



Pesquisa com Pizzarias



Pesquisa com pizzarias 2024

209
marcas

1.552
lojas

16.930
empregos



quem

Foram realizadas entrevistas com gestores de operações que servem pizza em **todo o Brasil**, em um total de 209 marcas e 1.552 lojas



como e onde

Metodologia **quantitativa**.
Questionário de autopreenchimento e através de entrevistador por telefone.



quando

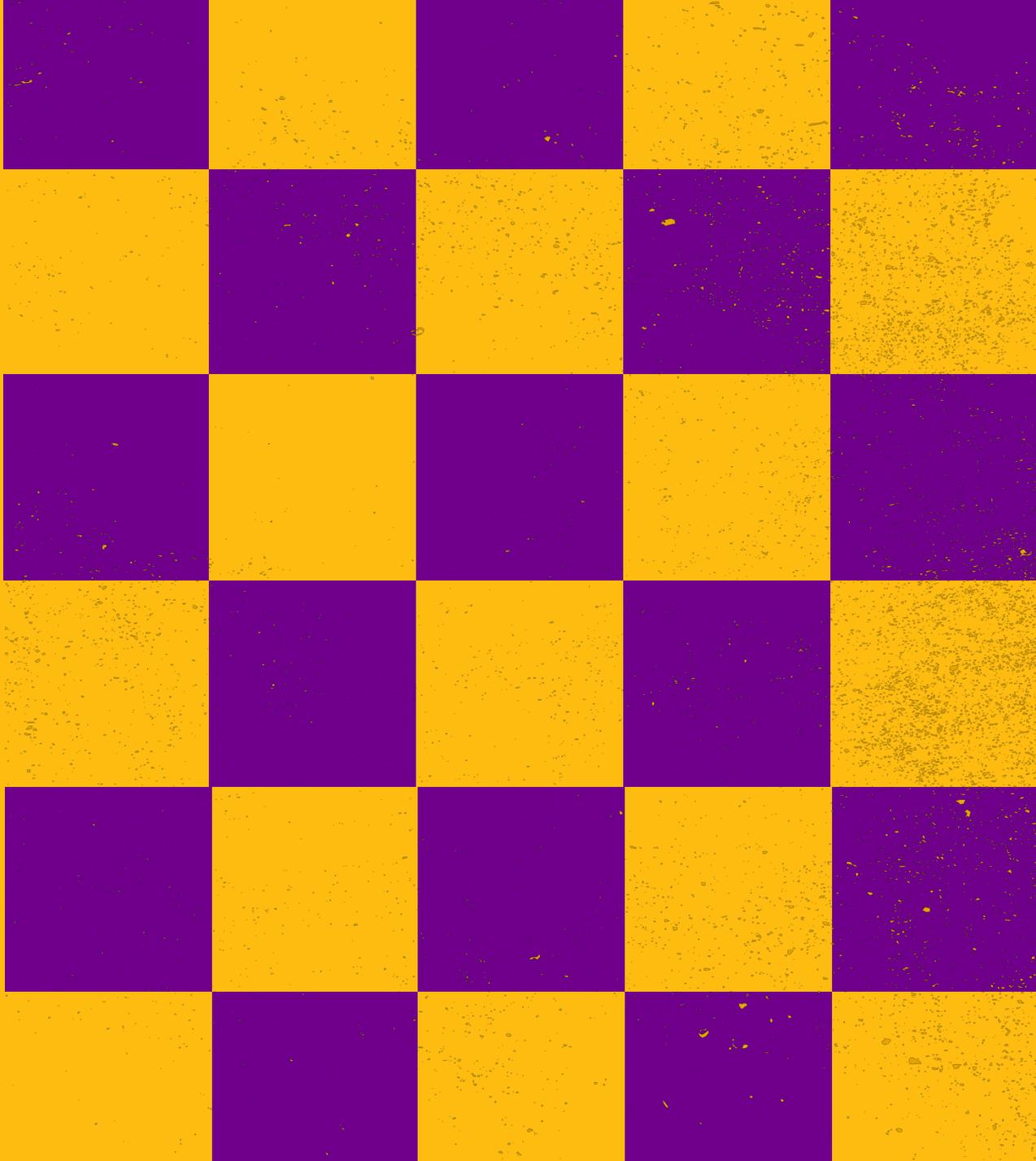
Entre 25 de outubro e 21 de novembro de 2024

O que vamos ver hoje?

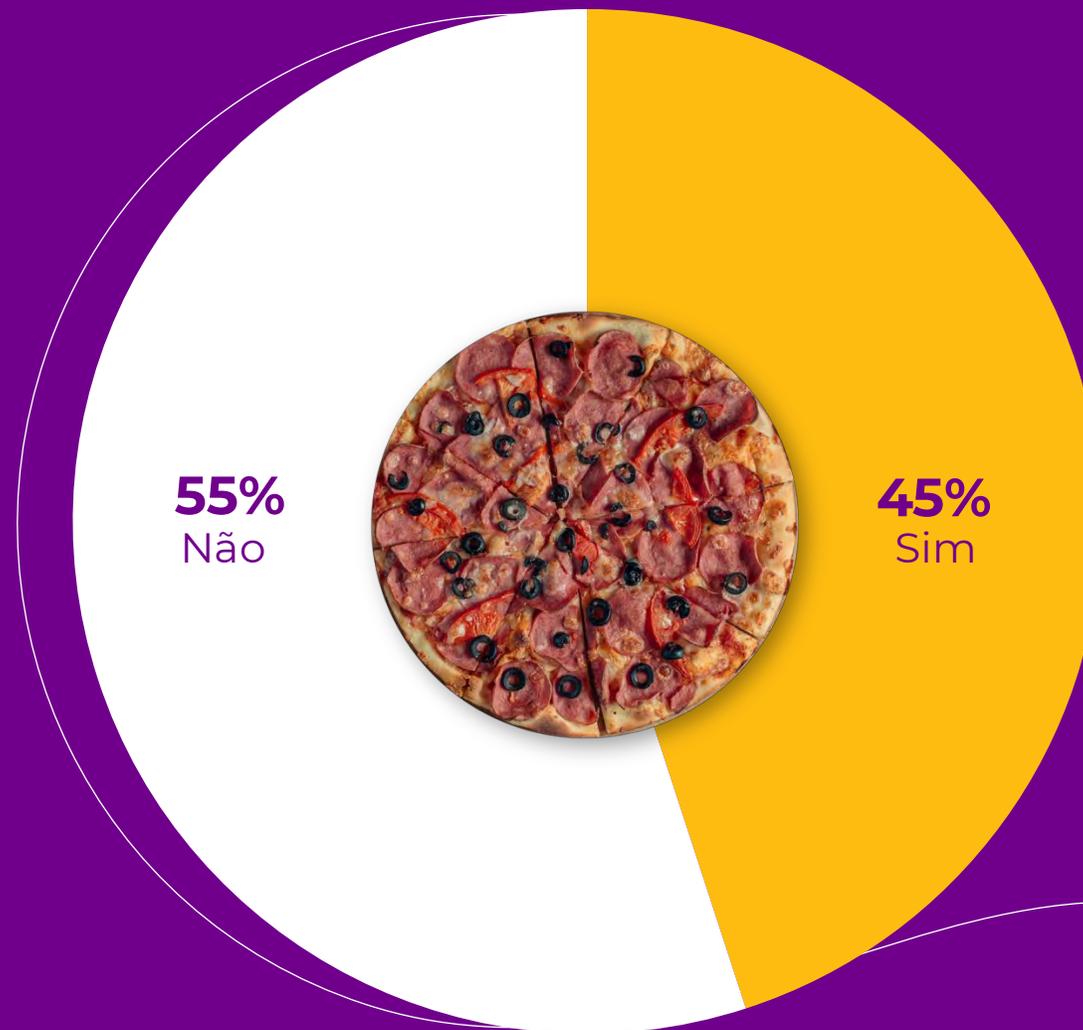
Extrato da Pesquisa

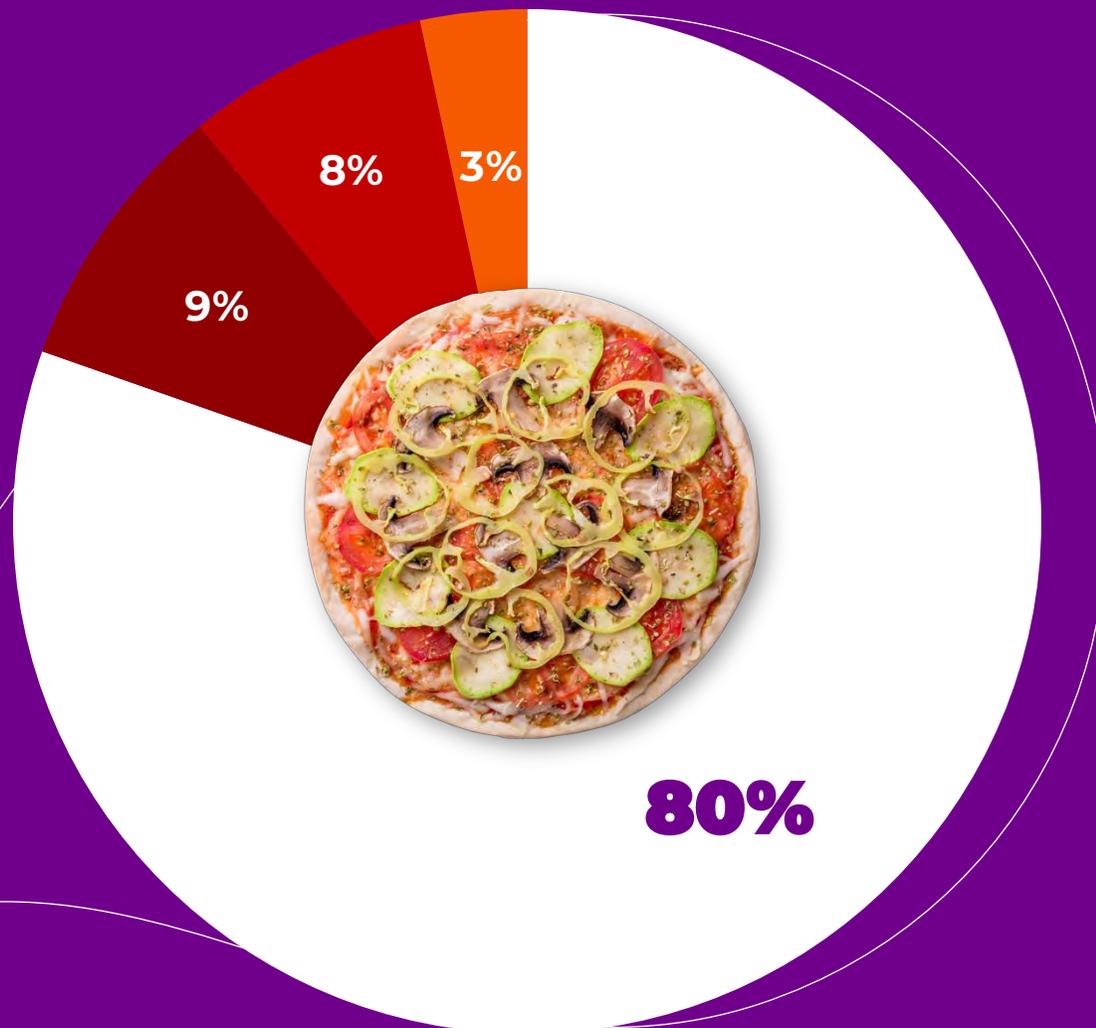
1. Perfil dos Respondentes
2. Delivery
3. Performance do negócio - DRE
4. Oferta das Pizzarias
5. Comunicação e Marketing
6. Desafios, Expansão e Futuro

Perfil dos respondentes



Você é associado APUBRA?





Como você define seu negócio?

- Sou uma marca independente (até 3 lojas)
- Rede própria (mais de 3 lojas)
- Franqueado
- Franqueador



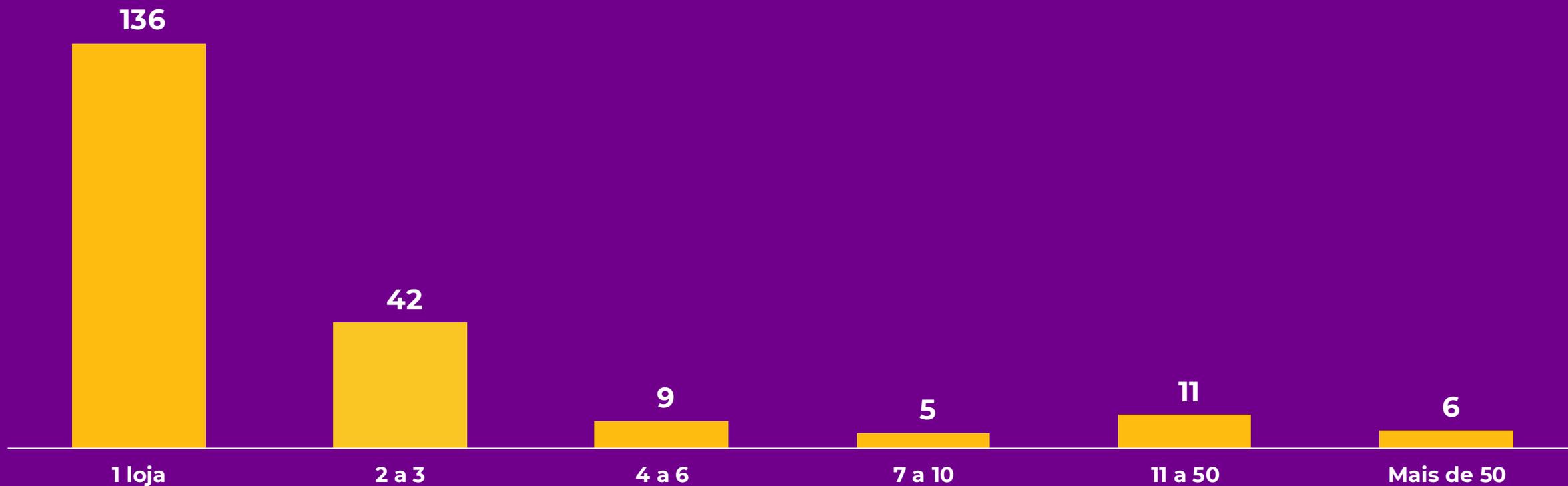
Redes
20%

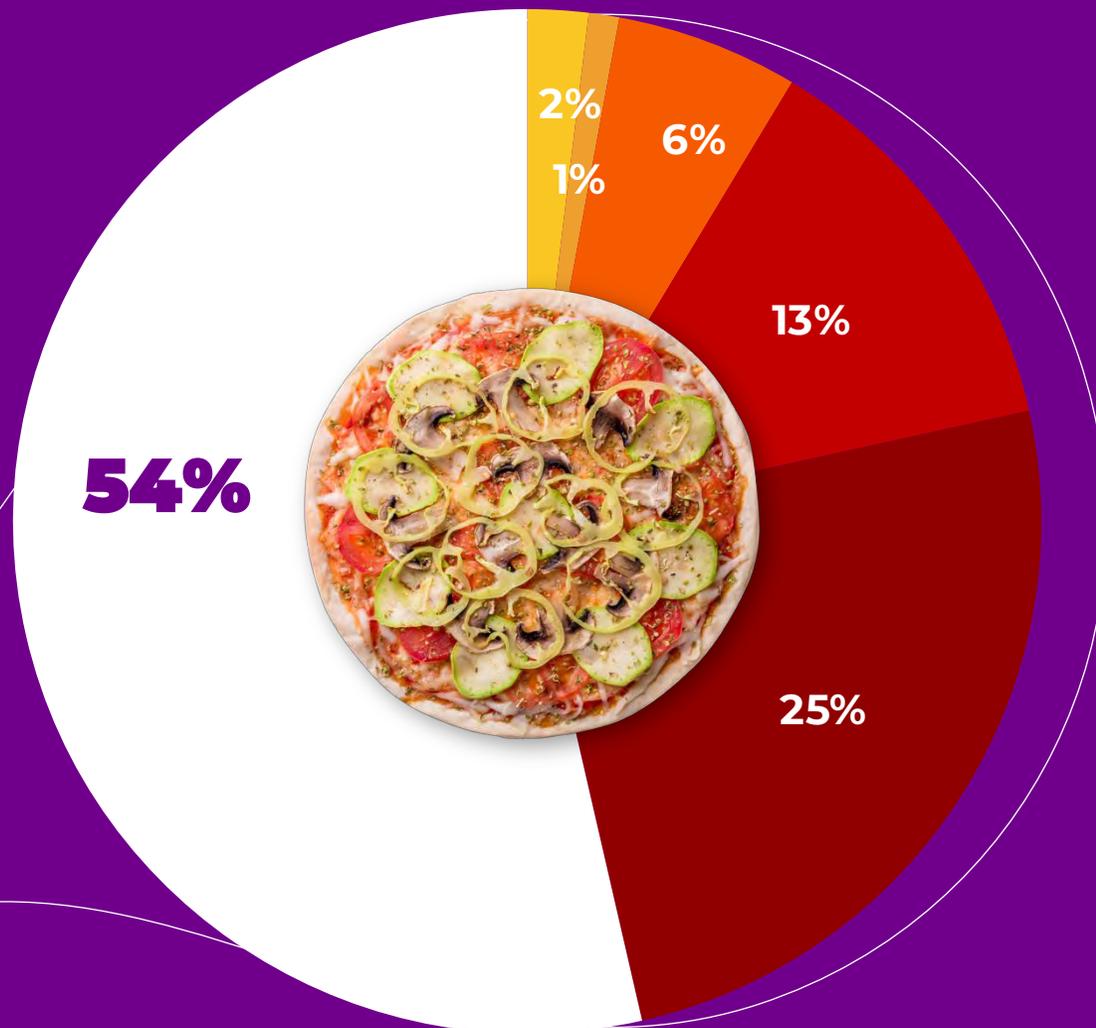


Independentes
80%

Quantas lojas sua marca possui atualmente?

