Fábrica de marcas · Dark kitchens · Escala no delivery

Criamos dark kitchens. Fabricamos marcas. Escalamos operações.

Para quem quer começar um negócio no delivery ou fazer a cozinha que já tem vender mais. Criamos as marcas, estruturamos a operação e assessoramos seu negócio até atingir a meta contratada.

Mais de R$25 milhões

em vendas no nosso ecossistema.
Experiência de operação que vira método para o seu negócio.

O espaço para crescer já pode estar na sua cozinha

Uma operação bem estruturada. Várias frentes de venda.

Sua cozinha pode atender mais de um público. Planejamos a estrutura, combinamos os insumos e criamos marcas com propostas diferentes para ampliar as vendas sem multiplicar toda a operação.

Exemplo de capacidade: 300 pedidos por dia



Exemplo ilustrativo. A capacidade e a meta de cada operação são medidas no diagnóstico.

01

Desenhamos a operação

Mercado, cozinha, equipe, equipamentos e capacidade de produção. O projeto começa com o que faz sentido para o seu negócio.

02

Fabricamos as marcas

Posicionamento, identidade e cardápio. Marcas que compartilham a estrutura, com propostas próprias e registro no INPI.

03

Executamos a escala

Lançamento das lojas, canais de venda e evolução da operação. Assessoramos sua operação até atingir a meta definida em contrato.

Fábrica de marcas na prática

Do que você produz, nascem novos negócios.

Cada marca tem nome, proposta e cardápio próprios. Por trás, uma operação planejada para compartilhar insumos, equipe e estrutura.

Você já faz

Pizza

Pizzaria tradicional
Pizza premium
Calzone e esfiha

Você já faz

Hambúrguer

Smash burger
Lanche de bairro
Hot dog

Você já faz

Comida caseira

Marmita fit
Prato executivo
Parmegiana

Exemplos ilustrativos. O mix de marcas é definido a partir do diagnóstico da operação e do mercado.

Case real · Lanchonete · Nome preservado

Uma operação.
Uma evolução que aparece.

Antes da Rampar e nas quatro semanas mais recentes: o faturamento bruto da mesma loja, comparado em períodos de 28 dias.

Antes da Rampar · 28 dias

R$ 6.507,17

10/08 a 06/09/2026

Período mais recente · 28 dias

R$ 29.914,94

19/10 a 15/11/2026

4,6×

o faturamento bruto
no período comparado

O trabalho por trás da evolução.

01 Capa e descrição do perfil renovadas.

02 Cinco combos criados e cardápio reorganizado.

03 Campanhas e condições de entrega ajustadas.

Fonte: histórico de vendas do Portal iFood e registros de execução Rampar. Início registrado em 09/09/2026. Cada total soma quatro semanas completas. Evolução observada, com promoções e condições comerciais no período; faturamento bruto não é lucro nem repasse.

Operações reais. Nomes preservados.

Uma estratégia que já vende na prática.

R$ 3.532.658,60 em 5 operações no mesmo mês.

Outubro de 2026

Operação	Faturamento do mês	Perfis com vendas no iFood
Operação 01	R$ 348.429,31	10
Operação 02	R$ 1.765.039,37	13
Operação 03	R$ 441.548,80	10
Operação 04	R$ 181.159,31	4
Operação 05	R$ 796.481,81	3

Faturamento total das operações, incluindo os diferentes canais. Nos próximos quadros, cada perfil aparece pelo segmento e pelo valor vendido no iFood. Os nomes foram omitidos.

Operação 01 · Outubro de 2026

R$ 348.429,31

faturamento total da operação no mês

Uma estrutura.
10 perfis com vendas no iFood.
Propostas diferentes para alcançar públicos diferentes.

