

# **COPA DO MUNDO LUCRATIVA**

**COMO BARES E RESTAURANTES AUMENTAM  
VENDAS, TÍQUETE MÉDIO E FIDELIZAÇÃO  
DURANTE O MAIOR EVENTO DO MUNDO**

**abrase**40**anos**



# ÍNDICE

- 01 COPA NÃO É SORTE.  
É PREVISÃO DE DEMANDA
- 02 PLANEJAMENTO: O SEGREDO PARA  
LUCRAR ANTES DO PRIMEIRO JOGO
- 03 GESTÃO DE ESTOQUE,  
CUSTOS E PREÇOS
- 04 PARE DE VENDER PRATO.  
COMECE A VENDER OCASIÃO
- 05 TÍQUETE MÉDIO NÃO  
SOBE COM DESCONTO
- 06 PRODUTO CERTO NO  
MOMENTO CERTO

07 VENDA INTELIGENTE

08 EXPERIÊNCIA VENDE MAIS QUE PROMOÇÃO

09 EQUIPE PREPARADA = MAIS  
DINHEIRO NO CAIXA

10 MARKETING QUE ENCHE A CASA  
(SEM COMPLICAR)

11 OPERAÇÃO SEM CAOS  
(O DIFERENCIAL REAL)

12 O DINHEIRO DE VERDADE VEM DEPOIS

13 CHECKLIST DO DIA DE JOGO

14 CONCLUSÃO



# APRESENTAÇÃO

A Copa do Mundo é muito mais do que um evento esportivo: é uma oportunidade única para bares e restaurantes impulsionarem suas vendas, aumentarem o tíquete médio e conquistarem clientes fiéis.



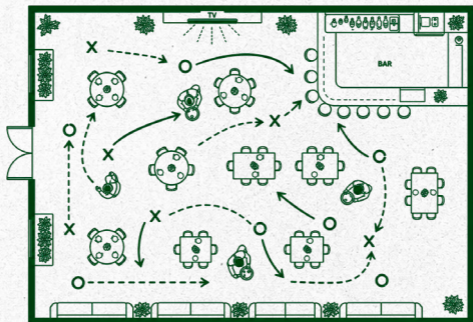
Com o país mobilizado torcendo e celebrando, o setor de alimentação fora do lar vive um momento de intensa movimentação, mas quem aproveita de forma estratégica pode transformar esse “movimento natural” em um negócio ainda mais lucrativo.

Esta cartilha foi criada para mostrar como você pode se preparar, inovar e oferecer experiências diferenciadas durante o maior evento do mundo.

Aqui, você vai descobrir ações práticas para transformar jogos em consumo, consumo em lucro, e clientes ocasionais em clientes recorrentes, garantindo resultados que vão muito além do período da Copa.



Quem trata como “movimento natural”  
fatura. Quem trata como estratégia...  
domina o jogo.

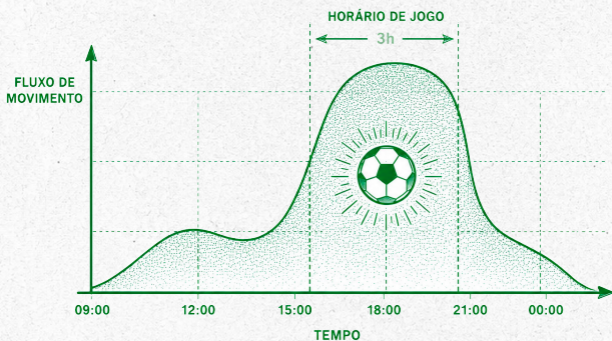


Essa cartilha te mostra como  
transformar:

- ★ jogo → consumo
- ★ consumo → lucro
- ★ cliente ocasional → cliente recorrente

## COPA NÃO É SORTE. É PREVISÃO DE DEMANDA

A previsão de demanda é o primeiro passo para transformar oportunidades em resultados durante a Copa do Mundo.



Entender o comportamento dos consumidores e antecipar o fluxo de clientes permite uma operação eficiente e sem surpresas.



Planejar com inteligência garante que bares e restaurantes estejam prontos para atender picos de consumo e maximizar o lucro.



Durante a Copa:

- ★ horários são concentrados
- ★ decisão de compra é impulsiva
- ★ picos de consumo são previsíveis

Erro comum: preparar a casa como um dia normal. Consequência: ruptura, demora e perda de venda.

## O que fazer antes da bola rolar:

- ★ Mapear todos os jogos relevantes (principalmente do Brasil)
- ★ Definir capacidade máxima real (não teórica)
- ★ Verificar equipamentos para transmissão
- ★ TVs bem posicionadas
- ★ Área de circulação organizada
- ★ Som adequado (nem alto demais, nem baixo)
- ★ Decoração temática simples (bandeiras, cores, camisetas)
- ★ Fluxo rápido de pedidos
- ★ Cardápio enxuto para dias de jogo
- ★ Prever gargalos: cozinha, bar e atendimento

Na Copa, você não perde cliente por falta de marketing. Perde por falta de preparação.