Total da pesquisa:
1.552 lojas



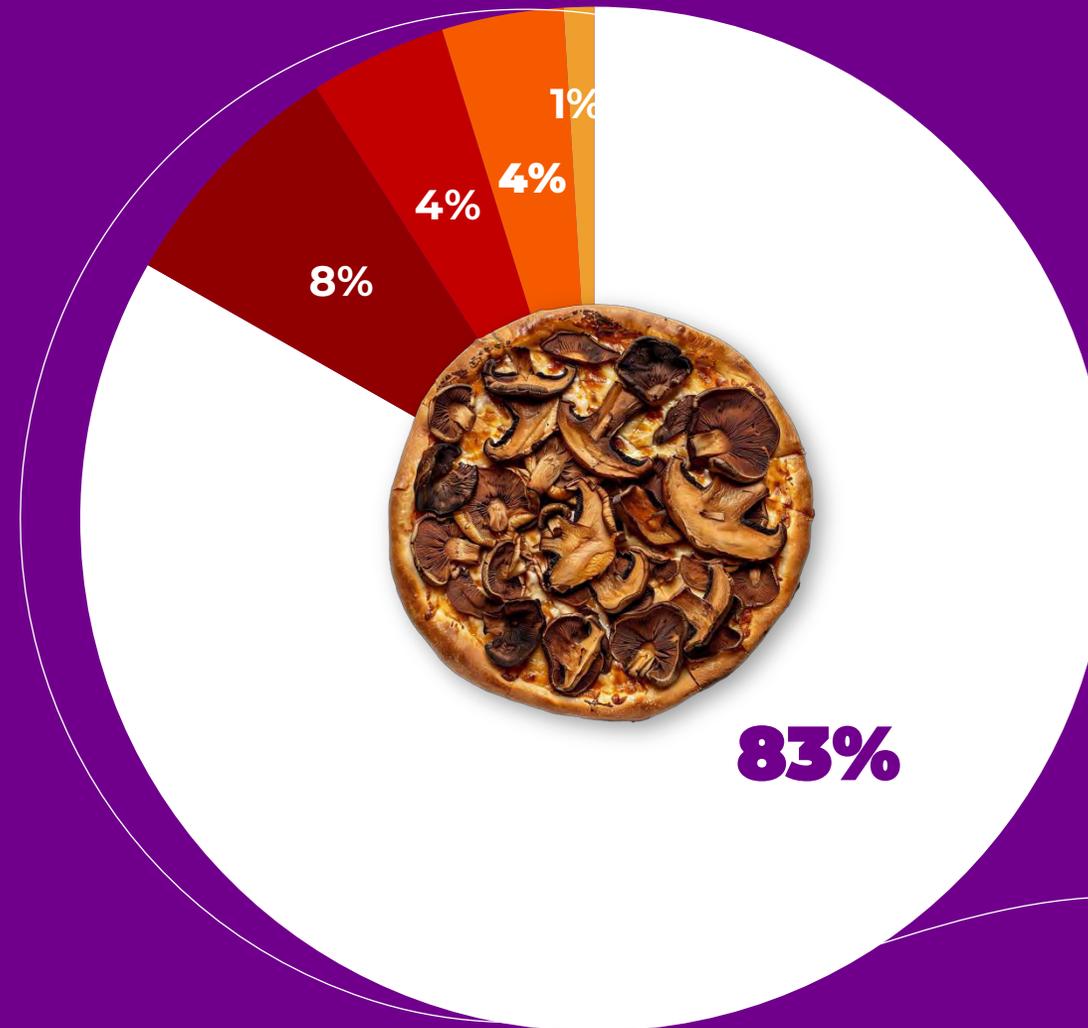


Há quanto tempo seu negócio existe?

- Menos que 1 ano
- Entre 1 e 2 anos
- Entre 2 e 3 anos
- Entre 3 e 5 anos
- Entre 5 e 10 anos
- Mais de 10 anos

Qual o regime tributário da sua marca?

- Simples
- Lucro Real
- MEI
- Lucro Presumido
- Outro



Qual é o seu tipo **principal** de serviço ao vender pizzas?

Restaurante de Serviço Completo
(com serviço de garçom/mesa)

54%

Negócios **focados** em Delivery /
Para Levar

28%

Restaurante de Serviço Rápido
tipo fast food ou fast casual

17%

Eventos em domicílio

1%

Qual é o seu tipo principal de serviço ao vender pizzas?

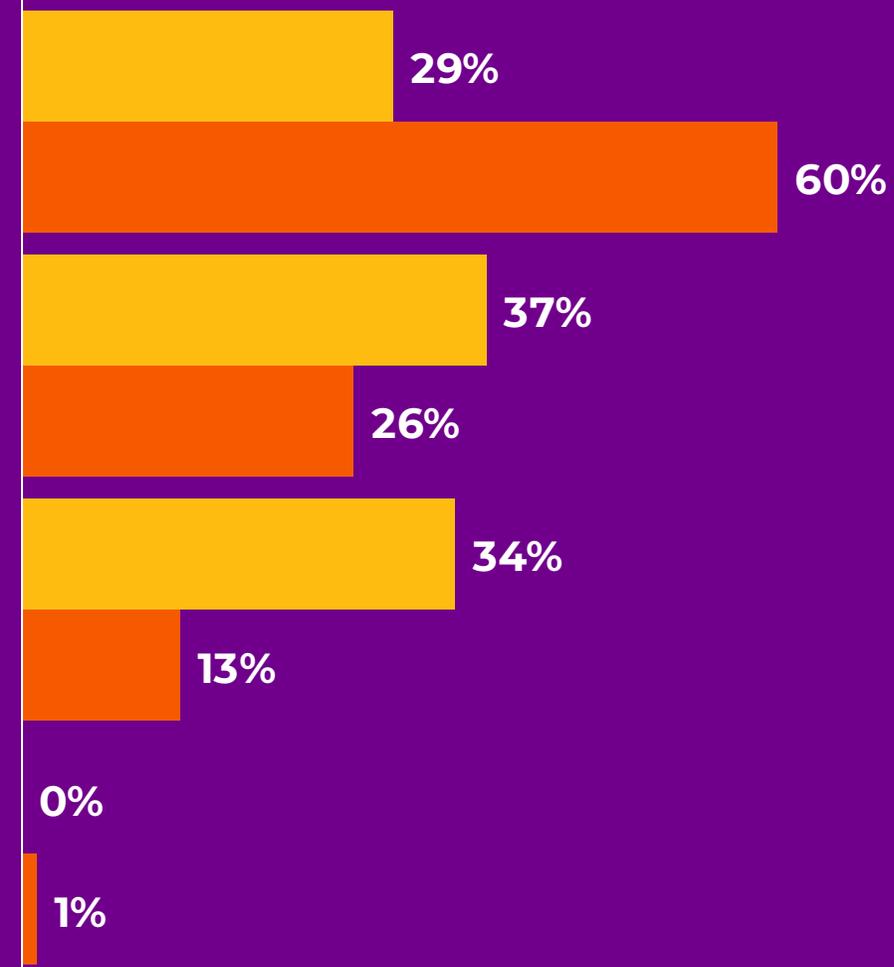
- Redes
- Independentes

Restaurante de Serviço Completo

Negócios focados em Delivery / Para Levar

Restaurante de Serviço rápido tipo fast food ou fast casual

Eventos em domicílio



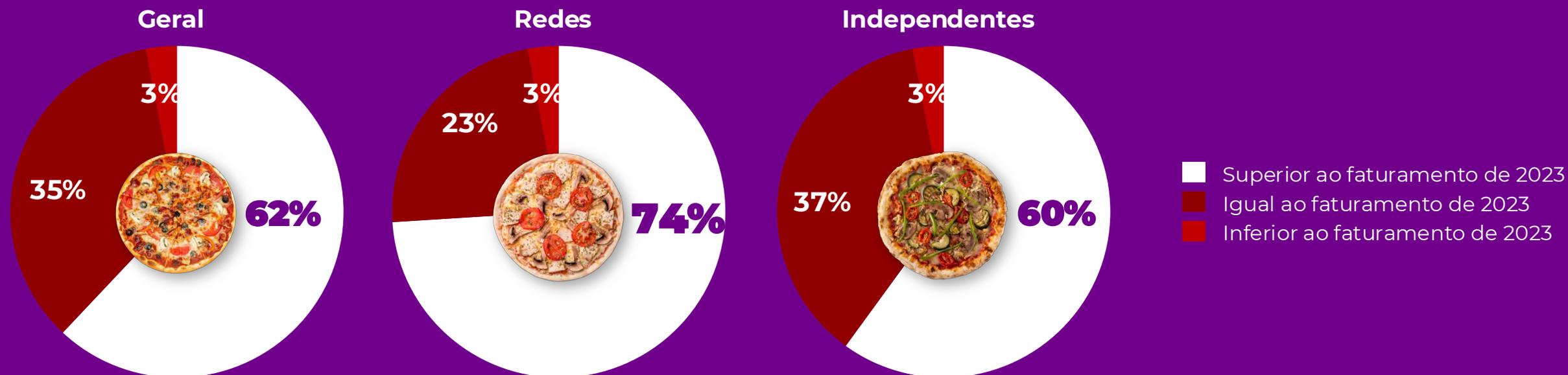
Quais são os dias e horários de funcionamento do(s) seu(s) ponto(s) de venda?

	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira
Manhã (de 10h até meio dia)	3%	4%	4%
Almoço (de meio dia até 15h)	19%	21%	21%
Tarde (de 15h até 18h)	17%	23%	23%
Jantar (de 18h até 22h)	64%	88%	93%
Noite (de 22h até meia noite)	33%	44%	46%
Madrugada (de meia noite até 6h)	0%	1%	1%

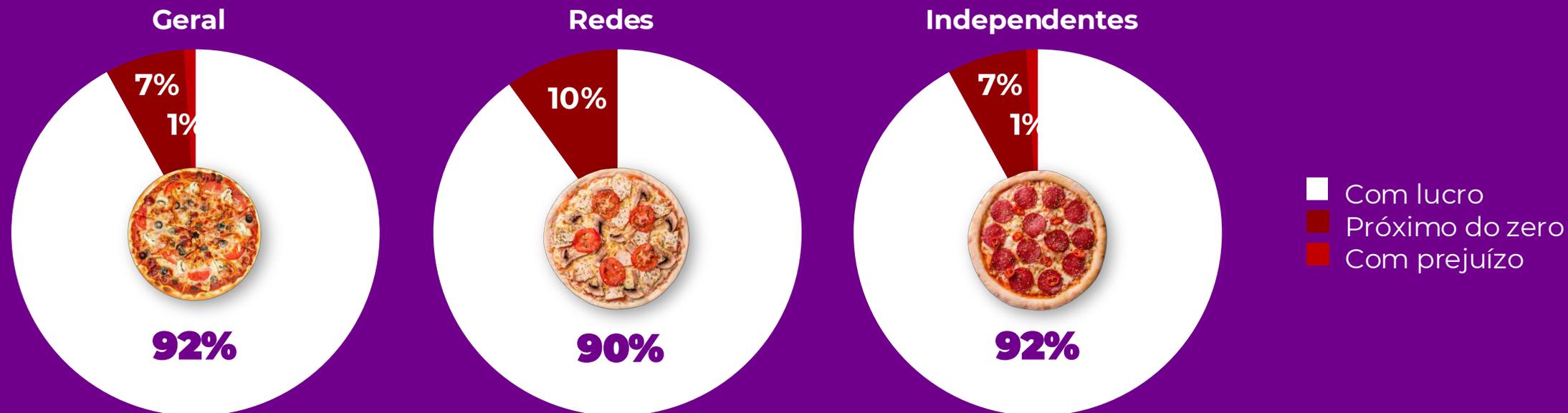
Quais são os dias e horários de funcionamento do(s) seu(s) ponto(s) de venda?

	Quinta-feira	Sexta-feira	Sábado	Domingo
Manhã (de 10h até meio dia)	4%	4%	3%	3%
Almoço (de meio dia até 15h)	21%	19%	13%	11%
Tarde (de 15h até 18h)	23%	24%	21%	17%
Jantar (de 18h até 22h)	96%	97%	93%	88%
Noite (de 22h até meia noite)	48%	55%	61%	48%
Madrugada (de meia noite até 6h)	1%	2%	2%	1%

Como foi o faturamento da sua marca, comparando os 3 trimestres de 2024 com o mesmo período de 2023?



Como foi o resultado financeiro da sua operação no ano de 2024 (até o momento)?



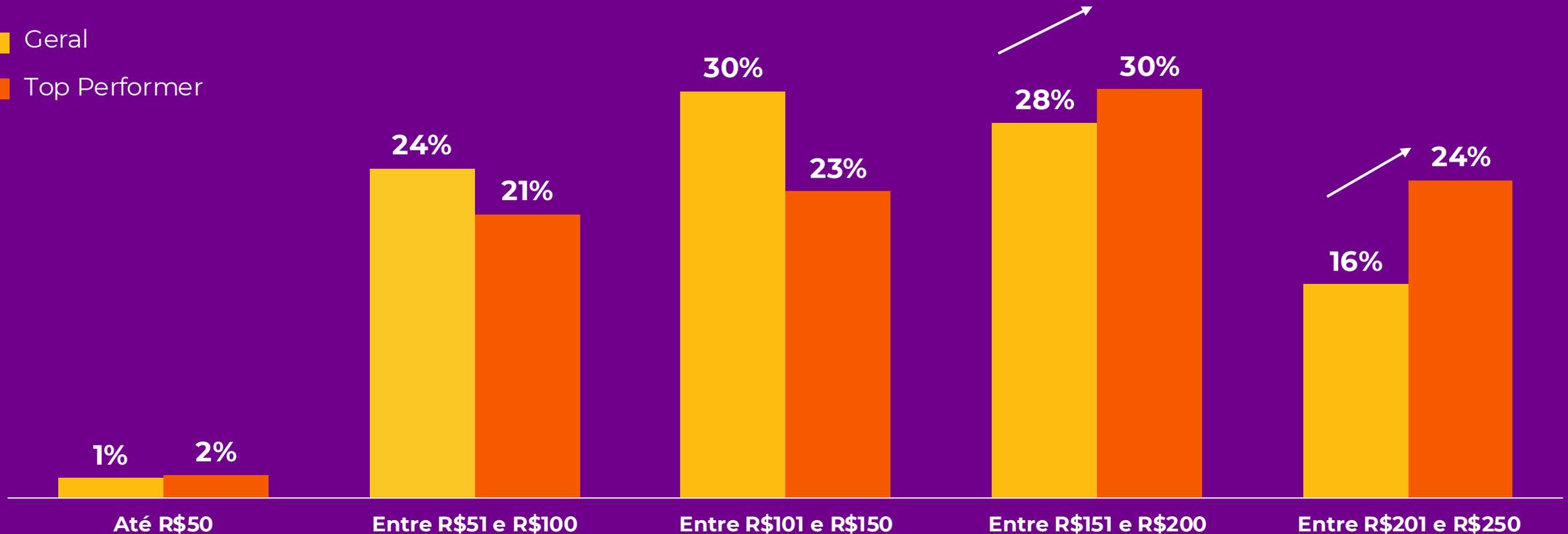
**Operadores
com faturamento
de 2024 superior
ao de 2023
e estão com lucro**



57%
**Top
Performers**

Qual o % de marcas que possuem ticket médio por cupom geral nas seguintes faixas?

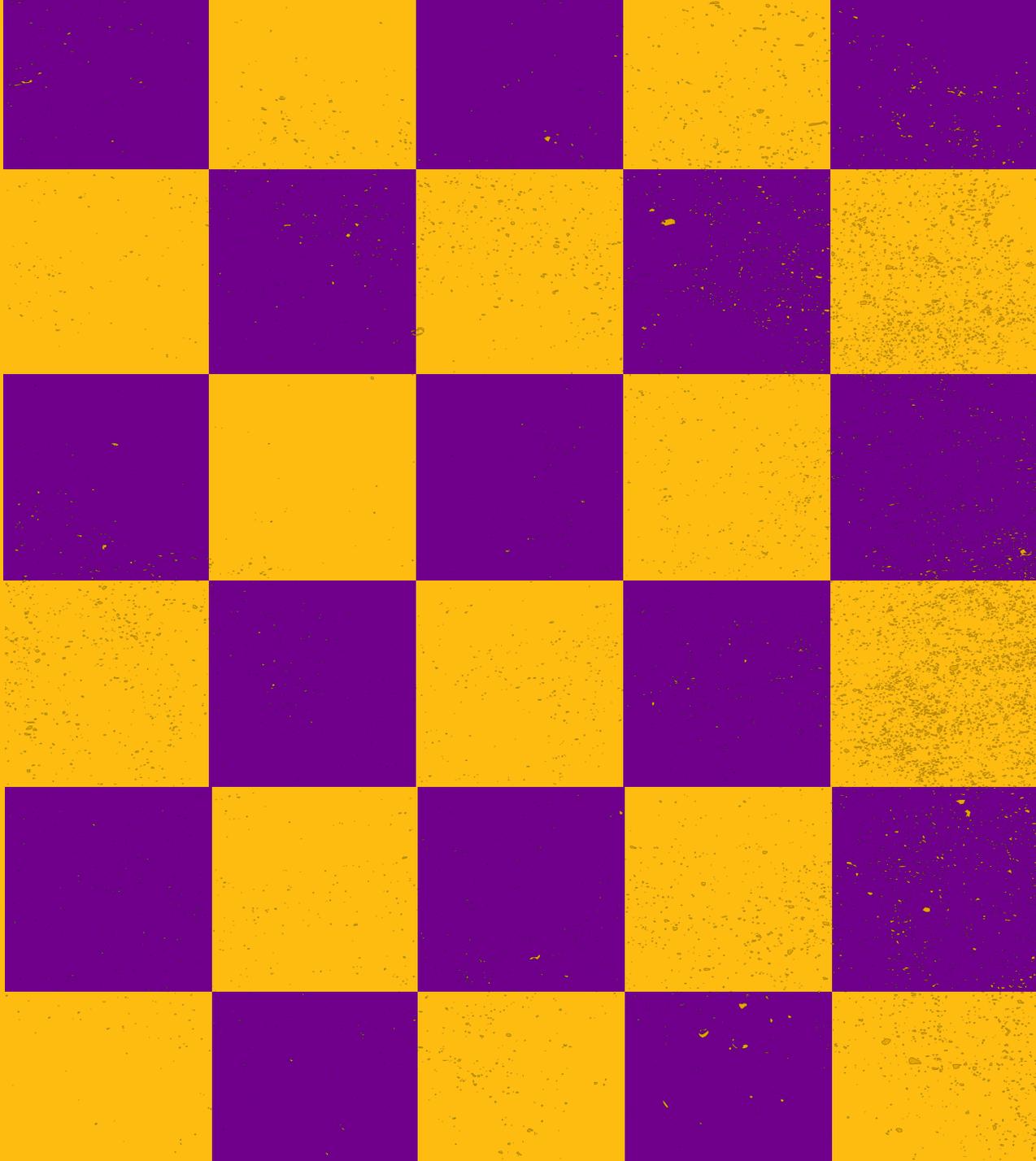
■ Geral
■ Top Performer



Qual o % de marcas que possuem ticket médio por cupom geral nas seguintes faixas?

