



Todo
material
gráfico que você
precisará
no seu
restaurante

Printi
Do seu jeito

Índice

TUDO NEGÓCIO PRECISA DE AJUDA PARA CRESCER	3
TUDO QUE O SEU NEGÓCIO PRECISA TER	6
POR QUE SUA MARCA PRECISA SER VISTA.....	10
PARTE GRÁFICA DO RESTAURANTE.....	11
COMO MONTAR O CARDÁPIO.....	13
SACOLAS.....	15
PAPEL PARA LANCHE	17
ADESIVOS/LACRES	19
CAVALETE	21
FLYER	22
COPO	24
JOGO AMERICANO	25
DISPLAY DE MESA.....	27
GUARDANAPO	29

Todo NEGÓCIO precisa de AJUDA para CRESCER

WELCOME
WE ARE _____
OPEN
PLEASE COME IN _____

Para fazer um negócio crescer e conquistar mais clientes/vendas, é necessário pensar em ações que aprimorem o que já está sendo feito e criar novas que vão completar todo o conjunto.

Para isso, é preciso ter em mente quais são os objetivos, independentemente de qual é o ramo de atuação da empresa e traçar o caminho correto de forma organizada e estratégica.

Muitas vezes ações simples fazem a diferença para que seu produto/serviço ganhe visibilidade e se diferencie entre os concorrentes. Aperfeiçoar a identidade visual para que ele sempre veja sua marca em destaque é uma das ações que fazem toda a diferença!

O foco deste e-book é te dar um empurrãozinho e mostrar as estratégias que podem te ajudar a crescer o seu negócio!

IDEIAS PARA ALAVANCAR AS VENDAS

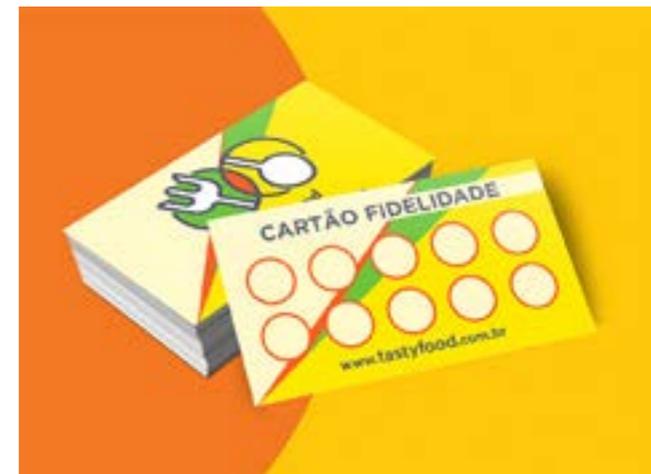
WELCOME
WE ARE
OPEN
PLEASE COME IN



DATAS ESPECIAIS

É possível trabalhar com descontos em datas comemorativas ou feriados, ou mesmo criar datas especiais relacionadas ao estabelecimento. A promoção pode ser válida para todos que visitarem o ponto de venda ou apenas para clientes selecionados, sempre com o cuidado de não extrapolar no número de ações. Com isso evita-se que seus clientes acostumem-se aos preços mais baixos.

A divulgação destas promoções pode ser simples e anteceder a data, para criar mais expectativa: distribua panfletos; coloque um banner informativo no restaurante; nas embalagens e sacolas pendure tags, por exemplo.



PROGRAMA DE FIDELIDADE

Ao contrário do que muitos pensam, desenvolver e implantar um programa de fidelidade é muito simples e requer poucos recursos, além de garantir a fidelidade do cliente e, claro, mais vendas.

Para dar início ao programa, você pode desenvolver um Cartão Fidelidade adaptando a arte de um cartão de visita. Estipule o número de compras que o cliente deverá efetuar para ganhar o brinde e anote no cartão, com um carimbo, por exemplo. Seu programa de fidelidade está criado e, com o tempo, pode ficar mais sofisticado.

Além do Cartão Fidelidade, que é um incentivo para novas compras, você pode reforçar a ação com folders explicativos e banners no interior da loja.

WELCOME
WE ARE
OPEN
PLEASE COME IN



BRINDES PROMOCIONAIS

Produtos promocionais da marca, com o logotipo, também podem ser uma excelente forma de divulgação do negócio. Isso permite que as pessoas experimentem o que você tem para oferecer, em primeira mão, e em um local chave, além da exposição da marca.