Pizzaria 01	R$ 122.820,27
Pizzaria 02	R$ 94.800,76
Pizzaria 03	R$ 54.953,32
Pizzaria 04	R$ 32.099,39
Churrasco americano 01	R$ 10.729,91
Pizzaria 05	R$ 3.785,89
Pizzaria 06	R$ 2.625,57
Pizzaria 07	R$ 942,82
Frango frito 01	R$ 339,88
Hamburgueria / smash 01	R$ 128,78

Outras vendas e canais da operação — **R$ 25.202,72**

Perfis identificados pelo segmento, com vendas de 01/10/2026 a 31/10/2026. A soma dos perfis acima mais as outras vendas e canais compõe o total da operação. Faturamento não é lucro.

Operação 02 · Outubro de 2026

R$ 1.765.039,37

faturamento total da operação no mês

Uma estrutura.
13 perfis com vendas no iFood.
Propostas diferentes para alcançar públicos diferentes.

Sushi 01	R$ 310.917,48
Poke 01	R$ 234.306,54
Sushi 02	R$ 188.041,61
Sushi 03	R$ 175.078,18
Poke e sashimi 01	R$ 160.495,95
Sushi 04	R$ 158.558,68
Sushi 05	R$ 143.171,03
Sushi 06	R$ 94.977,80
Sushi 07	R$ 74.928,90
Poke 02	R$ 58.176,03
Sushi 08	R$ 56.317,60
Sushi 09	R$ 53.973,18
Sushi 10	R$ 12.373,50

Outras vendas e canais da operação — R$ 43.722,89

Perfis identificados pelo segmento, com vendas de 01/10/2026 a 31/10/2026. A soma dos perfis acima mais as outras vendas e canais compõe o total da operação. Faturamento não é lucro.

Operação 03 · Outubro de 2026

R$ 441.548,80

faturamento total da operação no mês

Uma estrutura.
10 perfis com vendas no iFood.
Propostas diferentes para alcançar públicos diferentes.

Loja de lanches 01	R$ 62.100,47
Loja de lanches 02	R$ 43.207,92
Pizzaria 01	R$ 37.777,56
Poke e temaki 01	R$ 37.514,87
Refeições / à la minuta 01	R$ 35.306,30
Loja de lanches 03	R$ 30.876,53
Refeições / à la minuta 02	R$ 27.906,83
Loja de lanches 04	R$ 25.422,02
Poke 01	R$ 23.513,22
Filés e massas 01	R$ 11.317,41

Outras vendas e canais da operação — R$ 106.605,67

Perfis identificados pelo segmento, com vendas de 01/10/2026 a 31/10/2026. A soma dos perfis acima mais as outras vendas e canais compõe o total da operação. Faturamento não é lucro.

Operação 04 · Outubro de 2026

R$ 181.159,31

faturamento total da operação no mês

Uma estrutura.
4 perfis com vendas no iFood.
Propostas diferentes para alcançar públicos diferentes.

Hamburgueria 01	R$ 71.058,20
Hamburgueria 02	R$ 45.407,14
Hamburgueria 03	R$ 44.458,45
Hamburgueria 04	R$ 18.326,52

Outras vendas e canais da operação — **R$ 1.909,00**

Perfis identificados pelo segmento, com vendas de 01/10/2026 a 31/10/2026. A soma dos perfis acima mais as outras vendas e canais compõe o total da operação. Faturamento não é lucro.

Operação 05 · Outubro de 2026

R$ 796.481,81

faturamento total da operação no mês

Uma estrutura.
3 perfis com vendas no iFood.
Propostas diferentes para alcançar públicos diferentes.

Sushi 01	R$ 405.133,01
Poke 01	R$ 85.270,03
Culinária japonesa 01	R$ 55.937,18

Outras vendas e canais da operação — **R$ 250.141,59**

Perfis identificados pelo segmento, com vendas de 01/10/2026 a 31/10/2026. A soma dos perfis acima mais as outras vendas e canais compõe o total da operação. Faturamento não é lucro.

Prova na tela · Portal do Parceiro iFood

Da visita ao pedido.