	Redes	Independentes	Serviço completo	Serviço rápido	Delivery	Que servem pizza estilo Napolitana
Até R\$50	0%	2%	1%	3%	0%	1%
Entre R\$51 e R\$100	29%	23%	19%	17%	39%	8%
Entre R\$101 e R\$150	29%	30%	33%	31%	25%	32%
Entre R\$151 e R\$200	22%	29%	29%	26%	25%	32%
Entre R\$201 e R\$250	20%	15%	17%	23%	10%	27%

Delivery

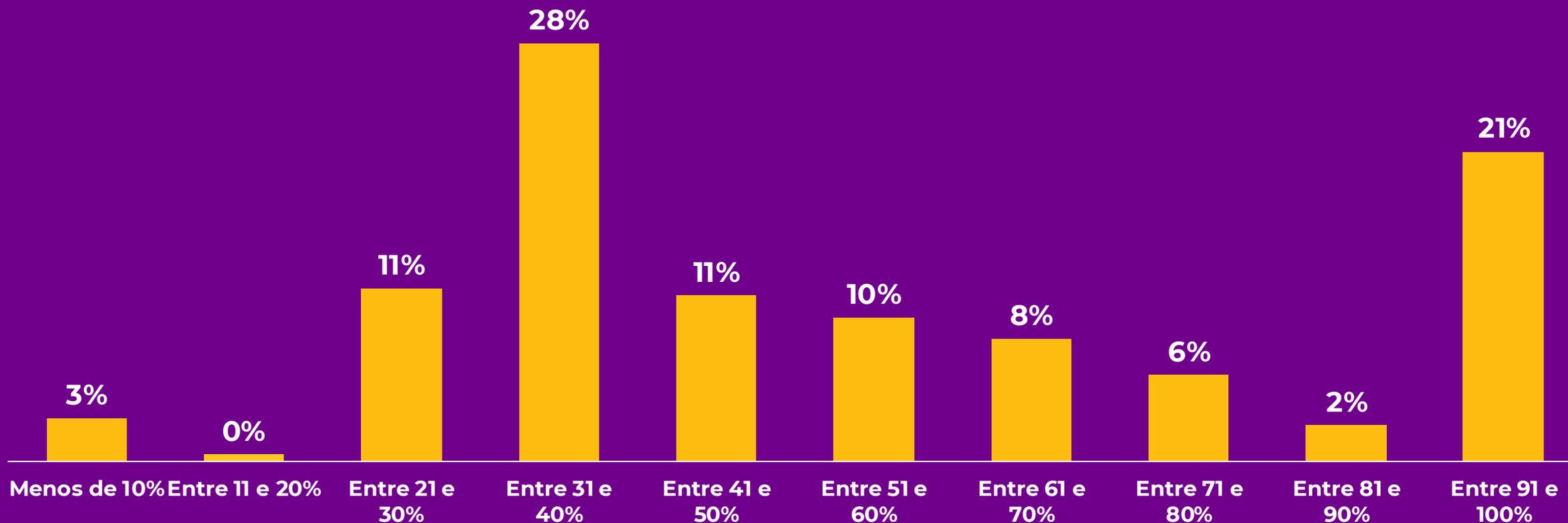




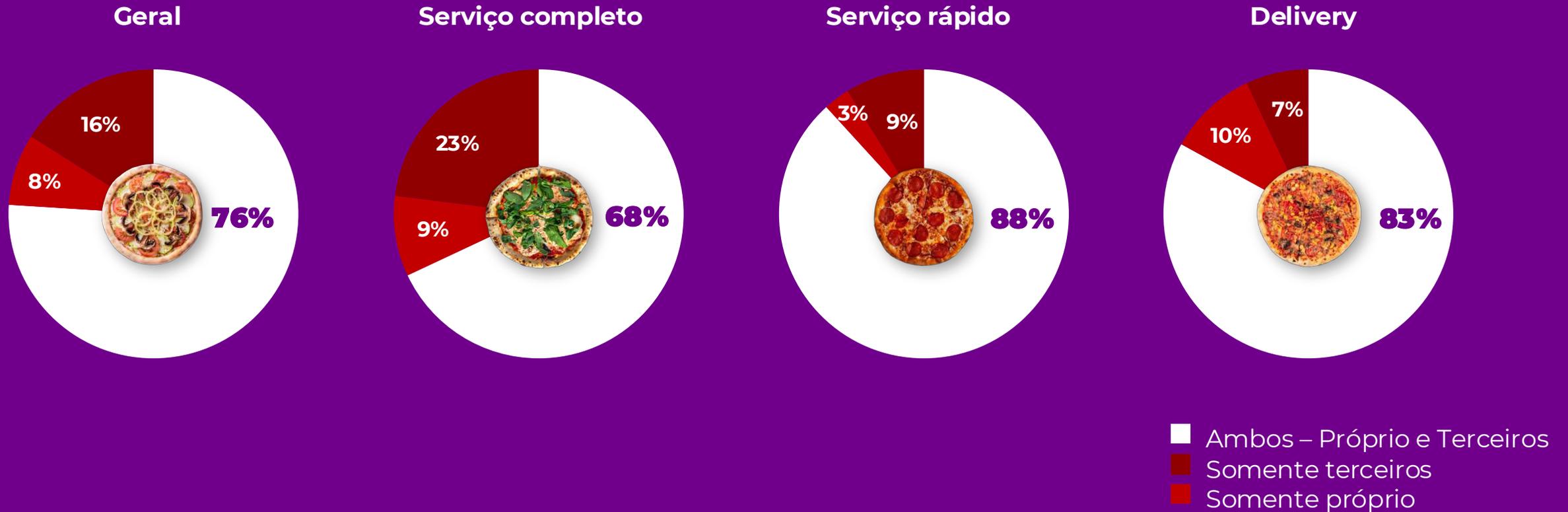
98%
Sim

Sua empresa trabalha com Delivery?

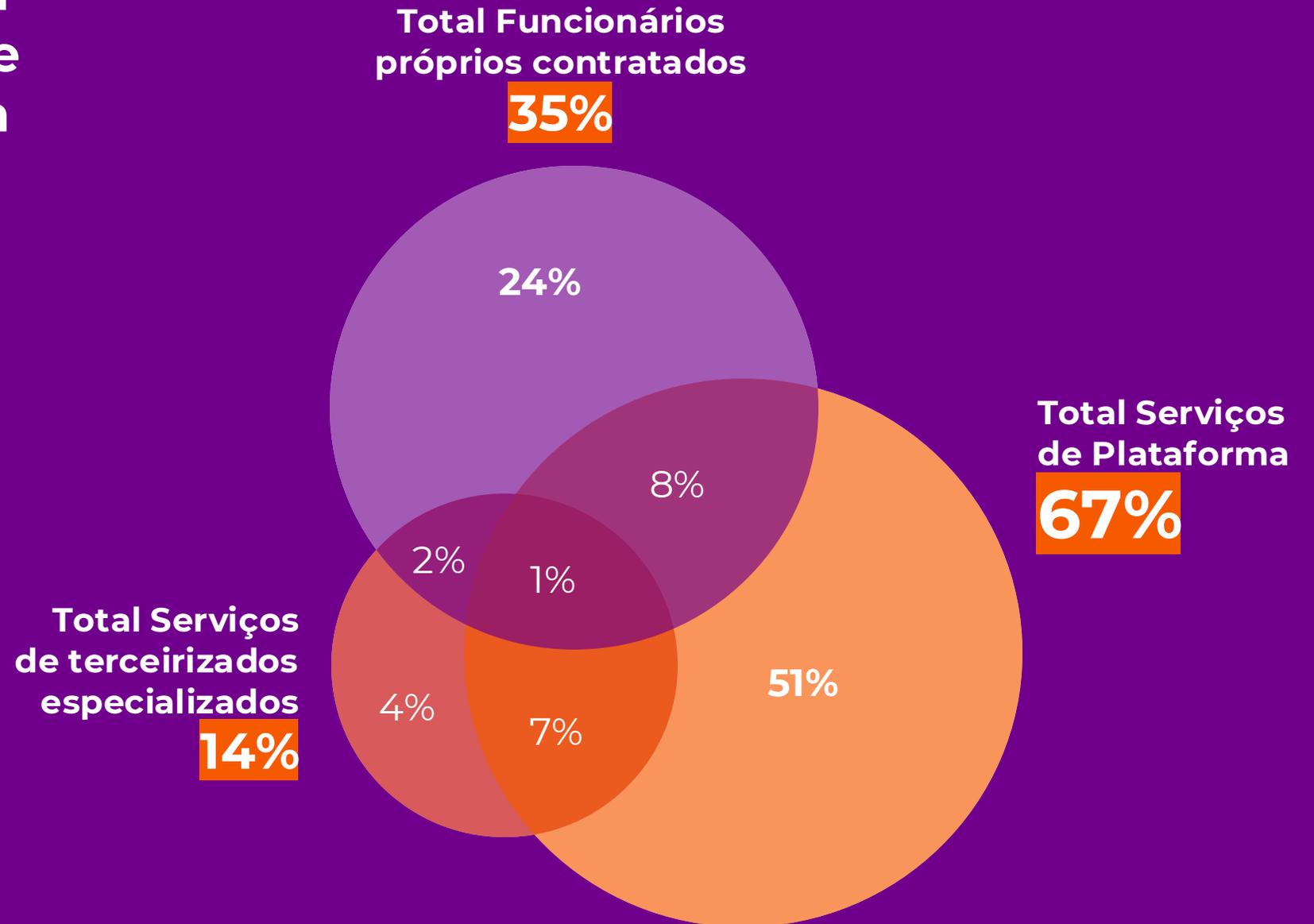
Quantas marcas (que fazem delivery) tem o **DELIVERY** representando as seguintes faixas percentuais de seu faturamento?



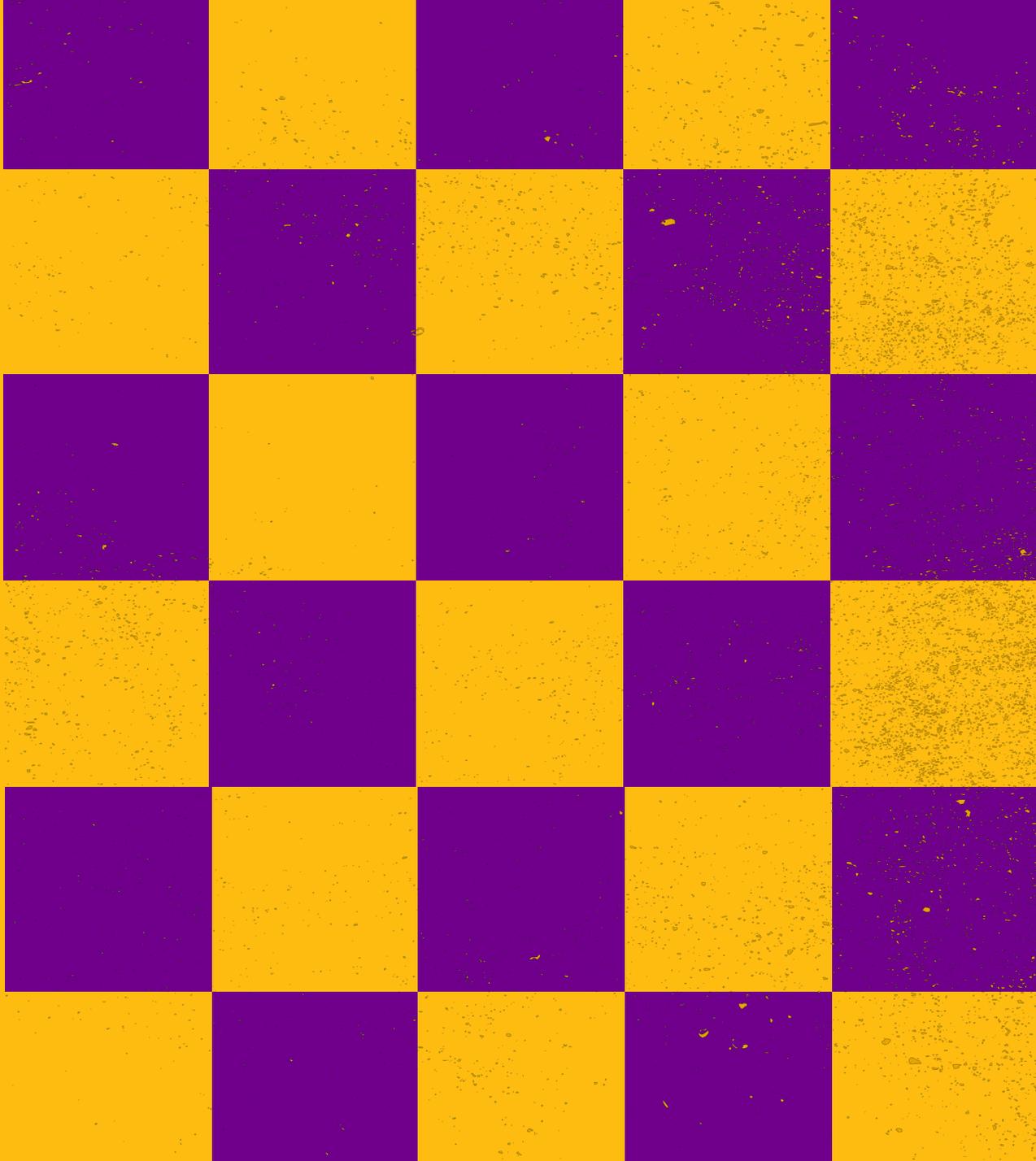
Qual o modelo para **captação de pedidos** de Delivery que a marca utiliza?



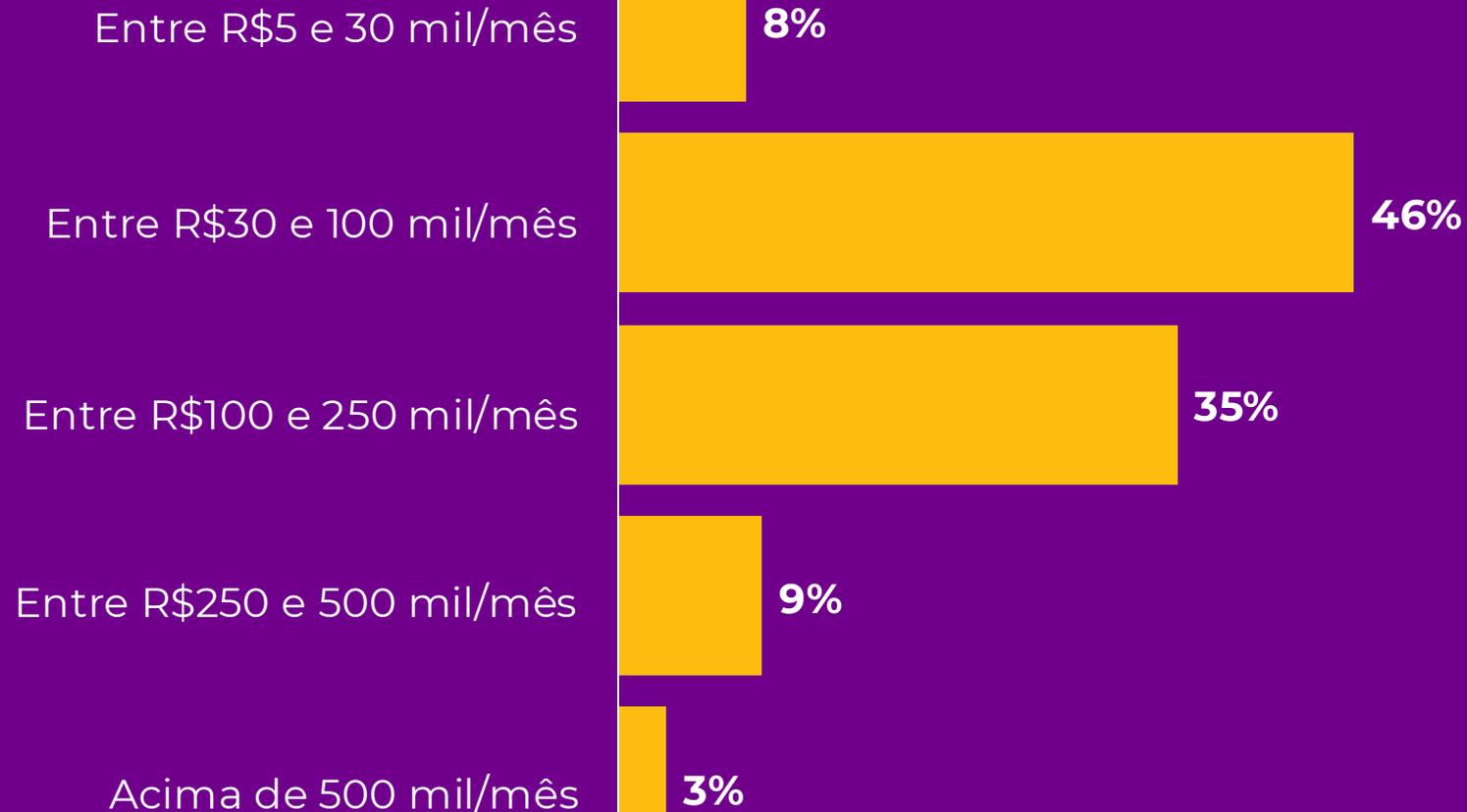
Qual(is) modelo(s) para entrega dos pedidos de delivery que sua marca utiliza?