VOUCHER DE DESCONTO

Oferecer descontos para os clientes faz com que as vendas cresçam de forma significativa! Aproveite épocas em que a saída dos produtos ficam um pouco mais baixas e as impulse! Lembre-se de sempre de dar o desconto correto para não se prejudicar.

Outro ponto que merece atenção é que essa prática não pode ser feita de forma recorrente pois o cliente pode se acostumar e comprar apenas quando estiver em promoção.

*No final deste e-book, você encontrará um voucher de desconto para fazer seus produtos personalizados com a Print!

A man in a chef's apron stands with his arms crossed in a restaurant setting. The background shows other people seated at tables. The entire image is overlaid with a warm orange color.

TUDO QUE O SEU NEGÓCIO DE ALIMENTAÇÃO PRECISA TER

Abrir um negócio não é uma tarefa fácil, certo? Pensar em todos os detalhes demanda tempo e um pouquinho de pesquisa. Sabemos que desde a escolha do local até o flyer, por exemplo, existem inúmeras decisões que devem ser tomadas ao longo do caminho.

Tudo é feito pensando sempre em trazer uma boa experiência para o cliente, o que vai além de um bom serviço e uma comida excelente. Materiais impressos com uma boa comunicação visual e personalizada fazem toda a diferença e destacam você entre seus concorrentes!

Para te ajudar nessa missão, separamos produtos que você precisa ter para dar o pontapé inicial no seu projeto!

TUDO QUE O SEU NEGÓCIO DE ALIMENTAÇÃO PRECISA TER



BOLACHA DE CHOPP

É um dos itens mais utilizados em bares e restaurantes! A bolacha de chopp é indispensável para aquele happy hour na sexta-feira e vai bem até na sua lanchonete para sucos e refrigerantes. Personalizada de acordo com o clima do estabelecimento, com a identidade visual, datas comemorativas ou até mesmo com frases divertidas, ela ganha status! É importante lembrar que deixar a sua marca cada vez mais visível em itens diversificados ajuda o cliente a guardar você na memória desde o primeiro contato!



CARDÁPIO

O cardápio é o passaporte para conquistar seus clientes. Ele precisa ser dinâmico, fácil de manusear, com todas as informações que o consumidor precisa e principalmente, atrativo. Além de todas essas características, deve se adequar ao público alvo e suas principais características. Para chamar a atenção das crianças, por exemplo, um bom apelo é usar personagens e cores.



JOGO AMERICANO

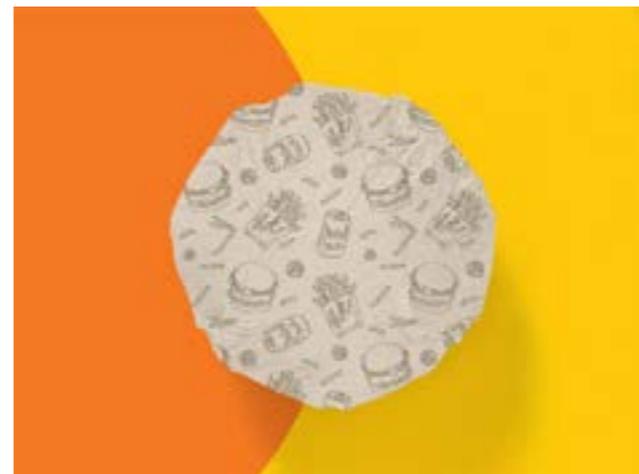
Além da função de manter o local limpo para o cliente fazer suas refeições, o jogo americano é uma forma sutil de promover a marca e de aproximação. O conteúdo do jogo deve estar alinhado com o estabelecimento, ou seja, precisa conversar com a identidade visual. Produza de acordo com o público que frequenta o restaurante e impressione!

TUDO QUE O SEU NEGÓCIO DE ALIMENTAÇÃO PRECISA TER



GUARDANAPOS

São imprescindíveis em qualquer tipo de estabelecimento que ofereça refeições! O guardanapo é o tipo de produto que passa muitas vezes despercebido por ser sempre do mesmo jeito. Quando um restaurante decide colocar o logo nos guardanapos, o cliente se surpreende e lembra mais facilmente da sua marca.