Prepare o seu negócio para a transmissão dos jogos garantindo televisores profissionais **SAMSUNG** com desconto especial dos 40 anos da Abrasel.

- ★ Controle o conteúdo diretamente do seu celular
- ★ Tenha barras laterais para os seus produtos e promoções na tela da televisão



**ABRASEL E SAMSUNG**



**40%**  
DE DESCONTO

**ABRASEL40**

**Até 40% de desconto nos produtos no Portal Samsung Empresas com o cupom ABRASEL 40!**

- ★ [acesse empresas.samsung.com.br](https://empresas.samsung.com.br)
- ★ faça o cadastro com seu CNPJ
- ★ insira o cupom ABRASEL40 ao final do pedido

**CLIQUE AQUI E ADQUIRA  
SEU DESCONTO!**

## PLANEJAMENTO: O SEGREDO PARA LUCRAR ANTES DO PRIMEIRO JOGO

Durante a Copa do Mundo, não adianta contar com a sorte: **o segredo está em prever a demanda.** Saber quantas pessoas vão aparecer e como elas se comportam é essencial para evitar surpresas.

Quem se prepara antes, lucra mais e aproveita cada jogo para crescer. Com planejamento, bares e restaurantes transformam movimento em dinheiro no bolso.

Começar cedo é fundamental.



## Defina:

- ★ Quais jogos irá transmitir
- ★ Horários especiais de funcionamento
- ★ Cardápio exclusivo para os jogos

## Estabeleça metas:

- ★ Aumento de faturamento
- ★ Tíquete médio desejado
- ★ Volume de vendas por jogo

**Planejamento transforma movimento em lucro.**

## GESTÃO DE ESTOQUE, CUSTOS E PREÇOS

Na hora de garantir bons resultados, cuidar do estoque, dos custos e dos preços faz toda a diferença. Não basta vender muito: é preciso evitar desperdícios e negociar bem.



Um controle eficiente ajuda o negócio a crescer sem sustos. Com estratégias simples, é possível lucrar mais e não deixar dinheiro escapar.



Lucro não é só vender mais,  
é não perder dinheiro.

- ★ Planeje estoque por jogo
- ★ Negocie com fornecedores
- ★ Evite desperdício
- ★ Trabalhe com margens bem definidas

**Promoção sem conta é prejuízo.**

## PARE DE VENDER PRATO. COMECE A VENDER OCASIÃO

A previsão de demanda é o primeiro passo para transformar oportunidades em resultados durante a Copa do Mundo.

Entender o comportamento dos consumidores e antecipar o fluxo de clientes permite uma operação eficiente e sem surpresas.

Planejar com inteligência garante que bares e restaurantes estejam prontos para atender picos de consumo e maximizar o lucro.

Com planejamento estratégico, é possível transformar cada jogo em um momento de crescimento para o negócio.

Cliente na Copa não quer “escolher”. Quer resolver rápido.

Ele está comprando:

- ★ reunião com amigos
- ★ experiência de jogo
- ★ conveniência






## Estratégia:

Crie “missões de consumo”:

- ★ Combo Torcida: balde de cerveja + petisco
- ★ Combo Família: porções + refrigerante
- ★ Kit Churrasco Express
- ★ Mesa Compartilhada (4 pessoas)
- ★ Combo Gol do Brasil: desconto por tempo limitado após gol

Quanto mais você simplifica a decisão,  
mais você aumenta o tíquete.



## TÍQUETE MÉDIO NÃO SOBE COM DESCONTO

Ao oferecer opções práticas e alinhadas às necessidades do público, a decisão de compra torna-se mais simples e o valor percebido pelo cliente aumenta.

Investir em combos e experiências não apenas facilita a escolha, como também incentiva o consumo, elevando o tíquete médio e maximizando os resultados.

Esse foco na conveniência e na experiência contribui para impulsionar o negócio de forma sustentável.



Se você entra na guerra de preço,  
você perde margem.

Na Copa, o cliente aceita  
pagar mais — se perceber valor.

**Aumente o tíquete com:**

- ★ combos fechados
- ★ upgrades: por exemplo: + R\$10  
bebida premium
- ★ experiências: mesa reservada, área  
exclusiva
- ★ regra prática: nunca venda item  
isolado se puder vender conjunto.


**Se seu cliente pede só um item,  
seu modelo está errado.**

## PRODUTO CERTO NO MOMENTO CERTO

Oferecer o produto certo no momento certo é fundamental para otimizar a operação do seu bar e garantir satisfação ao cliente.