Performance do negócio

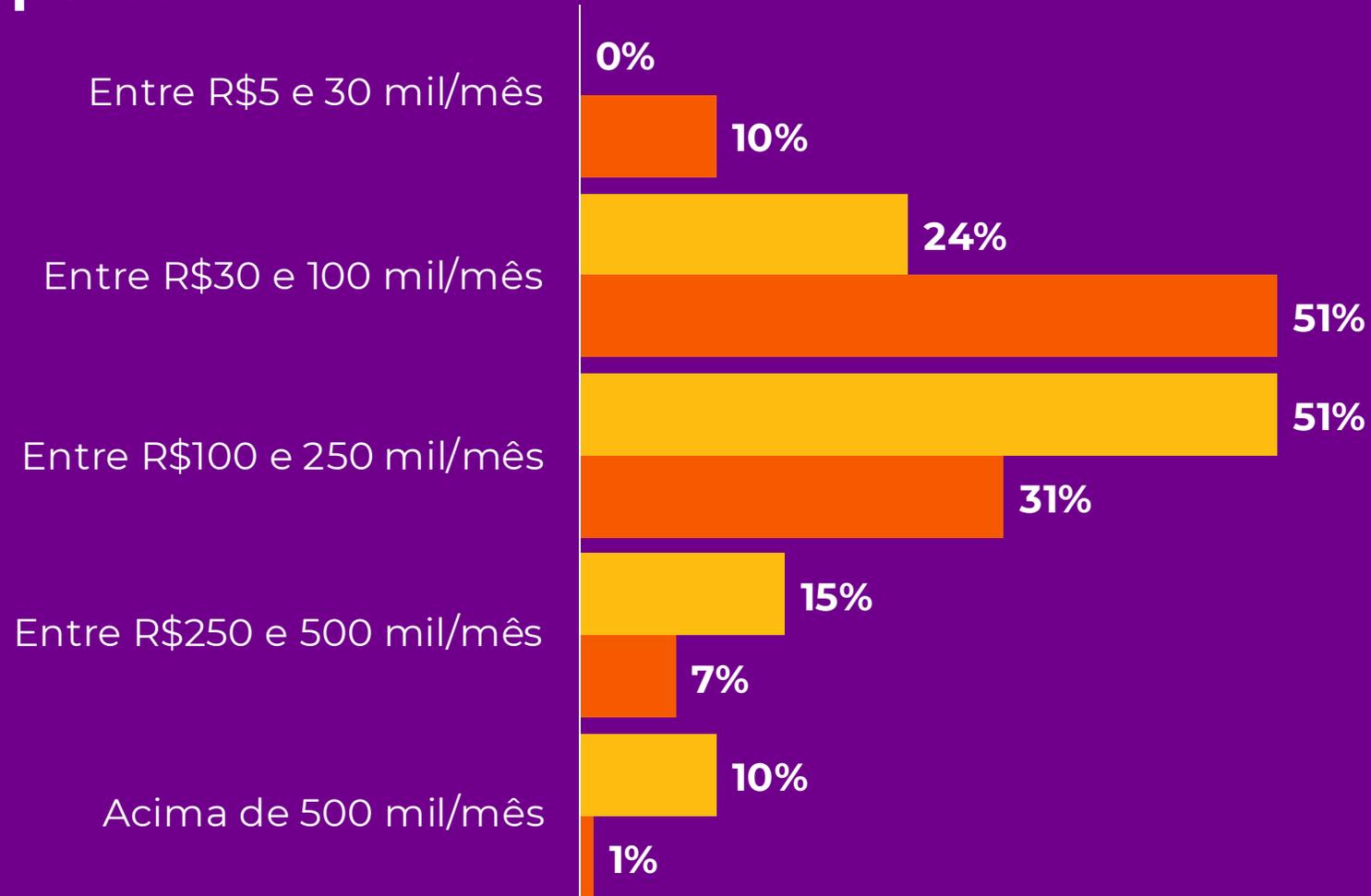


Qual a faixa de faturamento médio/unidade desta marca que você opera?



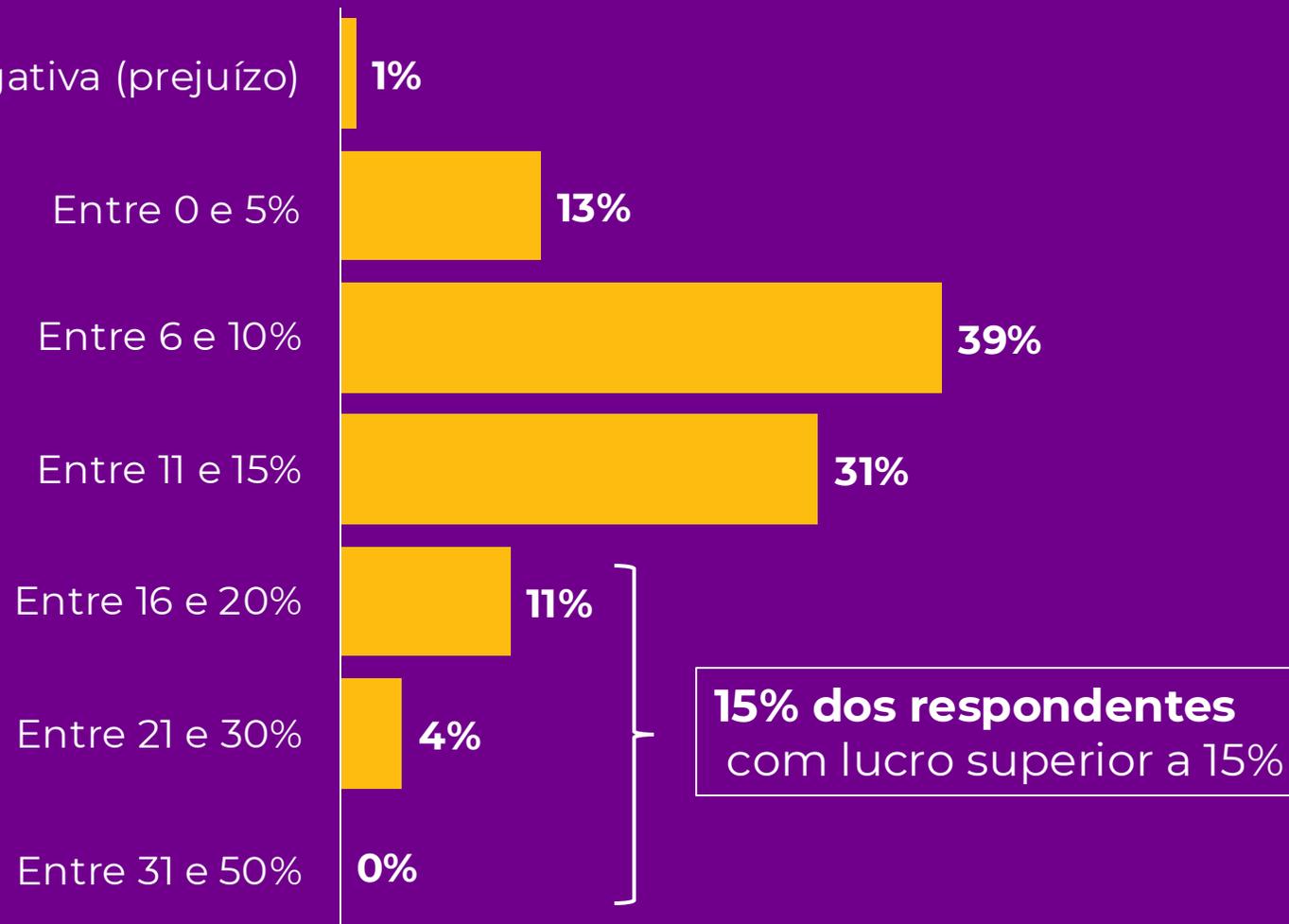
Qual a faixa de faturamento médio/unidade desta marca que você opera?

- Redes
- Independentes



Qual a faixa de lucratividade médio/unidade da sua marca?

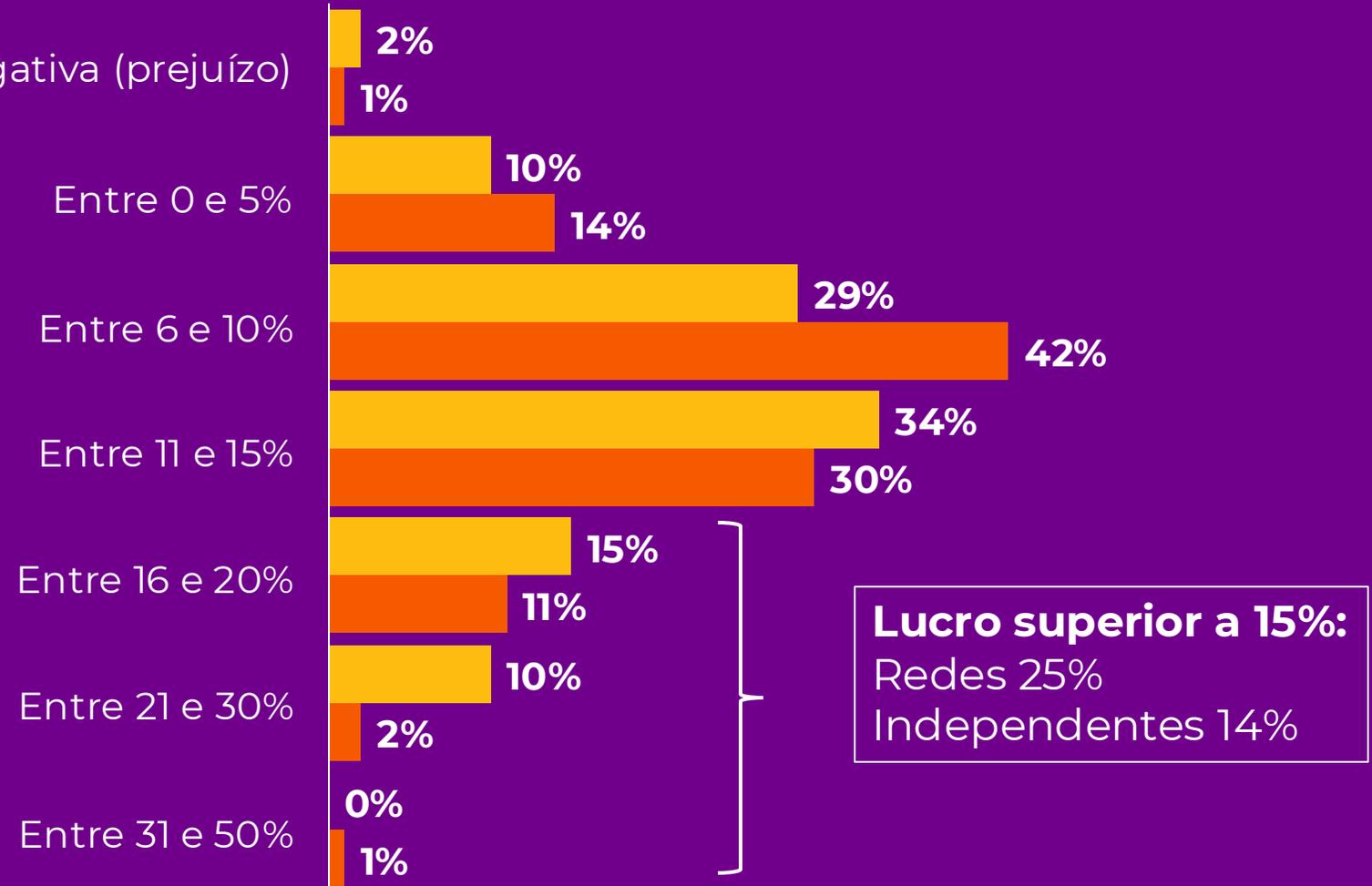
Lucratividade negativa (prejuízo)



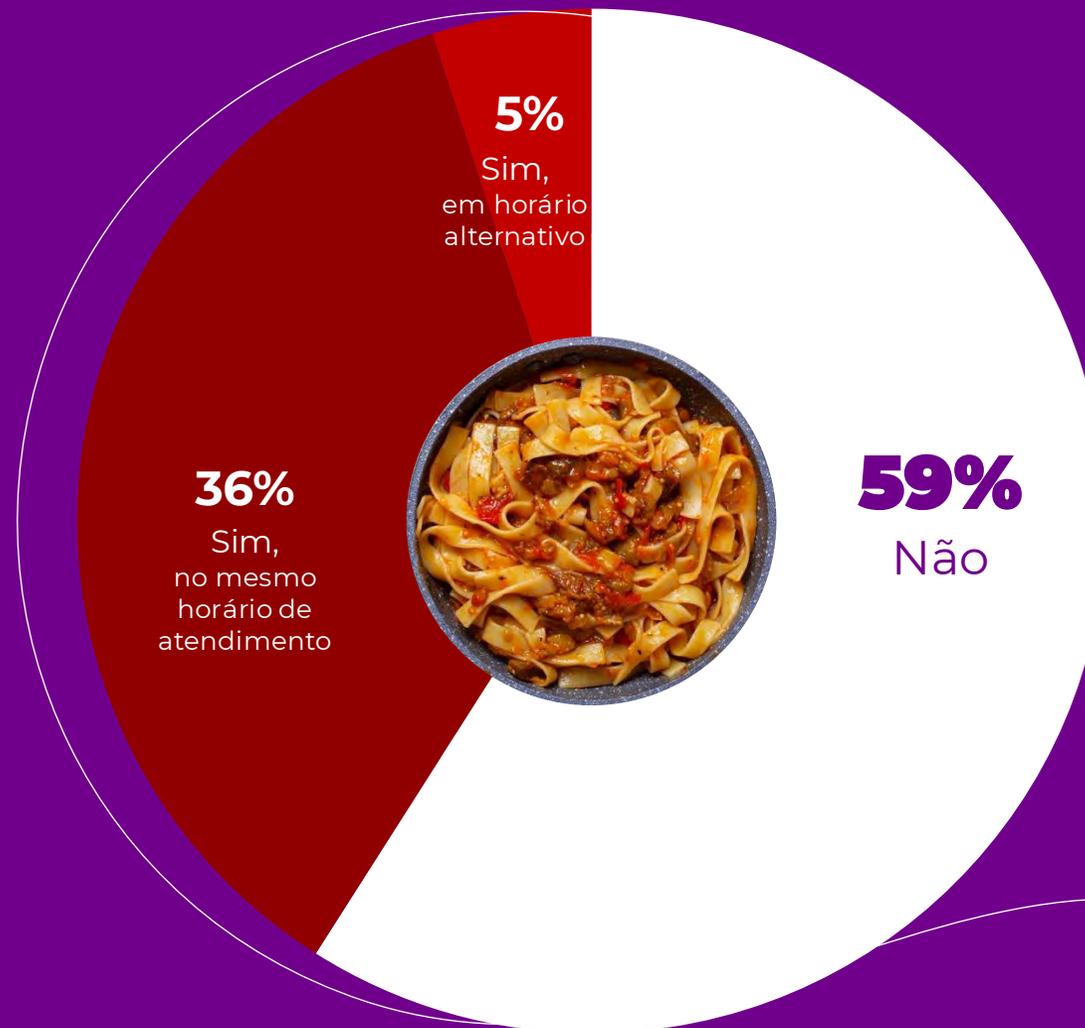
Qual a faixa de lucratividade médio/unidade da sua marca?

- Redes
- Independentes

Lucratividade negativa (prejuízo)



Seu(s) restaurante(s) faz(em) outro tipo de operação além da pizza?



Qual é percentual médio entre funcionários do gênero masculino e feminino na(s) loja(s)?



Redes
33%

Qual é o percentual de mulheres em cargos de liderança dentro da sua empresa?

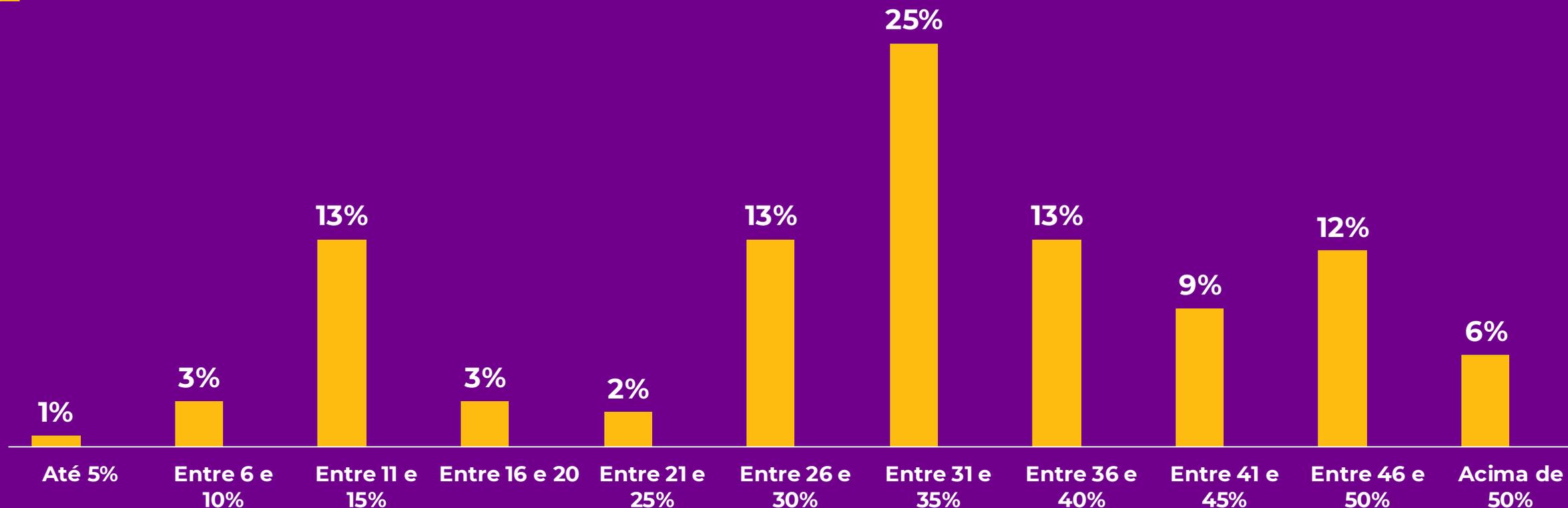




**Vamos agora
para o perfil
de custos das
operações...**

Qual é a quantidade de marcas que possuem as seguintes faixas de média de CMV por loja (própria e/ou franqueada)?