PAPEL PARA LANCHE

O lanche é a opção queridinha para quem quer curtir o fim de semana ou um happy hour. Por isso, o papel específico para ele se faz importante – não só para a higiene, como também para trabalhar a marca! Adapte o papel ao público que irá consumir e fixe sua identidade na mente do cliente!



CAVALETE

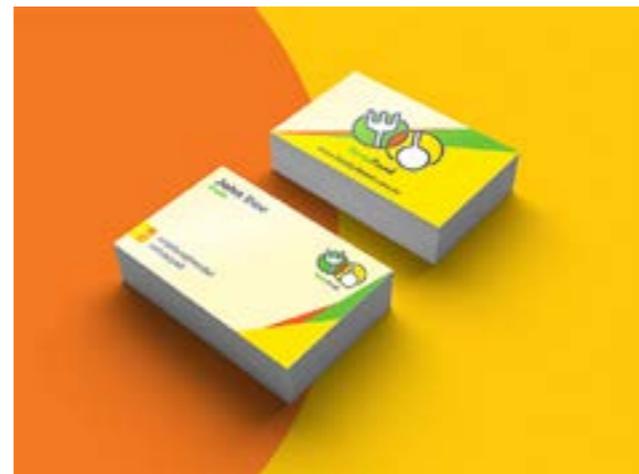
Captar a atenção do cliente é fundamental para se destacar dos demais. Os cavaletes são adequados para uso externo e principalmente para anunciar promoções, novidades e cardápio do dia. Para ganhar o destaque desejado, é importante usar estratégias visuais criativas.

TUDO QUE O SEU NEGÓCIO DE ALIMENTAÇÃO PRECISA TER



DISPLAY DE MESA

É uma ótima opção para colocar informações curtas, além de um jeito criativo de informar! Personalize o seu display com cores, formas e fontes divertidas para captar o olhar do cliente!



CARTÃO DE VISITA

Um cartão de visitas bem feito e atrativo faz com que o seu cliente se interesse ainda mais pelo seu estabelecimento! É importante que ele seja feito da forma correta e que tenha todas as informações necessárias para que você seja lembrado! Não esqueça de personalizar com a sua identidade visual e colocar telefone, endereço, site e redes sociais.



ETIQUETAS

A etiqueta de um produto diz muito sobre ele! No segmento de refeições, é muito comum o uso delas para sinalizar o tipo do produto (orgânico ou vegano, por exemplo), data de validade ou até mesmo uma assinatura de quem produziu. Elas podem ter o logo do restaurante e conter outras informações para auxiliar o cliente sobre o que ele está consumindo.



POR QUE
**SUA MARCA
PRECISA
SER VISTA**

Chamar a atenção e conquistar o interesse do público em meio a tanta concorrência pode ser uma tarefa árdua. Mais difícil ainda pode ser fixar a marca na memória — e, por que não, no coração — dos consumidores.

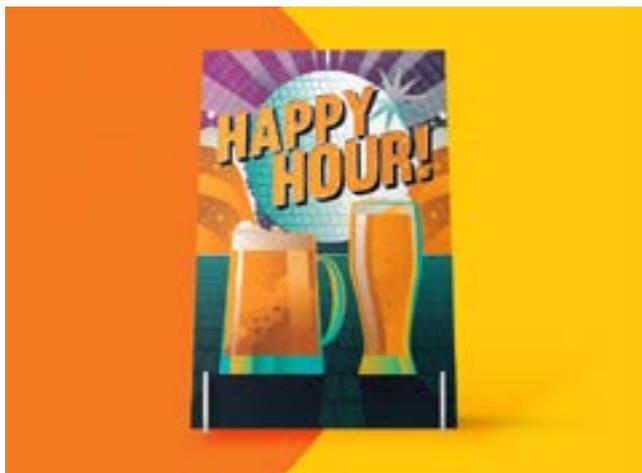
Mas isso é fundamental já que uma marca conhecida no mercado e pelo público gera benefícios para o estabelecimento, como ganhar notoriedade, ser bem lembrada pelo público se diferenciar em meio a tantos serviços. Falando em números: quem tem a marca entre as mais lembradas, tem resultados de vendas melhores.