Não se trata de ampliar o cardápio, mas sim de direcionar esforços para aquilo que realmente agrega valor e velocidade ao serviço.





A escolha estratégica dos itens impacta diretamente na experiência do consumidor e no fluxo da cozinha.

Por isso, é preciso entender quais opções são mais vantajosas para o negócio e para quem está consumindo.



Você não precisa de mais opções.  
Precisa das opções certas.

### Foque em:

- ★ bebidas geladas prontas  
(velocidade é tudo)
- ★ pratos rápidos de produção
- ★ itens compartilháveis

### Evite:

- ★ pratos complexos
- ★ itens que travam a cozinha
- ★ dependência de preparo individual

Na Copa, velocidade vale mais  
que sofisticação.

## VENDA INTELIGENTE

Cross selling, também conhecido como venda cruzada, consiste em oferecer ao cliente produtos ou serviços complementares ao que ele já está adquirindo e assim, facilitar a escolha.

Por exemplo, ao pedir uma cerveja, sugerir um petisco ou gelo junto, aproveitando o momento para aumentar o tíquete médio.



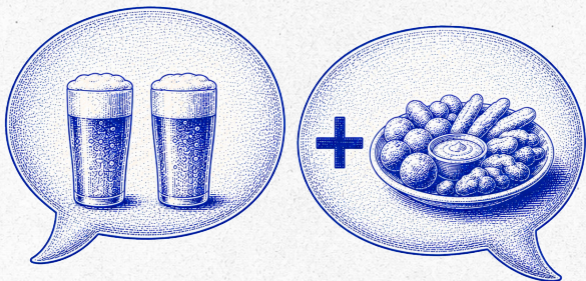
Esse tipo de abordagem valoriza a conveniência e cria um pacote atrativo, tornando a experiência mais completa e prática.

A maioria dos bares vende mal porque separa produtos.

**Estruture vendas assim:**

- ★ cerveja + gelo + petisco
- ★ porção + molho + bebida
- ★ combo + sobremesa

Não espere o cliente pedir.  
Ofereça como padrão.



O cliente aproveita mais e  
o negócio vende melhor.

## EXPERIÊNCIA VENDE MAIS QUE PROMOÇÃO

A experiência que o cliente vive em seu bar é o que realmente faz diferença na hora de escolher onde assistir aos jogos.

Promoções ajudam a atrair pessoas, mas é o ambiente animado e acolhedor que faz elas voltarem. Investir em decoração, telões e interações deixa tudo mais especial.



Afinal, o cliente valoriza o clima e as emoções do momento, muito mais do que apenas o preço.

Promoção atrai.  
Experiência retém e fideliza.

Crie ambiente de Copa:

- ★ telões bem posicionados
- ★ som adequado
- ★ decoração simples (bandeiras, cores)



## Ativações:

- ★ brindes simbólicos
- ★ desafios (placar do jogo)
- ★ espaço “instagramável”
- ★ brinde após vitória
- ★ grito de gol coletivo
- ★ sorteios rápidos no intervalo
- ★ foto do cliente torcendo (com autorização)

**Cliente não lembra do preço.  
Lembra do clima.**

## **EQUIPE PREPARADA = MAIS DINHEIRO NO CAIXA**

Para garantir que o seu negócio aproveite ao máximo o movimento durante a Copa, é fundamental ter uma equipe bem treinada e motivada.

Quando os funcionários sabem o que fazer e trabalham de forma eficiente, tudo fica mais rápido, o atendimento melhora e as vendas aumentam.



Uma equipe preparada faz toda a diferença para o sucesso do seu estabelecimento.

## Equipe despreparada:

- ☆ demora
- ☆ erra pedido
- ☆ perde venda adicional



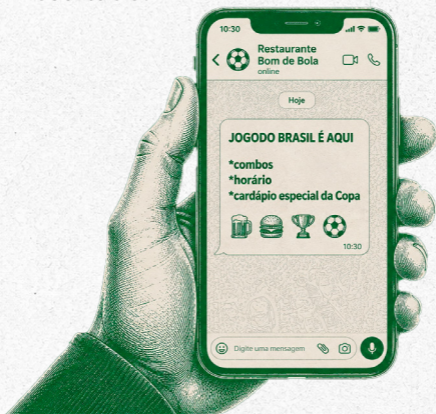
## Treine para:

- ★ oferecer combos automaticamente
- ★ reduzir tempo de atendimento
- ★ manter energia e empatia
- ★ Faça reunião antes dos jogos

Garçom que não sugere,  
reduz seu faturamento.

## MARKETING QUE ENCHE A CASA (SEM COMPLICAR)

Você não precisa complicar para encher seu bar ou restaurante nos dias de jogo. Um marketing simples e bem feito já traz resultado.



O importante é começar cedo e se comunicar com seu público da maneira certa.