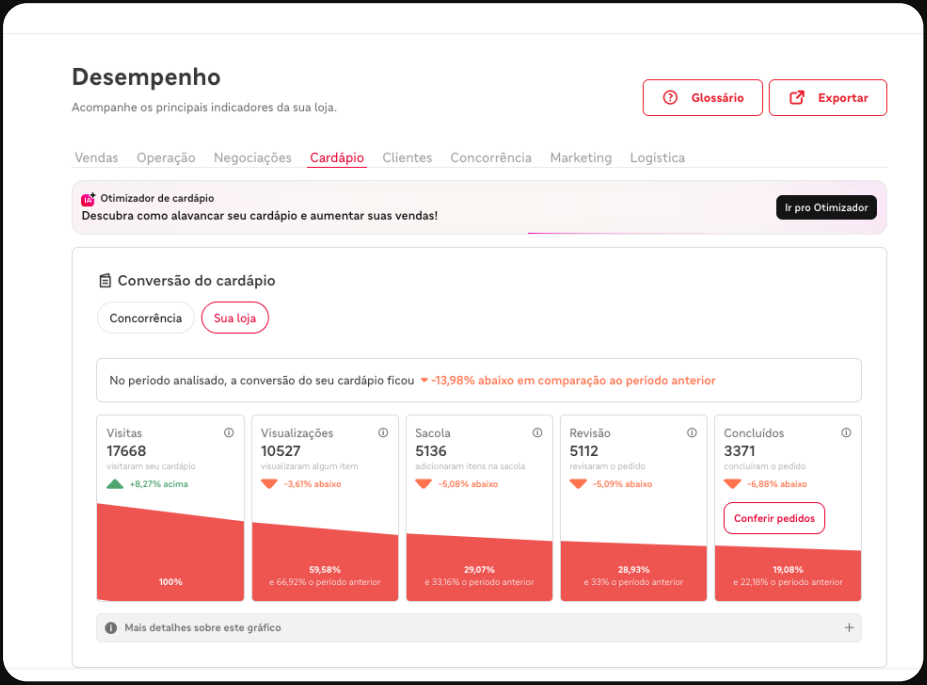
Visitas, cardápio, sacola, revisão e conclusão. Recortes reais mostram o volume e o caminho das vendas.

Recorte 01 · 30 dias

17.668
visitas

3.371
concluídos no funil

19,08%
conversão exibida

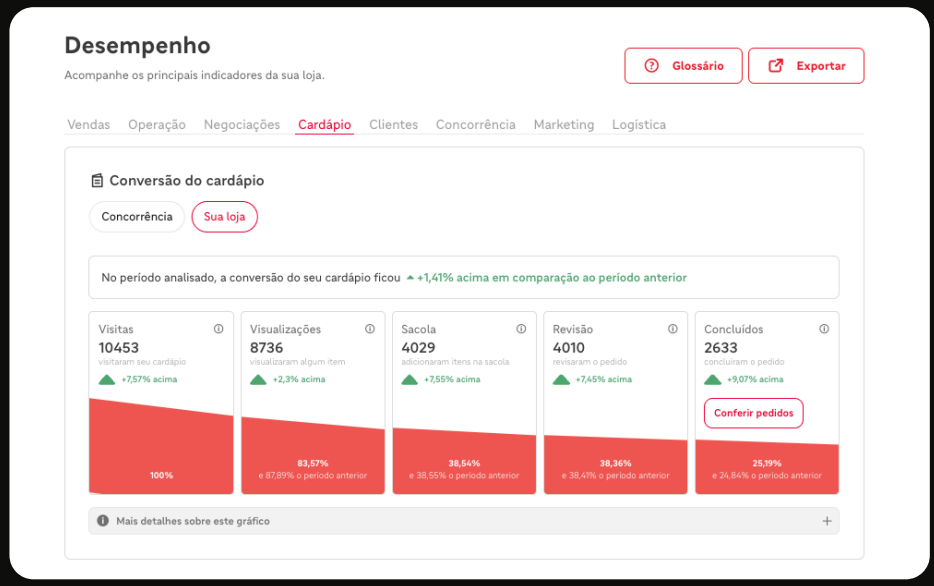


Recorte 02 · 30 dias

10.453
visitas

2.633
concluídos no funil

25,19%
conversão exibida



Capturas reais de períodos de 30 dias, informados pela operação. Datas não exibidas nos recortes. São exemplos independentes, sem relação de antes e depois entre as imagens.