Para isso, é preciso que investir em estratégias bem desenhadas, definir um objetivo maior e a partir dele traçar o caminho do sucesso!



PARTE GRÁFICA DO RESTAURANTE

Uma boa identidade visual e bem comunicada faz com que os seus clientes te reconheçam e crie interesse para conhecer mais sobre o seu negócio! Para atingir esse objetivo, alguns produtos impressos são fundamentais! Para cada tipo de objetivo existe uma opção de produto e é isso que você verá a seguir!



DISPLAY DE BALCÃO

É uma peça que serve como suporte para papéis, cartões e folhetos. O seu grande diferencial é que ele não é só um apoio. O display de balcão por si só contém informações como o logo da empresa e funciona como uma peça independente que pode ter algum conteúdo que funcione em conjunto com o material para o qual serve como base.



BANNER

Para que o banner gere o impacto necessário, é primordial trabalhar o layout com eficiência. Uma maneira de garantir bons resultados é desenvolver um layout direto, fazendo com que esse material integre sua estratégia de marketing – assim como os folhetos promocionais e anúncios em geral.



FLYER

É um material impresso que ajuda na divulgação da marca/estabelecimento. Pode ser usado para comunicar promoções, novidades e até mesmo atrair novos clientes.

Para que ganhe o destaque desejado e que seja eficaz para a ação, ele deve ser informativo, atrativo, de fácil leitura e com todas as informações que o cliente precisa saber sobre a finalidade, seja ela promocional ou institucional.



CARTÃO DE VISITAS

O cartão de visita tem que refletir a missão do estabelecimento e identificá-la rapidamente, sempre seguindo a identidade visual proposta. Além de causar boa impressão, faz com que seu cliente ou parceiro tenha todas as informações necessárias para contatá-lo.



COMO MONTAR O CARDÁPIO

Transformar produtos e acessórios em mídia é essencial. No mundo da alimentação, o cardápio pode ser uma peça-chave neste quesito. Lembre-se de usá-lo sempre para mostrar sua marca, e mantê-lo atualizado – afinal, ele é um meio de comunicação.



1 Estar de acordo com o perfil do público

O proprietário do bar, restaurante ou lanchonete deve ter total controle dos custos dos pratos. Ingredientes caros, equivalem a menus caros. Isso não significa que você deve utilizar produtos de segunda linha, mas desenvolver o cardápio de acordo com o seu público.

2 Design fácil e rápido de ler

A diagramação e fontes utilizadas devem proporcionar fácil leitura e permitir que o cliente encontre o prato desejado rapidamente. Uma dica é manter um design simples e evitar o uso de expressões tipicamente culinárias. Lembre-se, seu cardápio é a apresentação do seu estabelecimento.

3 Pratos limitados

Evite a tentação de oferecer uma grande variedade de pratos. Esta é uma forma eficiente de atender com agilidade e evitar o desperdício de alimentos. Considere que sua cozinha tem limite de capacidade, assim como os cozinheiros. Quer variar os pratos? Aproveite as estações do ano ou datas especiais. Mas lembre-se de ter cardápios diferenciados ou atualizar o original.

4 Menu atualizado

A fim de manter o custo sob controle, atualize seu cardápio pelo menos uma vez por ano. Isso não significa que você tem que reescrever ou adicionar novos pratos. Esta atualização é, principalmente, para certificar-se de que os preços adequados e avaliar os itens que não estão vendendo.

5 Menu especial

Datas comemorativas são excelentes oportunidades para variar o cardápio e oferecer pratos especiais. Para os empresários, também significa ganhos extras. Cardápios promocionais são opções criativas de manter esses ganhos durante o ano todo. O importante é que esse menu esteja muito bem identificado ou, sempre que possível, em um cardápio exclusivo.

SACOLAS

Se tratando de um restaurante/bar que realiza delivery ou que vende refeições para consumo em casa, a versão de papel é a mais indicada e isso se deve não só pelo fato de ser reciclável, e sim por ser reutilizável! Quando personalizada, se torna uma aposta de marketing que destaca o seu negócio por onde o cliente passar com ela.

Para que essa estratégia funcione de forma efetiva e traga o retorno desejado, tenha sempre em mente que o item precisa ser personalizado com a logo do seu restaurante ou que tenha uma estampa que converse bem com a sua identidade visual.