Você não precisa de campanha sofisticada.

Faça o básico bem-feito:

- ★ Instagram (cardápio + horários)
- ★ WhatsApp (lista de clientes)
- ★ posts com:
  - ★ jogos do dia
  - ★ combos
  - ★ vagas limitadas
  - ★ e comece antes da Copa



Quem comunica primeiro, vende mais.

## OPERAÇÃO SEM CAOS (O DIFERENCIAL REAL)

Operar um bar ou restaurante durante grandes eventos pode ser um verdadeiro desafio, mas o segredo está na organização.

Uma operação bem planejada evita confusões e garante que tudo funcione sem stress.



Quem prepara tudo antes e mantém o controle durante o jogo, sai na frente.

Afinal, cliente feliz é aquele que recebe o pedido rápido e sem tumulto.

Antes do jogo começar, sua operação já precisa estar pronta.

### Checklist:

- ★ estoque abastecido
- ★ pré-preparo adiantado
- ★ funções definidas
- ★ fluxo de pedidos organizado

### Durante o jogo:

- ★ monitorar tempo de espera
- ★ ajustar ritmo
- ★ resolver problemas rápido

Cliente tolera erro.  
Não tolera demora



## O DINHEIRO DE VERDADE VEM DEPOIS

Depois da Copa, muita gente acha que o trabalho acabou, mas é aí que começa o jogo mais importante.

O segredo não está só no faturamento durante o evento, mas em como você aproveita o movimento para criar clientes fiéis.

Se você só vende uma vez, perde a chance de crescer de verdade.



Por isso, o pós-Copa  
é a hora de transformar  
visitantes em clientes de longa data.

### Após a Copa:

- ★ capture contatos (WhatsApp)
- ★ ofereça retorno (cupom, convite)
- ★ poste agradecimento
- ★ analise desempenho
- ★ Transforme: cliente ocasional → cliente recorrente

Se você não fideliza, você  
recomeça do zero.

## CHECKLIST DO DIA DE JOGO



TVs funcionando



Cardápio especial disponível



Estoque conferido



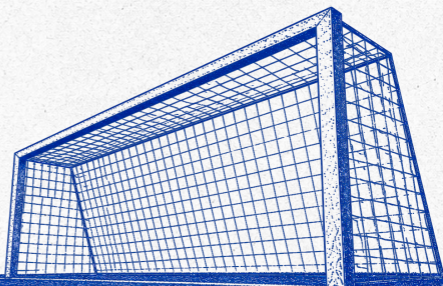
Equipe alinhada



Redes sociais ativas



Ambiente preparado



## CONCLUSÃO

Você viu que a Copa do Mundo pode trazer grandes oportunidades para bares e restaurantes.

Mas o segredo está em como você administra e aproveita esse momento, além do simples aumento de vendas.

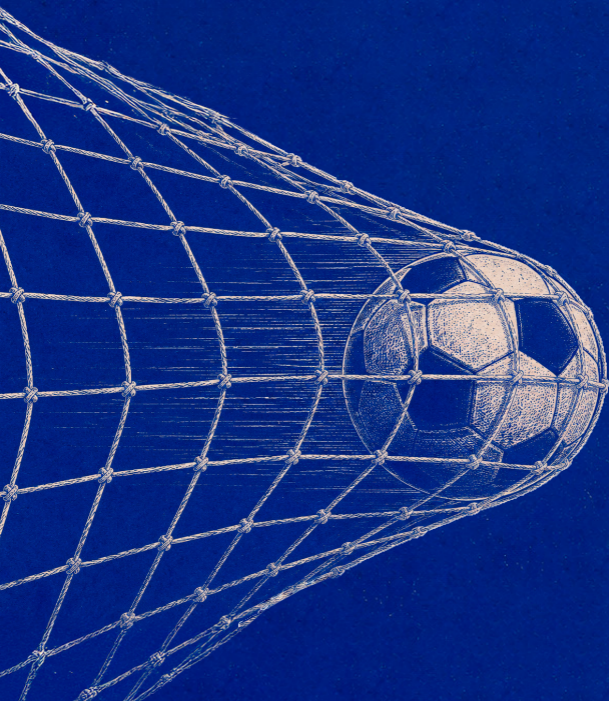
Agora, vamos destacar o que realmente faz diferença para transformar o seu negócio.



A Copa pode ser:

- ★ um pico de faturamento  
ou
- ★ um ponto de virada no seu negócio

A diferença não está no movimento.  
Está na gestão.



**Não enfrente a Copa sozinho!**

A **Abrasel** está ao lado do empreendedor para apoiar, capacitar e fortalecer bares e restaurantes em todos os momentos – inclusive nos grandes eventos.

★ Acesse os conteúdos exclusivos

★ Participe das ações da Abrasel

**abrase**l4<sup>anos</sup>



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