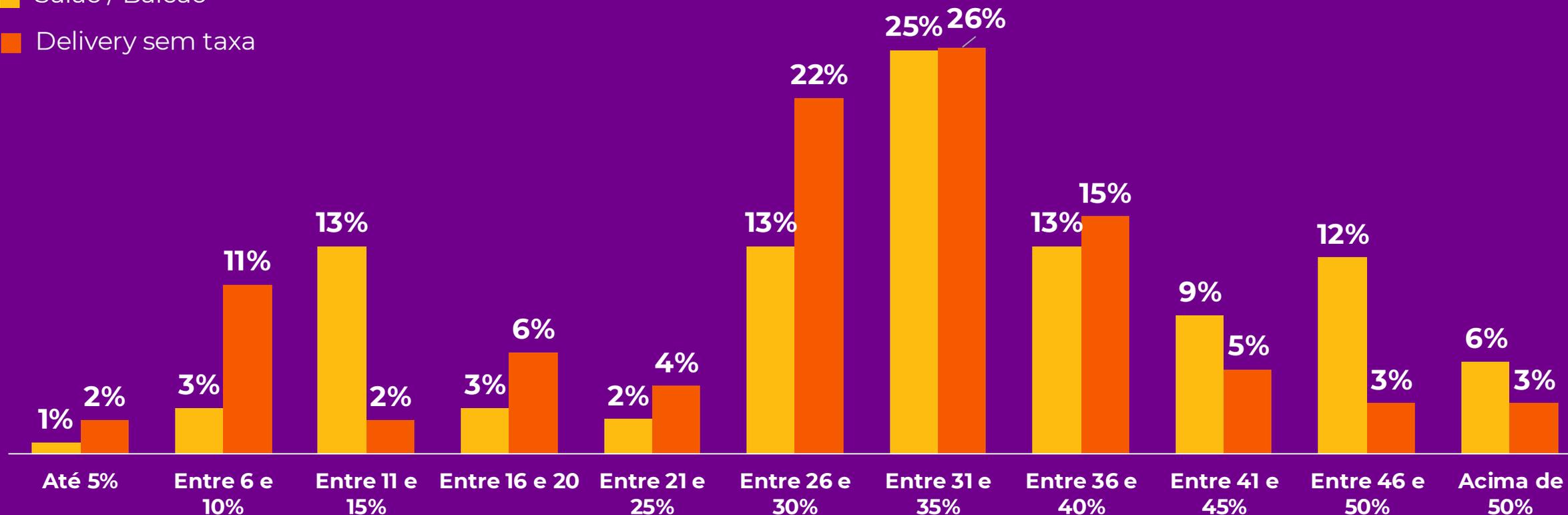
■ Salão / Balcão



Qual é a quantidade de marcas que possuem as seguintes faixas de média de CMV por loja (própria e/ou franquada)?

Salão / Balcão

Delivery sem taxa



GERAL

	Salão / Balcão	Delivery sem taxa	Delivery com taxa
Até 20%	20%	11%	21%
Entre 21 e 30%	15%	23%	15%
Entre 31 e 40%	38%	51%	38%
Entre 41 e 50%	21%	11%	21%
Acima de 50%	6%	4%	6%

SERVIÇO COMPLETO

	Salão / Balcão	Delivery sem taxa	Delivery com taxa
Até 20%	24%	19%	26%
Entre 21 e 30%	12%	19%	11%
Entre 31 e 40%	36%	45%	36%
Entre 41 e 50%	19%	10%	18%
Acima de 50%	10%	7%	9%

INDEPENDENTES

	Salão / Balcão	Delivery sem taxa	Delivery com taxa
Até 20%	22%	12%	23%
Entre 21 e 30%	13%	20%	11%
Entre 31 e 40%	39%	58%	38%
Entre 41 e 50%	21%	8%	21%
Acima de 50%	5%	2%	6%

SERVIÇO RÁPIDO

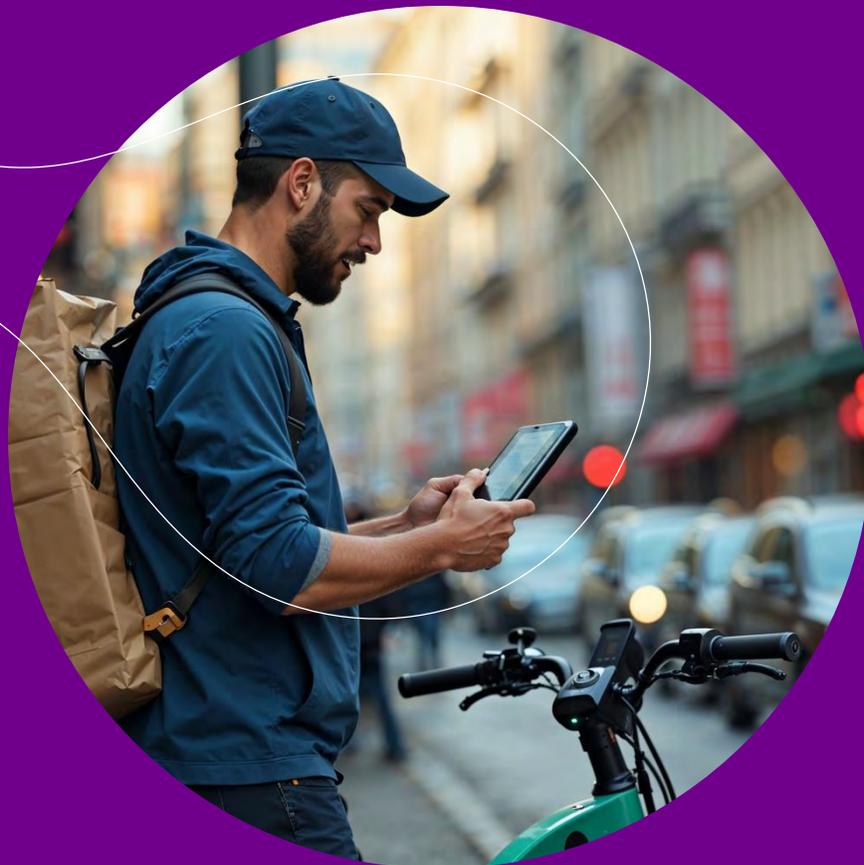
	Salão / Balcão	Delivery sem taxa	Delivery com taxa
Até 20%	19%	0%	10%
Entre 21 e 30%	41%	31%	19%
Entre 31 e 40%	31%	62%	39%
Entre 41 e 50%	0%	8%	32%
Acima de 50%	9%	0%	0%

REDES

	Salão / Balcão	Delivery sem taxa	Delivery com taxa
Até 20%	11%	10%	12%
Entre 21 e 30%	25%	29%	27%
Entre 31 e 40%	36%	33%	38%
Entre 41 e 50%	21%	19%	19%
Acima de 50%	7%	10%	4%

DELIVERY

	Salão / Balcão	Delivery sem taxa	Delivery com taxa
Até 20%	15%	0%	17%
Entre 21 e 30%	20%	25%	22%
Entre 31 e 40%	50%	56%	44%
Entre 41 e 50%	15%	19%	17%
Acima de 50%	0%	0%	0%



35%
possuem
entregadores
próprios

DRE

GERAL DA AMOSTRA

	Total
CMV	34,9%
Custo de pessoal	25%
Prime Cost	59,4%
Ocupação Rua	6,2%
Ocupação Shopping Center	6,2%
Ocupação Galerias, Centros Comerciais	5,7%
Ocupação Dark Kichen	3,6%
Média simples ocupação	5,4%
Água	2,0%
Luz	2,9%
Gás	2,4%
Lenha	1,7%
TOTAL Utilities	9,0%
Despesas com franquias	0,8%
TOTAL Despesas	74,7%

* atenção, média simples utilizada nesta análise.

n=209

DRE

MODELOS DE SERVIÇO

	Serviço completo	Serviço rápido	Delivery
CMV	33,6%	38,4%	36,6%
Custo de pessoal	24%	24%	26%
Prime Cost	57,5%	62,3%	63,1%
Ocupação Rua	6,8%	4,5%	6,3%
Ocupação Shopping Center	8,3%	4,8%	3,9%
Ocupação Galerias, Centros Comerciais	7,6%	4,2%	4,0%
Ocupação Dark Kichen	3,4%	4,1%	3,4%
Média simples ocupação	6,5%	4,4%	4,4%
Água	2,2%	1,4%	1,9%
Luz	3,0%	2,2%	3,0%
Gás	2,9%	2,1%	1,9%
Lenha	1,6%	2,1%	1,6%
TOTAL Utilities	9,7%	7,8%	8,4%
Despesas com franquias	0,3%	2,7%	1,0%
TOTAL Despesas	74,0%	77,2%	76,9%

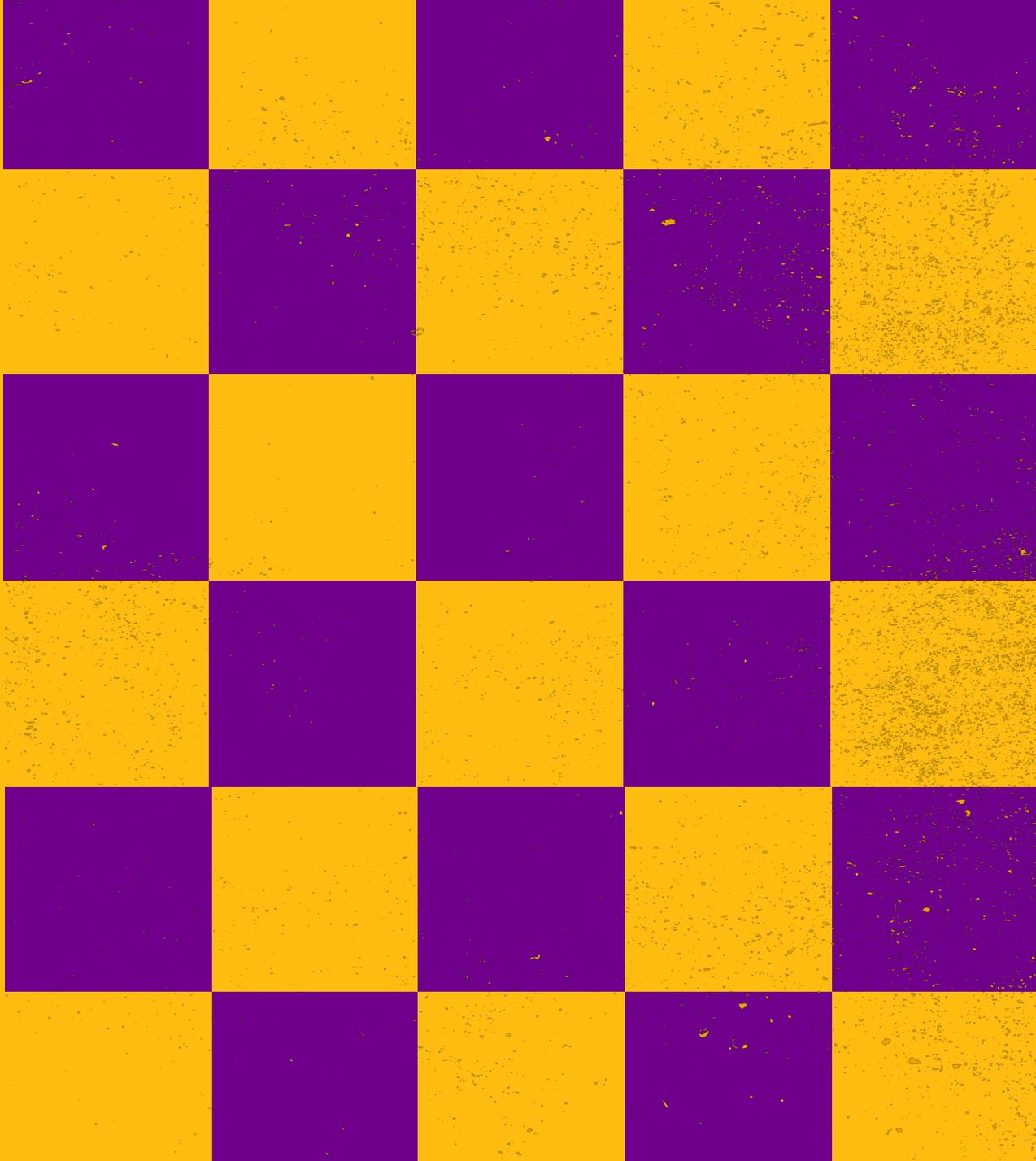
* atenção, média simples utilizada nesta análise.

n=112

n=35

n=59

Oferta



Sobre estruturação de cardápio, qual das categorias seu estabelecimento possui?

Índice de multiplicidade: 4,13

Entradas
(crostine, queijos,
bruschettas, pães etc.)
28%

Pizzas salgadas
100%

Pratos salgados
(massas, lasanhas, carnes etc.)
34%

Pizzas doces
73%

Sobremesas
50%

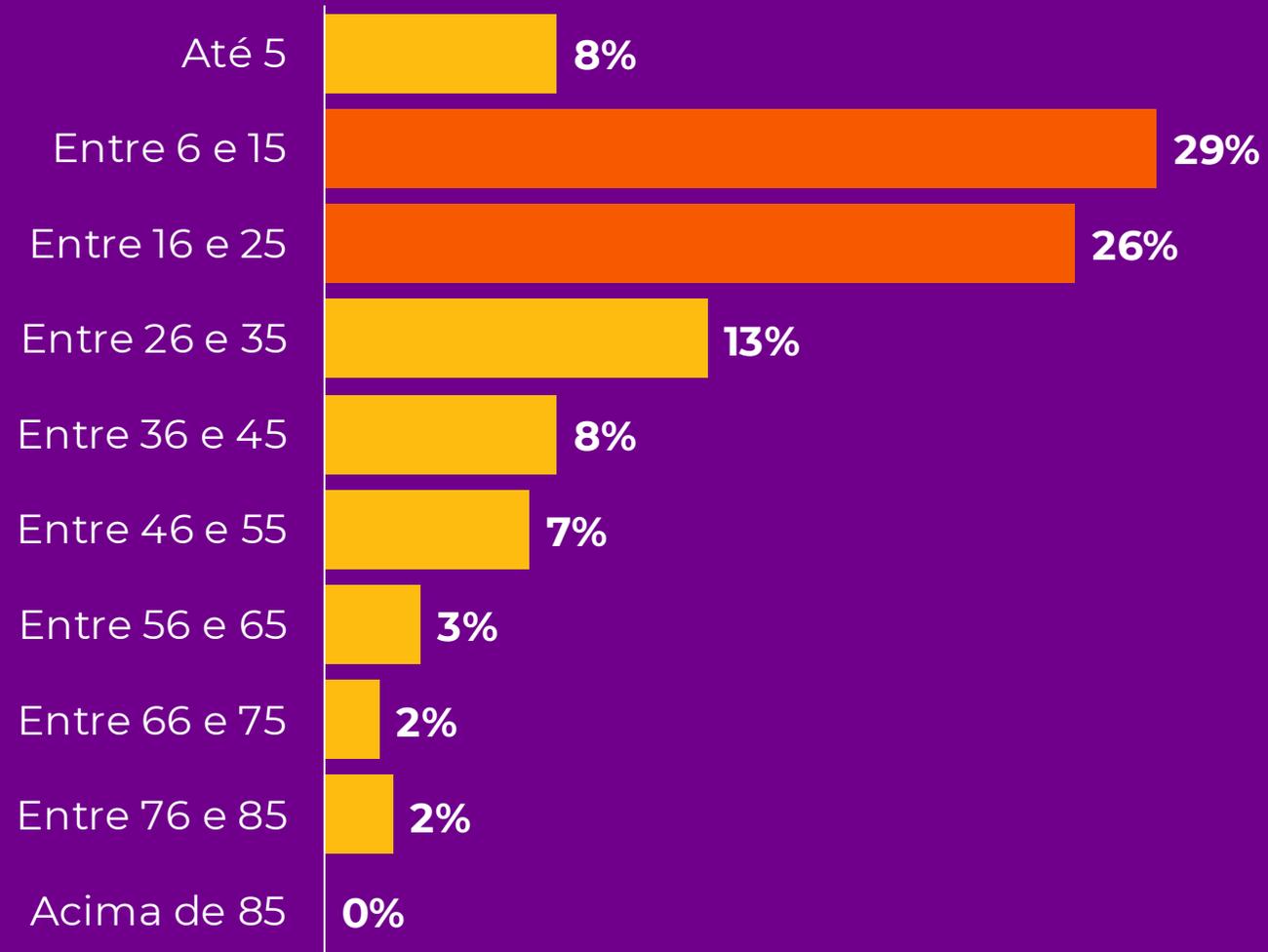
Bebidas proprietárias
(marca/receita da casa)
64%