As sacolas personalizadas para comercio, a qualidade do design é de fundamental importância, afinal os clientes sairão exibindo sua marca e divulgando de forma espontânea!

Separamos alguns aspectos fundamentais para que você crie a sua.



Criar o design

O que será transmitido por esta sacola? Aqui o interessante é contratar uma empresa especializada que poderá lhe dar todo o suporte.

Escolher o material

Importante que seja de boa qualidade e resistente.

Alças

Vale também tomar cuidado com o material utilizado para as alças, pois elas darão sustentação à sacola além de influenciar na aparência.

Cores

As cores serão definidas pela identidade visual associada à marca, com alguma liberdade de complementar com outras cores.

The image shows two burgers on a piece of patterned paper. The paper has a repeating pattern of small, stylized illustrations of burgers and fries. The burgers are made with sesame seed buns, lettuce, tomato, and a meat patty. The background is a solid red color with a subtle pattern of small white dots.

PAPEL PARA LANCHE

Ter um bom cardápio de lanches é fundamental para happy hours, para atender o público aos fins de semana ou para datas específicas. Por ter tanta importância e saída, é indispensável utilizar o papel para lanche para o manuseio e embalagem desse tipo de alimento. Para esse produto em especial, é utilizado o papel acoplado, feito de um material específico para embrulhar lanche, é mais resistente que o papel manteiga e mantém as características originais do alimento.

Além da função original, é também uma estratégia para fixar a marca na mente do cliente! Por isso, é importante que a identidade visual esteja de acordo com o público que será atendido. Invista em diferentes tipos de estampas para sabores e tamanhos variados. Existem diversos tipos de lanches que podem ser embrulhados com esse tipo de papel! A seguir vamos especificar e contar qual se encaixa mais no seu tipo de negócio!

HOT DOG

Geralmente para fazer o famoso cachorro quente os estabelecimentos e comerciantes de rua usam aquela embalagem em que o pão é comprado, certo? Se você quer personalizar e mais que isso, profissionalizar o seu trabalho, invista no papel para lanche com a sua logo, com uma estampa que esteja alinhada com seu público e seja lembrado de forma especial!

HAMBÚRGUER

Um clássico dos fins de semana, o hambúrguer é um dos pedidos mais comuns em bares e restaurantes. Por ser tão querido, ele atende diferentes públicos de um estabelecimento e é por isso que o papel faz toda a diferença! Por exemplo, lanches maiores são geralmente consumidos por adultos, por isso faça um papel que converse com este público e nunca se esqueça de destacar sua marca. O mesmo acontece para opções mais simples voltadas para crianças, a embalagem precisa ser atrativa e ao mesmo tempo resistente.



ETIQUETAS E **LACRES ADESIVOS**

Para um negócio de refeições ou do ramo alimentício em geral, o uso de etiquetas e lacres adesivos são na maioria das vezes informativos, com detalhes específicos dos produtos como ingredientes, data de validade e outros. Além disso, é uma oportunidade de personalizá-los e colocar a sua marca! Para entender melhor e saber como montar cada um deles, confira aqui algumas dicas!



ETIQUETAS

A etiqueta não é apenas uma mera informação sobre o produto, ela carrega sua identidade e conversa com o seu público sobre quem você é! Para adaptá-la ao seu restaurante/bar, é importante que além das informações comuns sobre o que está vendendo, elas tenham algo que faça com que o cliente te reconheça e se sinta próximo. Transmita para ele o que você tem de diferente dos outros, como por exemplo: tradição, alimentos orgânicos, receita caseira e outros.



LACRES ADESIVOS

São geralmente usados para realização de entrega em domicílio. Use para fechar e lacrar produtos para que sejam transportados de forma segura e garantir para o consumidor a autenticidade do que foi feito pelo restaurante. Além da função de lacrar caixas, são importantes para informar de forma rápida para o cliente sobre temperatura do produto e outras informações que o estabelecimento deseja destacar.