Prova na tela · Portal do Parceiro iFood

Da visita ao pedido.

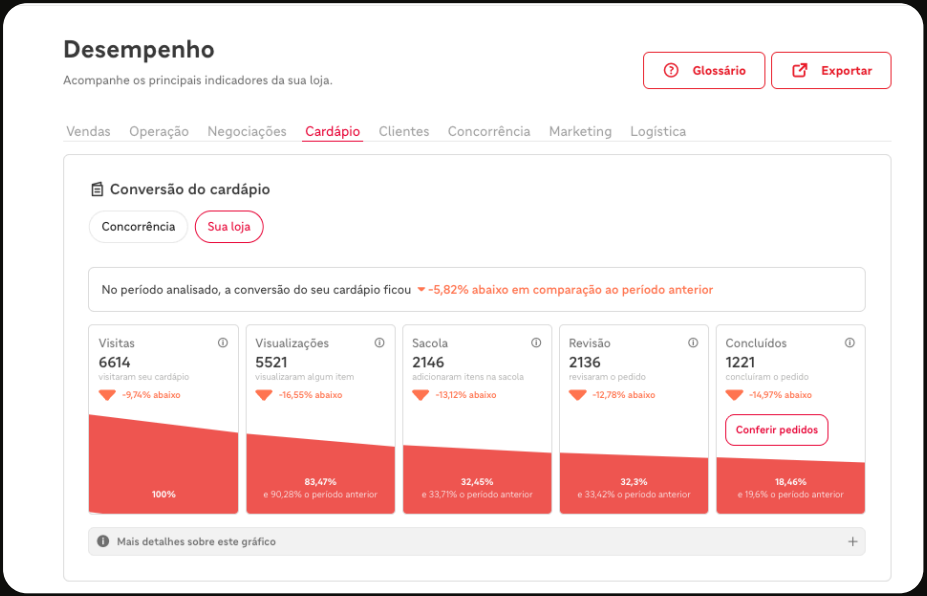
Visitas, cardápio, sacola, revisão e conclusão. Recortes reais mostram o volume e o caminho das vendas.

Recorte 03 · 30 dias

6.614
visitas

1.221
concluídos no funil

18,46%
conversão exibida

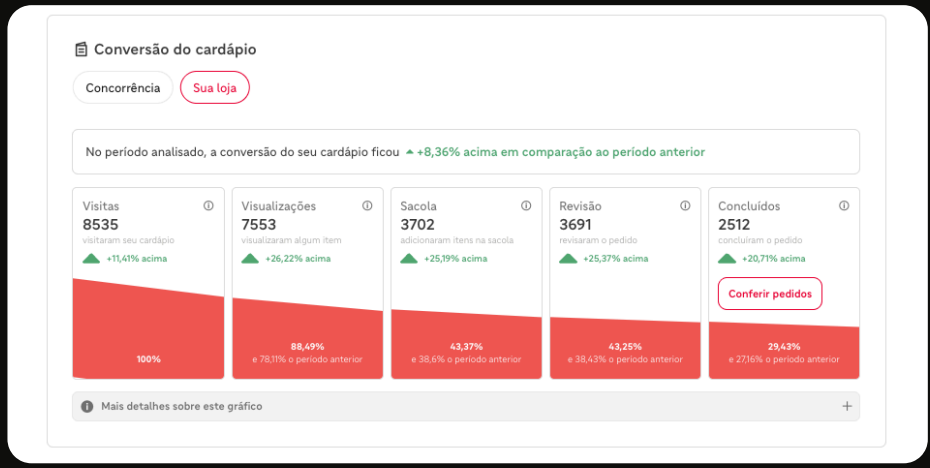


Recorte 04 · 30 dias

8.535
visitas

2.512
concluídos no funil

29,43%
conversão exibida



Capturas reais de períodos de 30 dias, informados pela operação. Datas não exibidas nos recortes. São exemplos independentes, sem relação de antes e depois entre as imagens.