Bebidas alcoólicas
51%

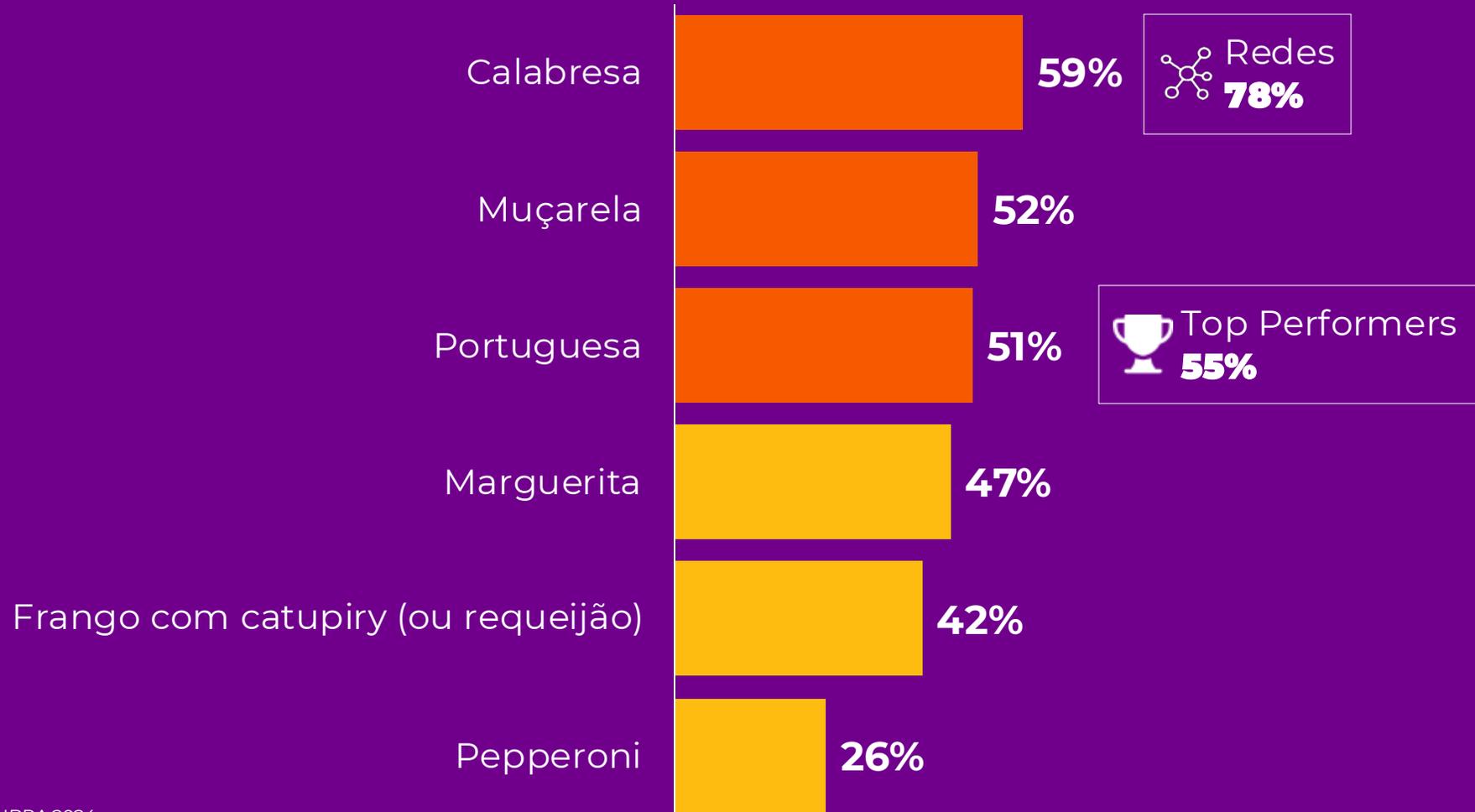
Sobre estruturação de cardápio, qual das categorias seu estabelecimento possui?

	Serviço completo	Serviço rápido	Delivery
Entradas	41%	23%	7%
Pizzas salgadas	100%	100%	100%
Pratos salgados	50%	31%	7%
Pizzas doces	63%	94%	81%
Sobremesas	63%	46%	31%
Bebidas proprietárias	69%	77%	46%
Bebidas alcoólicas	54%	63%	39%

Quantos sabores de **pizza salgada** você possui?



Quais são os 3 sabores de pizza mais vendidos?



Quais **tamanhos de pizzas** você vende em seu estabelecimento?

Índice de
multiplicidade
2,8

Pizza gigante (10 a 12 fatias)

44%

Pizza grande (8 a 10 fatias)

98%

Pizza média (4 a 6 fatias)

65%

Pizza individual / brotinho

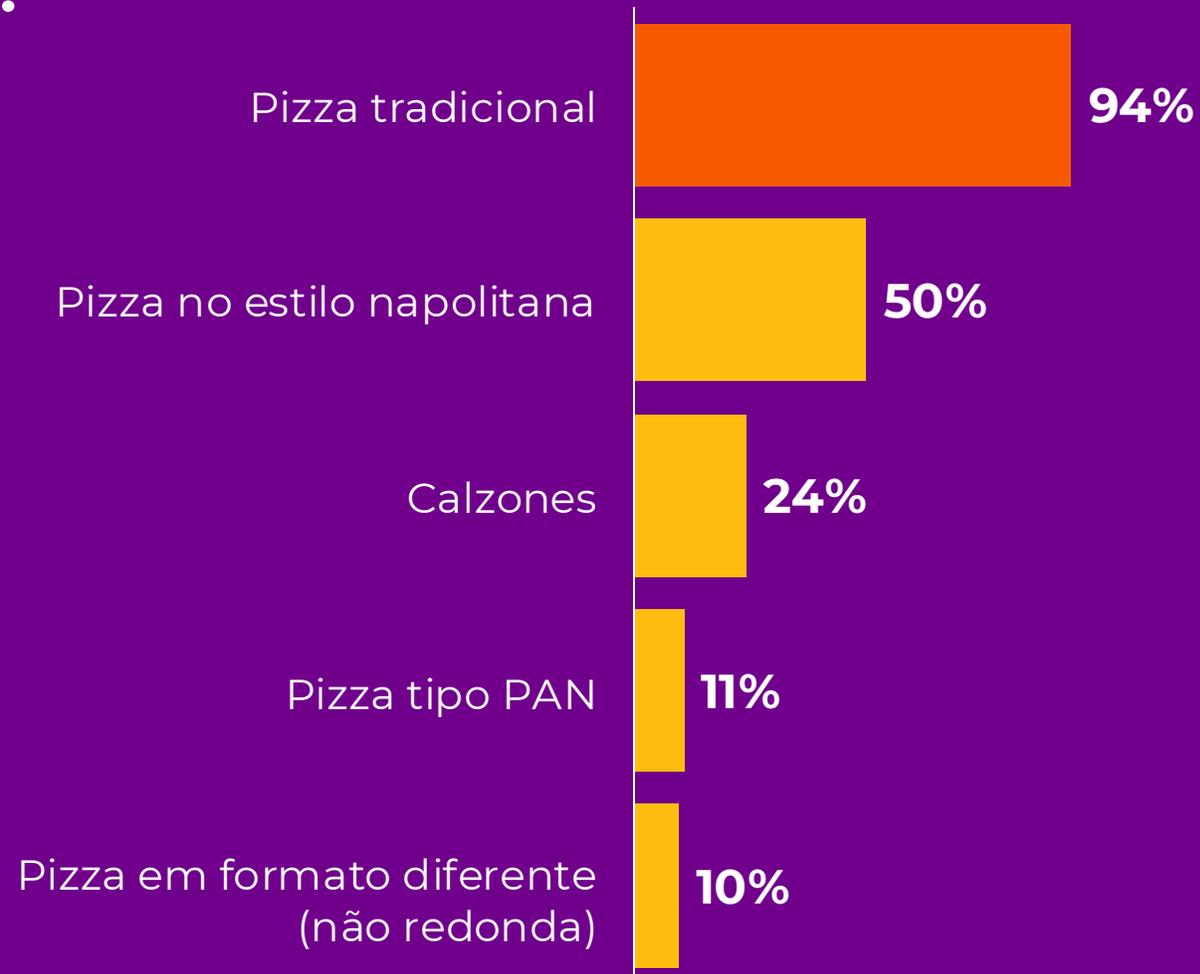
75%

Fatia de pizza

2%

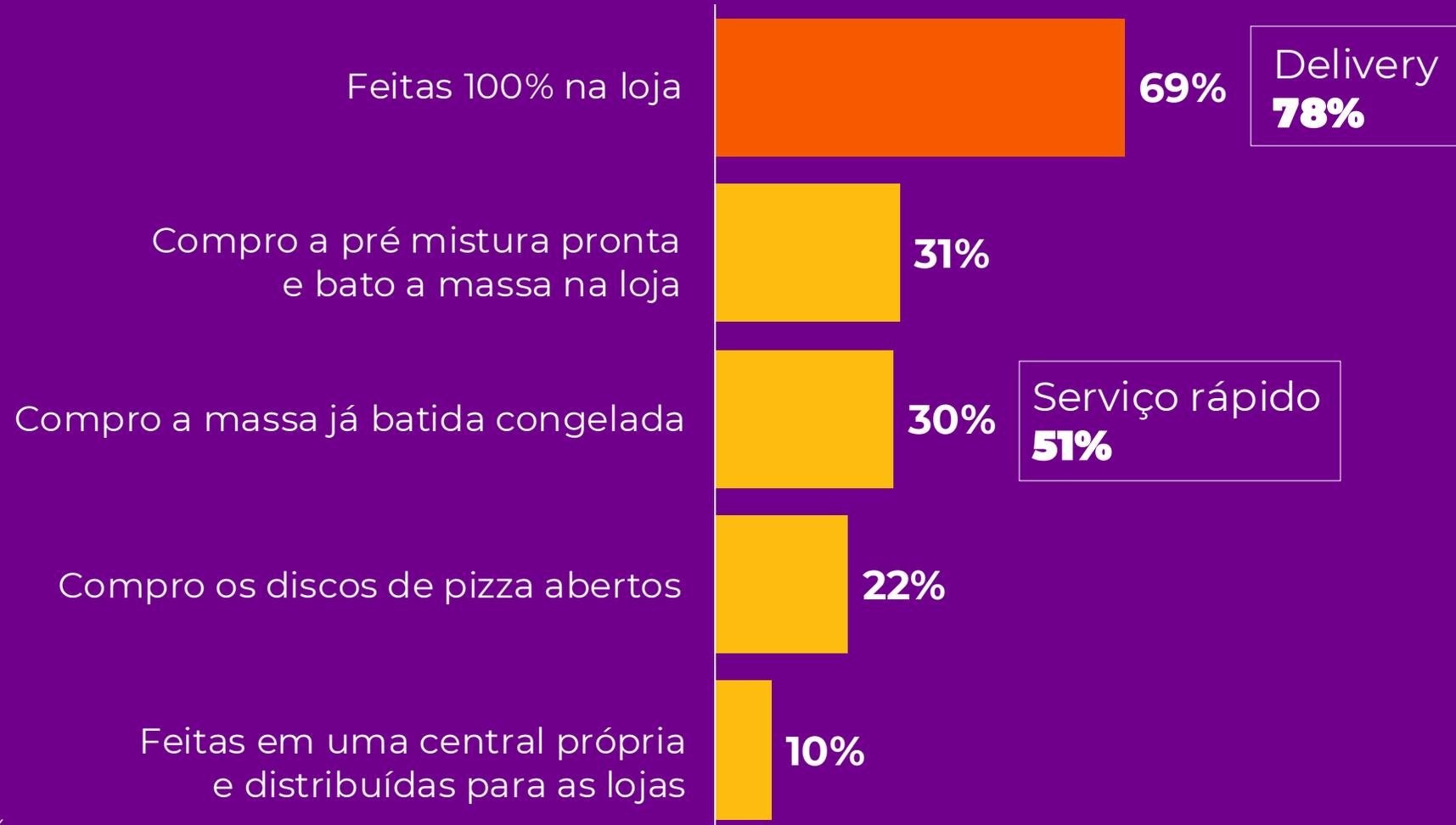
Quais tipos de pizzas você vende em seu estabelecimento?

Índice de multiplicidade
1,9

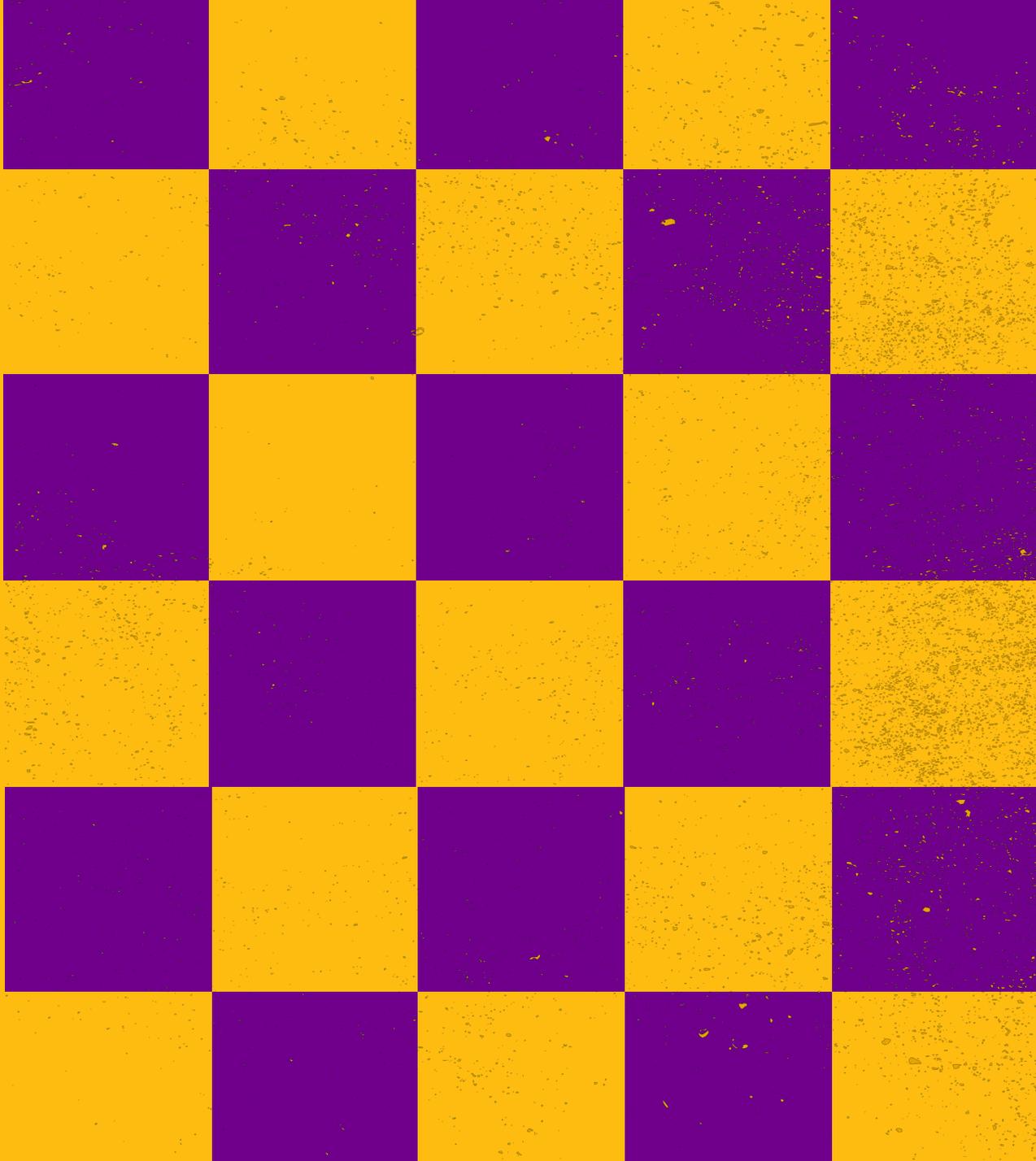


Como são feitas as massas das pizzas que você vende?