SÓ
HOJE

CAVALETE

A divulgação de um negócio deve ser feita de forma ordenada e com estratégias bem definidas dentro e fora dele. Para se destacar dos concorrentes, é preciso trabalhar muito bem a comunicação e promoção do estabelecimento na área externa. Por isso, investir em cavaletes com o cardápio do dia, novidades, promoções e informações para atrair novos clientes é uma forma de divulgação e de atração de olhares desde a calçada até o momento que o consumidor entra no restaurante/bar. Uma boa ideia de onde colocá-lo na calçada ou na entrada, de modo que esteja sempre em evidência.

Para que se destaque de forma efetiva, é preciso trabalhar em artes que captam o olhar de quem passa com cavaletes coloridos e claro, sempre alinhados com a proposta de imagem do estabelecimento. Vale lembrar que por ser um item que atrai novos clientes, as informações precisam ser curtas e bem direcionadas para o objetivo principal.



FLYER

O flyer é um material pequeno e se caracteriza por ter menos informações que outros tipos de propaganda impressa, por isso é preciso que sejam objetivas. É uma ótima alternativa para divulgações em massa e podem ser utilizados para diversos fins, como divulgar o restaurante, as promoções, um cardápio especial ou até como um cupom de desconto.

É um jeito muito comum de diminuir os custos com propaganda, uma vez que sua distribuição pode ser facilmente distribuído para pessoas que passam perto ou que fazem parte da região em que o estabelecimento fica. Vale lembrar que para ser eficiente e que atinja o objetivo, é importante que o flyer passe as informações necessárias de maneira criativa e simples. Enumeramos aqui cinco dicas para ajudar no desenvolvimento de um flyer de sucesso:



1 Chamada

Esta será sua primeira (e única!) oportunidade de chamar a atenção do leitor, por isso deve ser uma frase curta e de impacto. A fonte deve ser grande e pode-se trabalhar com alguma cor para dar ainda mais destaque. Você também pode utilizar um subtítulo para complementar a chamada, explicando-a caso necessário.

2 Texto

O texto deve ser conciso e fácil de ler. O objetivo do flyer é promover o que a empresa pode oferecer aos seus clientes potenciais, por isso vá direto ao ponto! Além disso, é importante dar ao leitor informações suficientes de como entrar em contato com a empresa.

3 Promoção/Desconto

Esta é uma das maneiras mais eficientes de manter o interesse do leitor; as pessoas adoram descontos, brindes, etc. Crie um cupom incentivando o cliente potencial a entrar em contato.

4 Imagem

Criar um flyer que contém apenas texto pode deixá-lo desinteressante e entediante, por isso não se esqueça de incluir alguma imagem, foto ou ilustração que represente o que está divulgando. Dessa forma o flyer fica menos genérico.

5 Aparência

Alguns cuidados básicos devem ser tomados na hora de fazer os flyers, por exemplo: Cuidado com o excesso de fontes, atenção para o tamanho delas, no uso de cores, elas devem estar alinhadas com a mensagem que se deseja passar. Mantenha o layout simples para que o leitor não perca o foco no que realmente interessa. Não se esqueça de verificar se há erros gramaticais ou de digitação. Se possível mantenha sempre o mesmo layout para todos os flyers que fizer, isso ajuda no reconhecimento da marca pelo público.

COPOS

Copos personalizados é uma forma de destaque e fixação da marca na mente do cliente! Por isso, invista neles com estampas modernas e sempre alinhados com o tipo de comunicação do estabelecimento!

O uso mais comum do copo de plástico é para uso infantil. Os pais ficam mais tranquilos e sem o medo de que quebre e que posteriormente tenha que arcar com algum prejuízo. Por isso, as versões de plástico são bem-vindas e existem inúmeros modelos que agradam a criançada! Com canudos, coloridos e estampados são os queridinhos dos pequenos.

Outra boa ideia para o uso dos copos é como forma de divulgação, ou seja, como brinde do estabelecimento em uma data comemorativa, para clientes fidelizados ou até mesmo para atrair novos!



A child's face is visible at the top of the page, peering over a horizontal line. Below the line, there is a large illustration of a pizza on a tray, with various toppings like mushrooms, tomatoes, and olives. The background is a gradient of orange and red.

JOGO AMERICANO

Os jogos americanos são muito comuns em bares, restaurantes, principalmente em estabelecimentos localizados em praças de alimentação de shopping centers. Além de proteger e manter a higiene do local onde o cliente fará sua refeição, o jogo americano é um material promocional ideal para se comunicar e conquistar o cliente. A comunicação pode ser feita com a divulgação de informações, promoções e mensagens.