Escolha o tamanho do seu próximo passo

Da primeira marca à operação com 10 marcas.

Assessoria até atingir a meta.
Compromisso formalizado em contrato.

Start

1 marca

Para começar uma nova marca e estruturar sua entrada no delivery.

Meta de faturamento mensal

R$ 10.000 /mês

Assessoria até atingir a meta

- Criação das marcas
- Estruturação da operação
- Registro no INPI
- Execução e acompanhamento

Quero conhecer o Start

Mais escolhido

Pro

3 marcas

Para ampliar a operação com três marcas e alcançar públicos diferentes.

Meta de faturamento mensal

R$ 30.000 /mês

Assessoria até atingir a meta

- Criação das marcas
- Estruturação da operação
- Registro no INPI
- Execução e acompanhamento

Quero conhecer o Pro

Scale

5 marcas

Para estruturar uma operação com cinco marcas e mais frentes de venda.

Meta de faturamento mensal

R$ 50.000 /mês

Assessoria até atingir a meta

- Criação das marcas
- Estruturação da operação
- Registro no INPI
- Execução e acompanhamento

Quero conhecer o Scale

Scale 100

10 marcas

Para escalar uma operação com dez marcas e ampliar sua presença no delivery.

Meta de faturamento mensal

R$ 100.000 /mês

Assessoria até atingir a meta

- Criação das marcas
- Estruturação da operação
- Registro no INPI
- Execução e acompanhamento

Quero conhecer o Scale 100

Incluído em todos: Criação das marcas · Estruturação da cozinha · Registro no INPI · Execução no delivery

A assessoria acompanha a operação até atingir a meta de faturamento mensal combinado das marcas do projeto, conforme escopo, responsabilidades e condições contratuais. Faturamento não é lucro.

O que construímos com você

Um projeto de negócio. Da marca à operação.

Criação das marcas

Posicionamento, identidade e cardápio de cada marca, a partir do mercado e da sua operação.

Estruturação da cozinha

Planejamento da operação, dos insumos e da capacidade de produção para sustentar a expansão.

Registro no INPI

Registro das marcas como parte do projeto. Cada marca construída faz parte do seu negócio.

Execução no delivery

Lançamento das lojas, gestão dos canais e ajustes da operação para buscar a meta contratada.

Começar ou expandir. Para uma dark kitchen nova, desenhamos o projeto da operação. Para uma cozinha que já existe, identificamos capacidade e novas oportunidades de marca. O diagnóstico define o caminho.

O escopo da estruturação, os investimentos da operação, as responsabilidades de cada parte e as condições de execução são detalhados antes da contratação e formalizados em contrato.

Você também recebe acompanhamento

O painel da sua operação.

Um lugar para acompanhar as vendas e a evolução das marcas. Você enxerga o que está acontecendo enquanto construímos o próximo passo.



Captura real · 09 a 15/11/2026 · Nome da marca preservado. Exemplo de acompanhamento de uma marca; resultados variam entre operações.

Vendas e ticket

Indicadores para acompanhar a operação.

Comparação semanal

O que mudou em relação à semana anterior.

Histórico por marca

Uma visão da evolução ao longo das semanas.

O primeiro passo é entender sua operação

Que negócio você quer colocar para crescer?

Conte sua cidade e se você já tem uma cozinha ou quer começar uma dark kitchen.
Nosso time avalia o cenário com você e orienta o diagnóstico do projeto.

Quero estruturar minha operação ↗

WhatsApp
(51) 99219-8482

Site
ramparfood.com

Instagram
@ramparfood

Fábrica de marcas.
Criação de dark kitchens.
Escala de operações no delivery.