Índice de multiplicidade
1,6

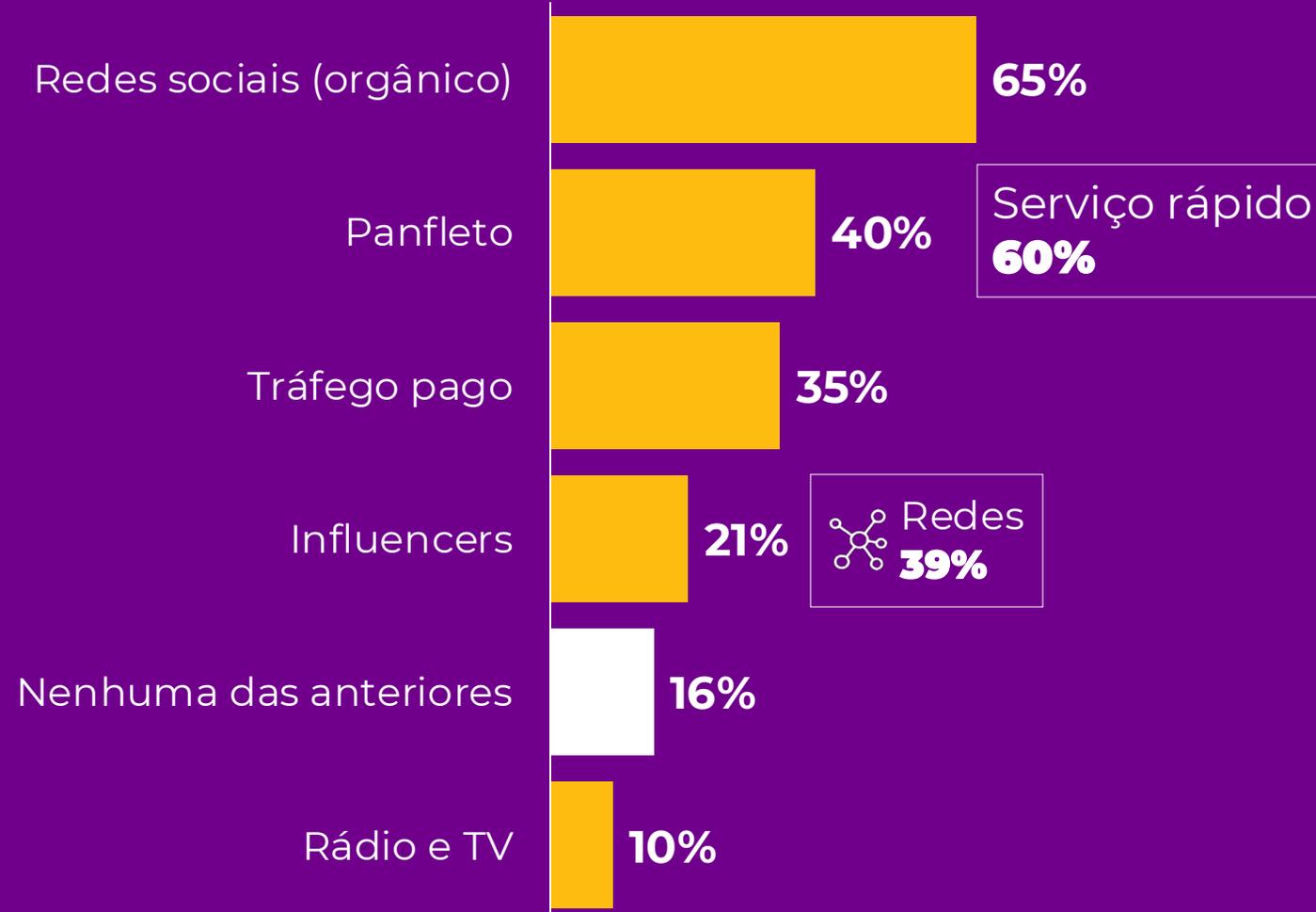


Comunicação e Marketing

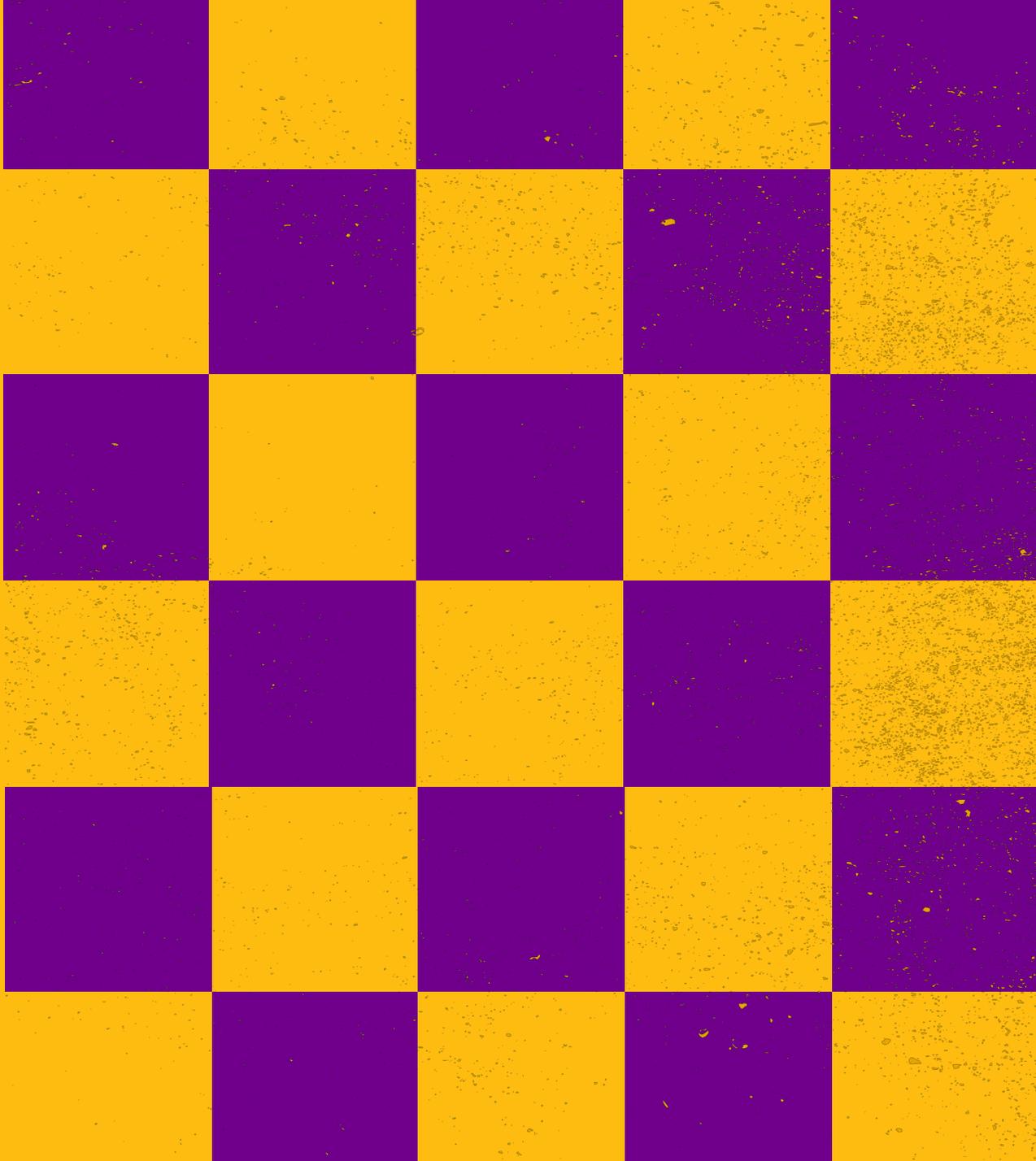


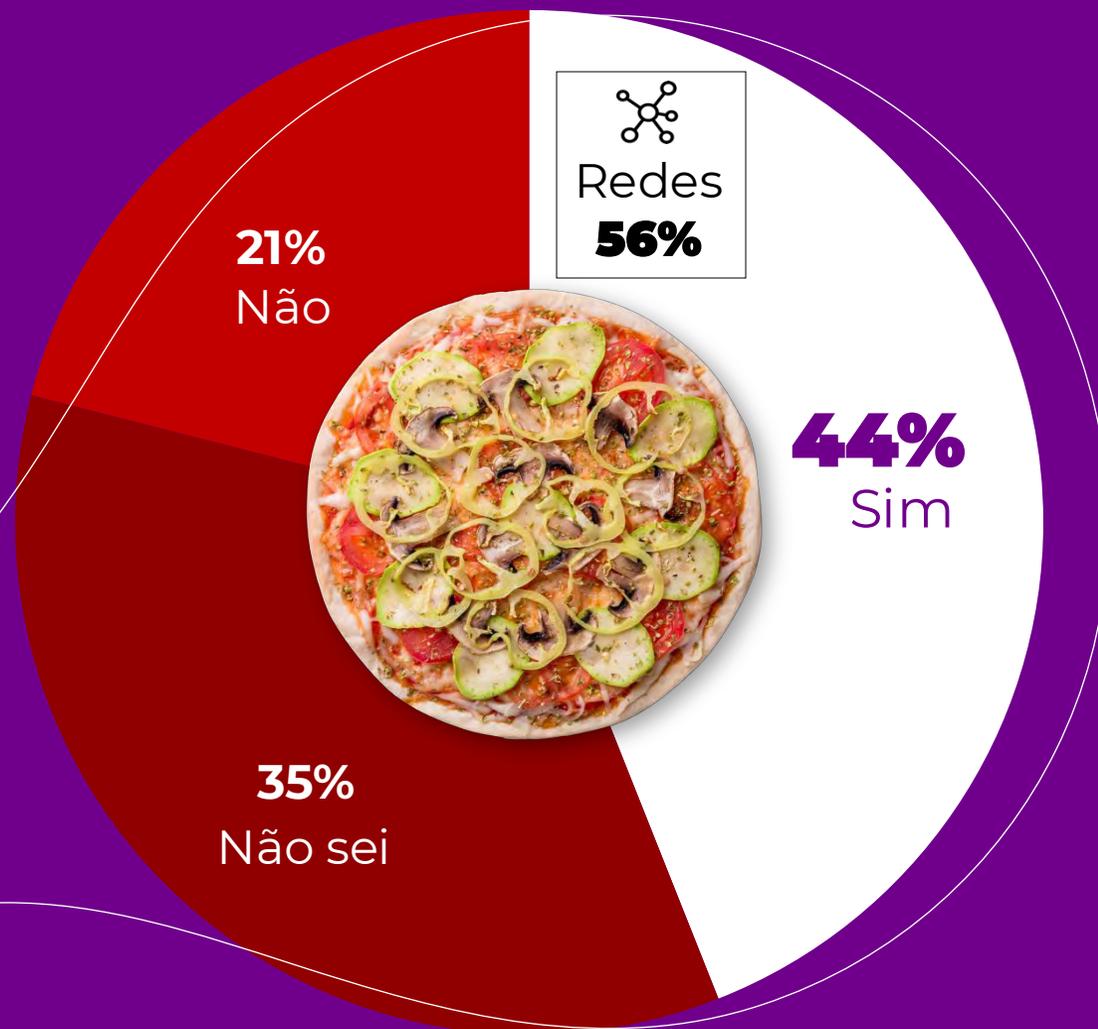
Qual(is) modelo(s) de divulgação você utiliza em seu negócio?

Índice de multiplicidade
1,8



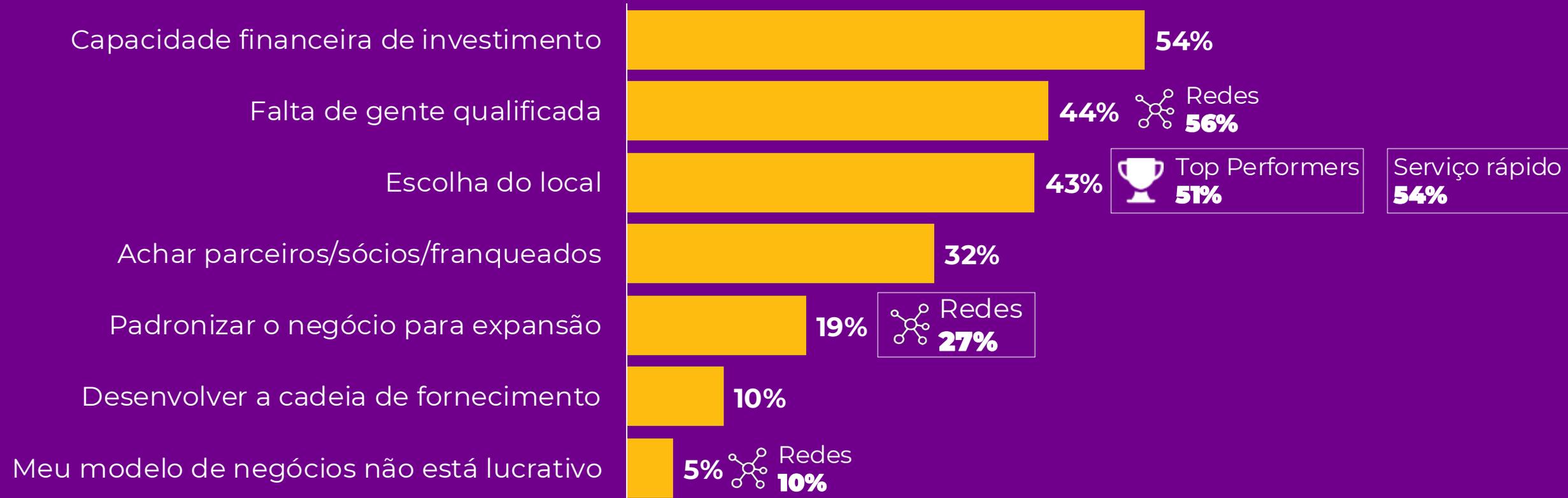
Desafios, expansão e futuro





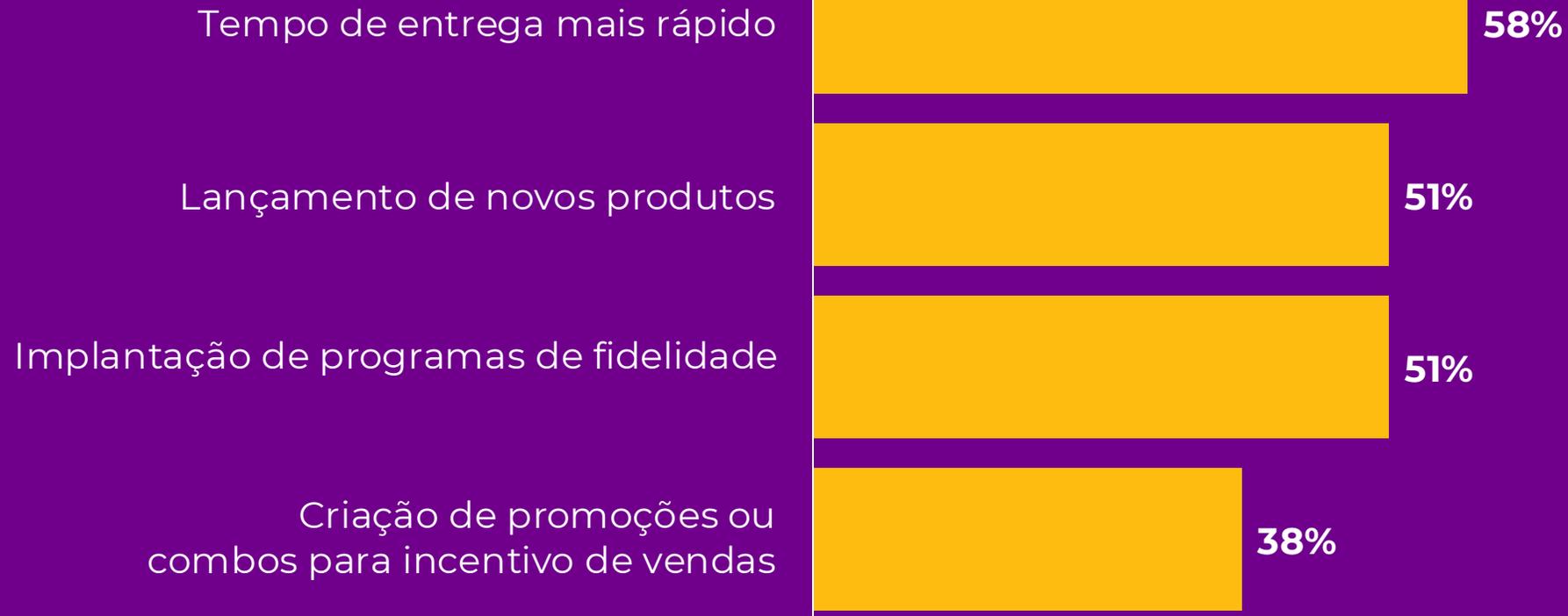
Sua marca deseja expandir o negócio?

Quais são hoje os grandes desafios para expandir o seu negócio?



O que sua empresa tem feito para melhorar a performance de vendas?

Índice de multiplicidade
3,0

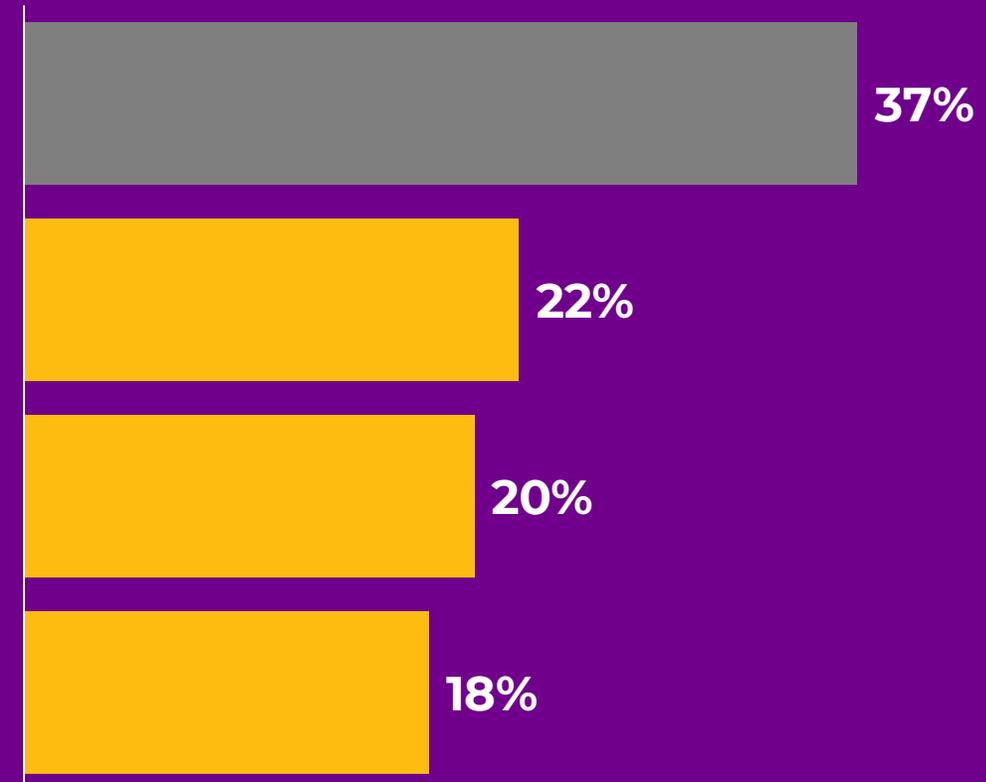
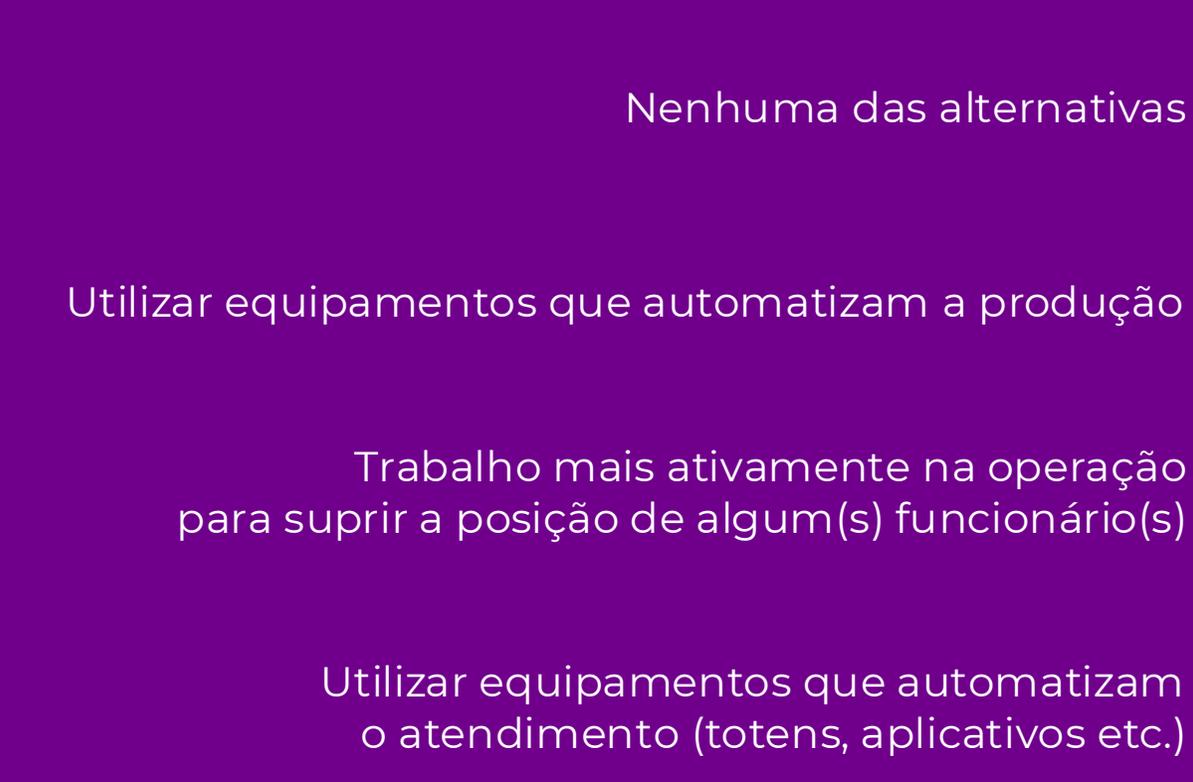