Para conquistar o consumidor, a empresa pode investir na sutileza, promovendo momentos de entretenimento enquanto o consumidor espera seu pedido. Selecionamos 3 pontos importantes que você deve saber antes de fazer o seu!

1 O tamanho ideal

Normalmente, são utilizadas bandejas em restaurantes e contam com uma medida padrão e, por isso, são, em sua grande maioria, de um mesmo tamanho. Se você ainda não conta com as bandejas ou nunca fez um pedido, precisará saber as medidas do seu modelo antes de produzir.

Para restaurantes que não usam bandejas e os colocam direto na mesa, é possível seguir as medidas mais comuns ou criar um modelo personalizado.

Leve sempre em consideração que esse produto precisa comportar o prato, talheres, copo, guardanapo e, em alguns casos, o compartimento de sobremesa.

2 Converse com o seu público

Um fator importante a se considerar antes de criar e produzir os jogos americanos é qual o perfil do público que frequenta seu estabelecimento. Se você recebe famílias, adultos, crianças, homens e mulheres é interessante produzir um material que converse com todos eles ou com cada um de forma diferente.

3 Layout e criatividade

Criar um modelo criativo pode oferecer entretenimento para o cliente enquanto ele aguarda a chegada do pedido e até após a refeição. Modelos com jogos, como caça-palavras, palavras cruzadas e curiosidades costumam ser bastante atrativos para os consumidores.

EXTRA

Aproveite as datas comemorativas e invista em modelos temáticos!

Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais, das Crianças, Natal, festas juninas, todas essas datas podem ser trabalhadas no layout do seu jogo americano. Mas atenção! Seja criativo e diferenciado na hora de produzir.

É muito comum que as empresas trabalhem com essas datas, por isso você pode encontrar um layout parecido com o seu.

Se não quiser correr riscos, pense em datas menores, relacionadas ao seu negócio ou com a cidade. A ideia é surpreender o cliente com algo que ele ainda não viu. ***Portanto, pense fora da caixa.***



DISPLAY DE MESA

O display de mesa é um material, normalmente, utilizados em pontos de venda e em restaurantes para informar e orientar o cliente.

Por ser um material único, utilizado dentro do estabelecimento ou PDV, é comum que seja produzido em menor escala, com layout simples e mensagens atemporais, para que não seja necessário trocá-lo em um curto espaço de tempo.

QUANDO USAR?



INFORMATIVO

Ideal para divulgar horário de atendimento, formas de pagamento, deixar mensagens de espera ou solicitar que o cliente aguarde o atendimento. Use frases curtas, que informem apenas o necessário. Para os displays de balcão, os modelos A4 nas medidas 21,0 x 29,7 atendem bem as empresas que utilizam com esse objetivo.

Em outras ações, como sinalizar locais reservados, em restaurantes, por exemplo, os modelos menores com as medidas 15 x 15 cm são suficientes.



DIVULGAÇÃO

Promoções, cardápio, prato do dia e outros produtos podem ser facilmente divulgados e expostos em balcões ou mesas de restaurantes, por exemplo.

Na hora de produzir é importante ser claro e objetivo na mensagem, sem excessos. A atração deve ficar totalmente por conta do layout. Se a divulgação contar com valores ou porcentagens garanta que eles estarão em destaque.

GUARDANAPOS

Pequenas ações fazem toda a diferença na hora de fixar seu estabelecimento na mente do cliente! Uma forma de fazer isso e que ainda é pouco explorada (ótima forma de sair na frente dos concorrentes!) é personalizar o guardanapo! Boa parte dos restaurantes usam os convencionais e acaba se tornando um item comum e sem muita atenção. Quando o cliente percebe o guardanapo personalizado (com a logo, geralmente), faz com que ele te veja de forma diferente, como um estabelecimento que o surpreendeu e se lembre do seu restaurante de forma diferente!

Além de colocar a logo, você pode personalizar como quiser. Vale apostar em estampas diferentes para públicos específicos que o comércio atende e deixar a mesa ainda mais interessante! É possível por exemplo combinar a estampa do guardanapo com a do jogo americano e criar algo mais bonito visualmente com pouco! **Use a criatividade!**