferido
- Pré-preparo adiantado
- Funções bem definidas
- Fluxo de pedidos organizado

Organização invisível gera experiência impecável.



## O GRANDE DIA: EXECUÇÃO E AJUSTES

O Dia das Mães é o momento em que todo planejamento é colocado à prova.

Os detalhes da execução e os ajustes são necessários para garantir um serviço impecável. A rotina do restaurante ganha ritmo acelerado e cada decisão impacta na experiência dos clientes.

Prepare-se para entender como agir com precisão, flexibilidade e comunicação eficiente durante o grande dia.



Durante o serviço:

Monitore tempo de espera

Ajuste ritmo da cozinha

Tenha alguém focado em resolver problemas

Comunicação constante entre salão e cozinha

Problemas acontecem. A diferença está na rapidez da solução.



# 10.

## *PÓS-DIA DAS MÃES: LUCRO QUE CONTINUA*

Após o Dia das Mães, o potencial de crescimento do seu negócio continua, por isso, tenha estratégias para manter o relacionamento com os clientes e transformar uma data especial em resultados duradouros.

Use o calendário de datas comemorativas da Abrasel como oportunidade de crescimento ao longo de todo o ano.

[https://abrasei.com.br/site/assets/files/85572/bn\\_040-25\\_-\\_calend\\_26\\_1080x1920px\\_3.pdf](https://abrasei.com.br/site/assets/files/85572/bn_040-25_-_calend_26_1080x1920px_3.pdf)

Fortaleça a presença digital, crie incentivos para novas visitas e analise o desempenho do evento.

Prepare-se para que o lucro não seja apenas pontual, mas parte constante do seu sucesso.

O Dia das Mães não acaba quando fecha a conta.

Agradeça nas redes sociais

Capture contatos

Ofereça incentivo para a próxima visita

Analise o que funcionou e o que pode melhorar

Transforme clientes de uma data em **clientes recorrentes.**



# 11.

## CONCLUSÃO

O Dia das Mães pode ser um divisor de águas no seu faturamento — ou apenas mais um dia cansativo.

A diferença está em **planejamento, gestão e experiência.**

Use o guia, adapte à realidade do seu negócio e coloque em prática.

Seu caixa e seus clientes vão agradecer.

Quer ir além?

Capacite sua equipe

Aprimore sua gestão

Profissionalize seu negócio

Conheça os cursos, conteúdos e soluções da **Abrasel** e prepare seu negócio para crescer o ano inteiro.





Acesse outros materiais  
como esse e soluções  
para apoiar o seu negócio  
no Conexão Abrasel

[conexao.abrasel.com.br](http://conexao.abrasel.com.br)

**conexão**  
abrasel

Texto: Adriana Lara

Diagramação: Tais Marino

abrasel40anos