78%
têm problemas
com falta de
mão de obra

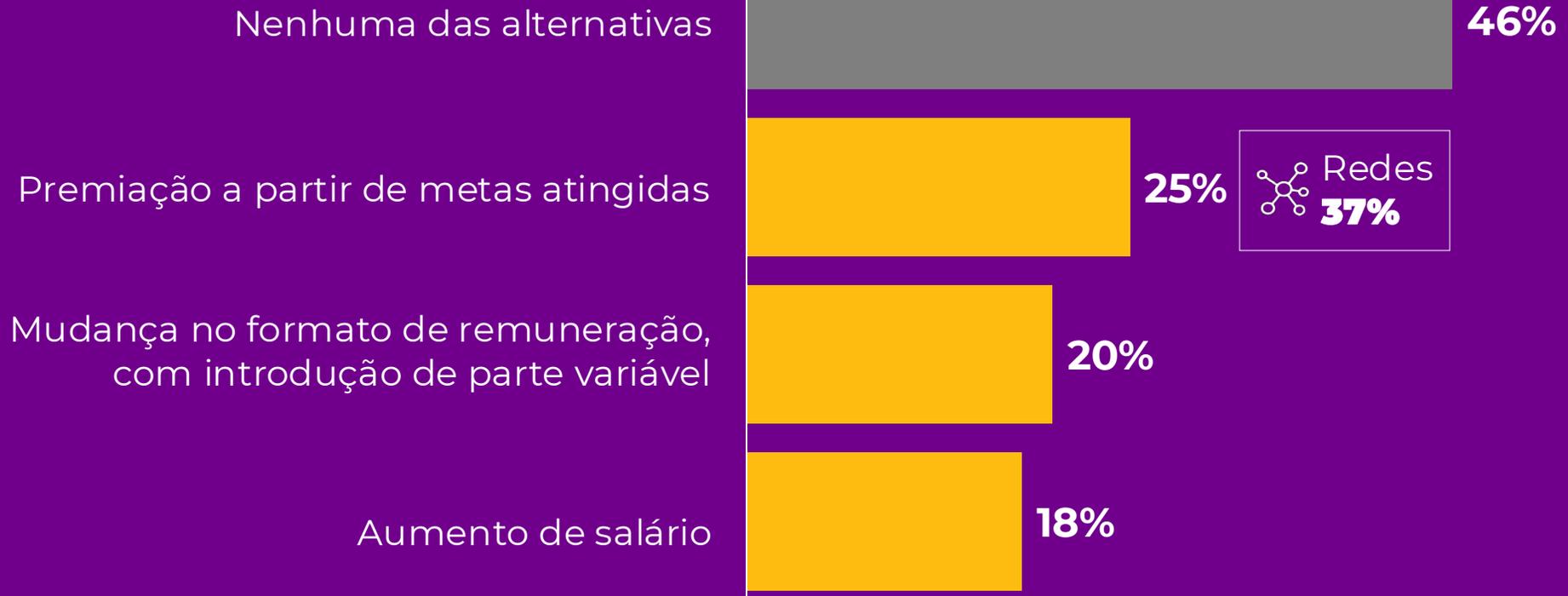
O que você tem feito para suprir a falta de mão de obra do setor?

7 alternativas de ação



Quais ações a sua empresa tem feito para atrair e/ou reter bons colaboradores?

8 alternativas de ação



Mais ações que a sua empresa tem feito para atrair e/ou reter bons colaboradores

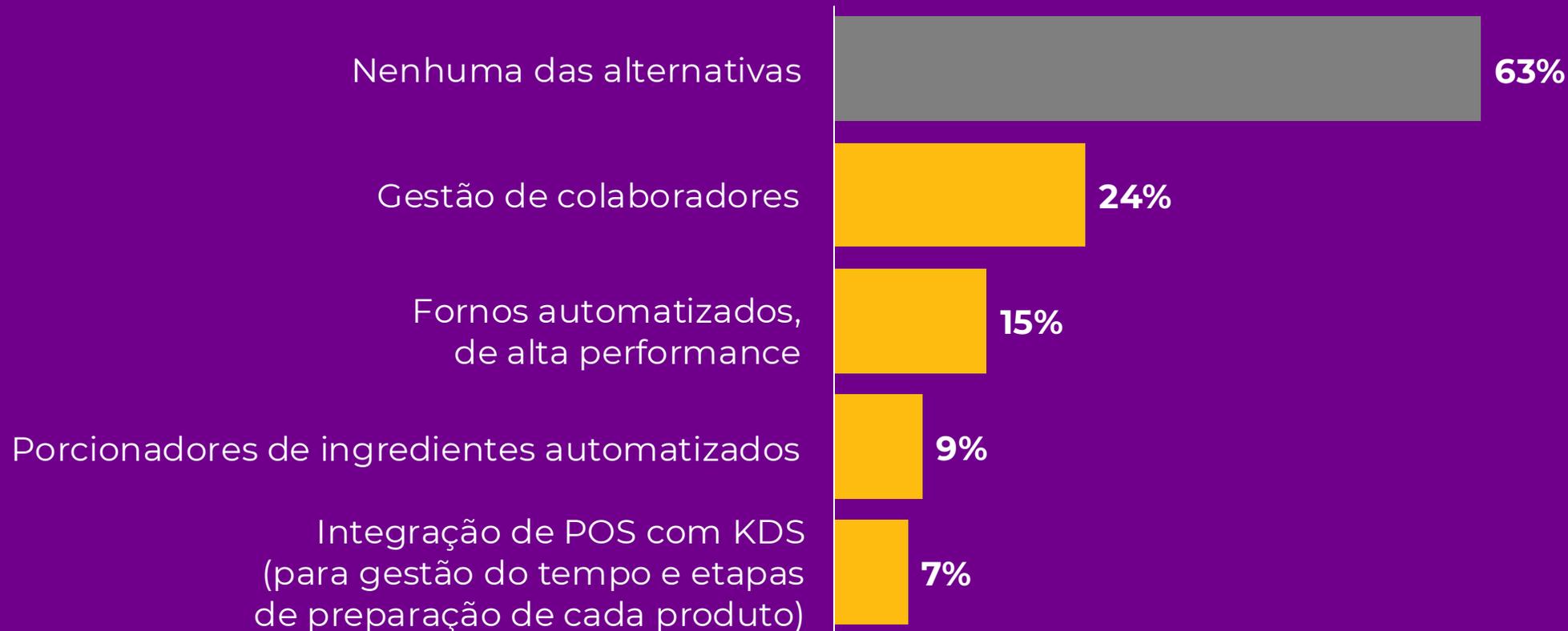
	total
melhoria e/ou inclusão de benefícios como seguro saúde e vale-alimentação, convênios com novos benefícios, como vale-academia e/ou parcerias culturais (cinema, teatro..)	16%
desenvolvimento da gestão (treinamentos internos e externos)	13%
plano de carreira revigorado (novas perspectivas/personalização)	11%
semana com menos dias / mais folgas	6%
mudança no formato de trabalho (menos horas, menos dobras, trabalho híbrido etc.)	5%

Redes
29%

Redes
27%



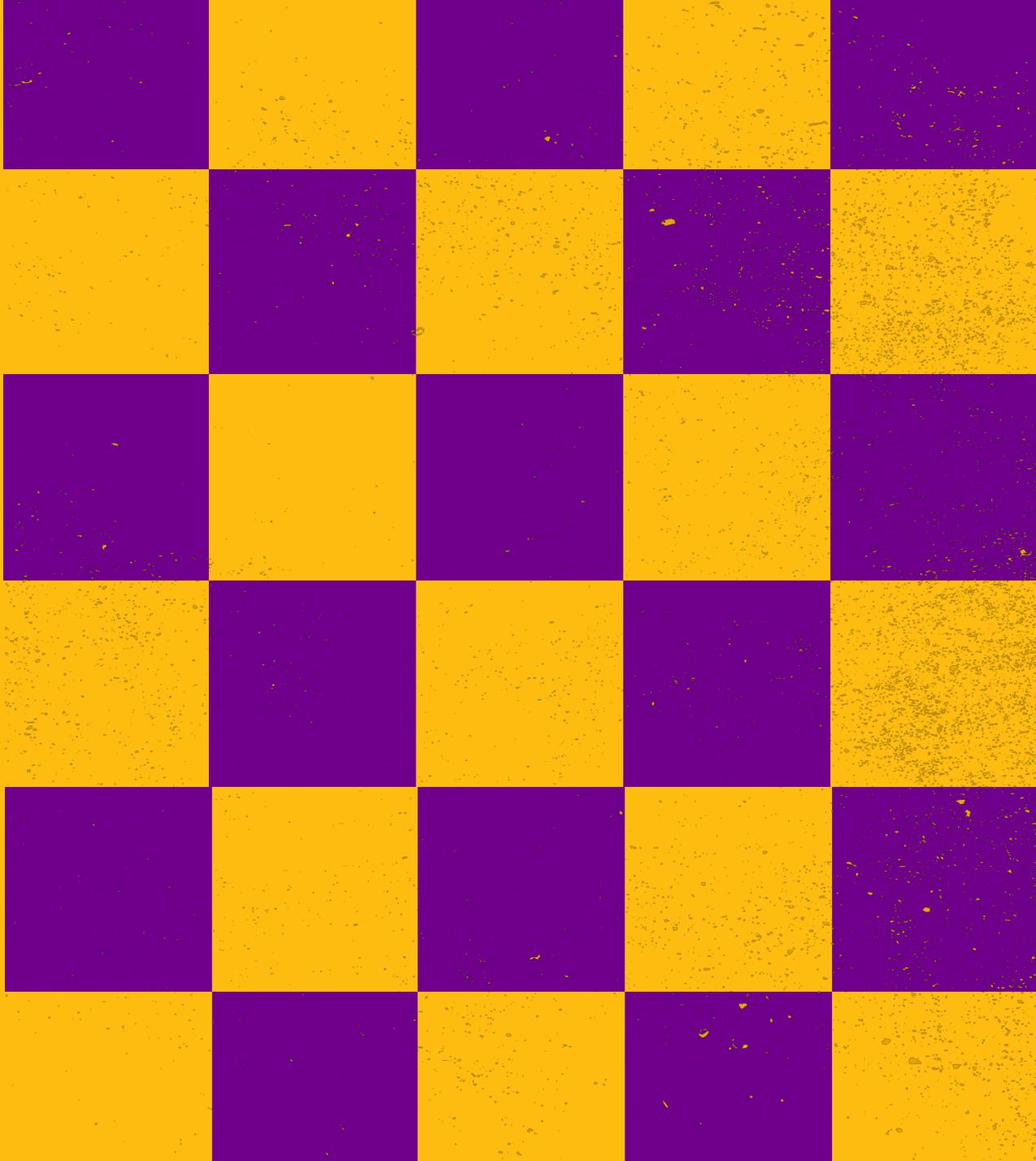
Quais ferramentas de tecnologia sua empresa já utiliza em suas lojas no preparo dos produtos?



Quais ferramentas de tecnologia sua empresa já utiliza em suas lojas no preparo dos produtos?

	Top Performers	Redes	Independentes
Nenhuma das alternativas	58%	46%	67%
Gestão de colaboradores	29%	41%	20%
Fornos automatizados, de alta performance	18%	20%	14%
Porcionadores de ingredientes automatizados	8%	22%	5%
Integração de POS com KDS (para gestão do tempo e etapas de preparação de cada produto)	7%	20%	4%

Principais Insights do Estudo APUBRA



Principais Insights da Pesquisa

1

Delivery é fundamental para a performance

O delivery é vital para as pizzarias brasileiras, com 98% oferecendo esse serviço, 75% utilizando plataformas para captar pedidos e 67% confiando nelas para a última milha da entrega. O delivery representa de 26% a 50% da receita para metade dos respondentes e mais de 75% para quase 30%. Os "Top Performers" alcançam tickets médios mais altos no delivery, destacando a necessidade de parcerias sólidas com os principais players do mercado para se destacarem nesse setor competitivo.

2

Melhor Performance das Redes

As redes superam os independentes tanto em vendas quanto em lucratividade, com 51% das redes gerando receitas mensais mais altas (R\$100.000–250.000), em comparação aos independentes, predominantemente em faixas inferiores (R\$30.000–100.000). Além disso, 25% das redes alcançam margens de lucro superiores a 15%, enquanto os independentes ficam atrás, com apenas 14%.

Principais Insights da Pesquisa

3

Food Cost e Diversidade da Oferta do Menu

O custo de alimentos (CMV) apresenta variação significativa, com 38% das marcas na faixa de 31% a 40%. As ofertas de menu variam amplamente conforme o formato: os restaurantes de serviço completo (FSR) oferecem opções diversas, como entradas (41%) e sobremesas (63%), enquanto os QSRs e modelos de delivery focam em itens principais, como pizzas salgadas (100%) e pizzas doces (94%).

Os sabores mais vendidos destacam as preferências dos consumidores por gostos tradicionais, enquanto as estruturas de menu revelam oportunidades para diferenciação. O alinhamento estratégico entre custos, cardápio e preferências dos consumidores é essencial para o sucesso neste mercado diverso.

4

Horários de Funcionamento: uma perspectiva importante no Mercado de Pizzas

A pesquisa revelou que o negócio de pizzarias no Brasil opera principalmente à noite e de quarta-feira a domingo. No horário do almoço, no máximo 21% dos respondentes abrem seus restaurantes. Essa dinâmica está diretamente ligada aos hábitos dos consumidores e é crucial para entender a concorrência.

Isso também reflete a necessidade de otimizar as operações, seja por meio de marcas adicionais ou ofertas complementares para os clientes (outros negócios dentro do restaurante), uma prática relatada por 41% dos respondentes.

Principais Insights da Pesquisa

5

Expansão e Investimentos

44% dos respondentes demonstram um forte desejo de expandir, refletindo um apetite altamente positivo para o crescimento. No entanto, os três principais desafios para a expansão são a capacidade de investimento (54%), a falta de mão de obra qualificada (44%) e a escolha da localização ideal (43%), destacando barreiras importantes que precisam ser superadas para transformar essa ambição em realidade.

Notadamente, apenas 12% relatam investir mais de R\$ 400.000 para abrir uma nova unidade.

6

Superando desafios em vendas, mão de obra e adoção de tecnologia

Embora 78% dos respondentes enfrentem desafios para atrair e reter talentos, a adoção de soluções permanece baixa, revelando oportunidades significativas. Para aumentar as vendas, estratégias como tempos de entrega mais rápidos (58%) e o lançamento de novos produtos (51%) são priorizadas, mas ações mais amplas, como adoção de tecnologias e iniciativas voltadas à força de trabalho, ficam atrás.

As principais estratégias para a força de trabalho incluem recompensas por alcance de metas (25%) e remuneração variável (20%). No entanto, ferramentas tecnológicas, como sistemas automatizados de ingredientes (9%) e integração de PDV com KDS (7%), são subutilizadas. Isso destaca oportunidades para alinhar investimentos em pessoas e tecnologia às necessidades do negócio, promovendo desempenho e eficiência.



Com mais de 22 anos de atuação, a Apubra – Associação Pizzarias Unidas do Brasil – dedica-se ao fortalecimento e desenvolvimento do mercado de pizzarias, impulsionando o setor e promovendo o sucesso dos empresários.

A entidade oferece uma série de benefícios exclusivos, como assessorias especializadas, participação em workshops e eventos nacionais e internacionais, além de condições diferenciadas para compras junto a grandes fornecedores. Os associados também fazem parte de um grupo de networking formado por centenas de empresários, ampliando conexões e oportunidades.

Saiba mais em
www.apubra.org.br

 [@apubra.pizzariasunidas](https://www.instagram.com/apubra.pizzariasunidas)

 [@apubra](https://www.youtube.com/@apubra)



Há mais de dez anos no mercado, a Galunion é uma empresa especializada em alimentação e catalisadora de conhecimento, network e inovação em prol dos negócios e profissionais do Foodservice.

Atuamos em projetos de consultoria e estratégia, estudos, mentorias, cursos, missões técnicas, eventos e soluções inovadoras baseadas em dados, para todos os elos do foodservice.

Para saber mais, acesse:
galunion.com.br
ou escreva para
sgalante@galunion.com.br

 galunion.com.br

 [@galunion_br](https://www.instagram.com/galunion_br)

 [fb.me/galunion](https://www.facebook.com/galunion)

 bit.ly/galunion_linkedin

**Agradecemos a
oportunidade!**

**Quer se
manter
informado?
Quer uma
cópia?**



Simone Galante
Contato do WhatsApp

