





Loja EXPRESS

DELIVERY &
BALCÃO:

CONHEÇA O
PASSO A PASSO
QUE LEVARÁ
O SEU NEGÓCIO
AO SUCESSO

Atualmente, o modelo de **delivery** tornou-se muito útil para os consumidores e uma ótima forma de empreender.

O **delivery** é uma maneira prática e rápida de atender os clientes; atualmente é possível encontrar **delivery** para os mais diferentes tipos de comida, além de outros produtos e serviços.

A razão para a popularização do **delivery** é fácil de entender: com a rotina ocupada e agitada nas cidades, muitas vezes com horas gastas no trânsito, sem tempo para preparar algo ou sem vontade de fazer isso, muitos consumidores consideram mais prático receber o pedido em casa.

Além disso, essa comodidade oferecida pelo **delivery** é outro fator que torna esse tipo de serviço um dos mais procurados pelas pessoas hoje em dia.

O **delivery** ajuda a conquistar mais clientes e aumentar o lucro, mas para isso é preciso elaborar um planejamento cuidadoso. Para entender melhor como trabalhar com este serviço e te ajudar a montar um **delivery** altamente lucrativo criamos um passo a passo para compartilhar.

DICAS PARA MONTAR UM DELIVERY LUCRATIVO



Gestão e inovação

Como qualquer outro negócio é essencial que você faça a gestão do seu negócio, gestão de clientes, fornecedores e vendas.

Faça um controle do fluxo financeiro das suas vendas, especialmente as vendas em cartão.

Se estruture bem, tenha uma equipe de entregadores comprometida.

Ao abrir um delivery, você estará brigando por um espaço, como em qualquer outro negócio, então tenha um diferencial.

E além de tudo, esteja sempre inovando. Seja no cardápio, no atendimento ou na gestão. O segredo de qualquer negócio é sempre se reinventar.

Pense na localização e no espaço

A localização do delivery de comida é um dos fatores que mais influenciam no faturamento. Na hora de fazer essa seleção, é necessário levar em conta alguns aspectos, como o público alvo. No planejamento da sua empresa, você deverá definir a faixa de renda e os hábitos de consumo das pessoas que deseja atingir. Com isso em mãos, ficará mais fácil escolher a região em que essas pessoas estão presentes.

Após escolher a localização, é preciso pensar no espaço, que deve ser otimizado e funcional. Para atender no local, o seu ambiente deverá ter espaço para conter as cadeiras, mesas e o balcão de atendimento.

A cozinha deve ser grande, o local deverá ter 2 banheiros, além de um espaço mais ao fundo ou ao lado, com saída para a rua, onde o seu sistema de delivery funcionará.

Além disso, para atrair mais clientes, é ideal caprichar na decoração. Quadros e objetos nas mesas podem fazer toda a diferença e dar um ar mais descontraído.

É necessário, por fim, ficar atento também aos aspectos legais e regularizações de acordo com as licenças exigidas. Antes de fechar o contrato, deve-se consultar a Prefeitura para confirmar se o seu delivery de comida poderá funcionar naquele endereço escolhido.

Adote o uso de aplicativos

Com as pessoas cada vez mais conectadas aos seus smartphones, é crucial que uma empresa que trabalha com delivery conte com um aplicativo, pois dessa forma os pedidos podem ser feitos de maneira ágil e eficiente.

Cadastre-se nos apps de pedidos principais, mas também fique atento e fortaleça a utilização das redes sociais. Muitas vezes os pedidos não virão por telefone, mas sim por essas ferramentas.



PASSO A PASSO DO DELIVERY EFICIENTE

1º Passo:
**Ofereça um
Atendimento
Eficiente**

Os clientes desse tipo de negócio geralmente são pessoas que não tem muito tempo para almoçar ou jantar, como escritórios, lojas, escolas, faculdades, consultórios entre outros. atendimento é o ponto crucial para qualquer empresa de serviço e, para os estabelecimentos que trabalham com delivery, isso não é diferente. É necessário que o atendimento seja respeitoso e profissional. Para não perder a clientela, mantenha sempre a educação e calma.

Busque formas fáceis de informar sobre os preços, cardápio, prazo de entrega, condições de pagamento e outros pontos que achar relevante para seu serviço de delivery.

O atendimento é o ponto crucial para qualquer empresa de serviço; seja respeitoso, profissional, eficiente e rápido, além de estar preparado para críticas, sugestões e soluções de possíveis problemas.

2º Passo:
**Tenha uma
Cozinha
Organizada**

Para que os pedidos sejam realizados rapidamente e com qualidade, é preciso organizar todos os funcionários da cozinha, bem como os itens do espaço, para que fique mais fácil encontrar os utensílios e otimizar o tempo da equipe.

Além disso, manter a cozinha limpa e higienizada é essencial.

Organize seu espaço de forma que sua equipe não se atrapalhe durante a jornada de trabalho. Imagine sua cozinha como uma linha do tempo, em que o início é a chegada do pedido e o fim é a entrega desse pedido para o entregador.

3º Passo: **Forneça Entrega Rápida**

Tenha entregadores próprios ou empresas especializadas para esse serviço, mas principalmente que sejam de sua confiança e que estejam preparados e aptos para esse desafio. Certifique-se de que utilizem aplicativos como Waze e Google Maps para agilizar o serviço e confira a organização do endereço de entrega para que não tenham qualquer erro durante o deslocamento.

A entrega rápida é a garantia de que o pedido chegará adequado na casa do cliente, o que melhora muito a satisfação dele com o serviço.

Ouvir o feedback dos clientes é muito importante para compreender melhor o que está dando certo, e o que pode ser melhorado.

Nunca deixe de analisar os comentários, sugestões, elogios e críticas, pois elas podem ser muito construtivas para o seu negócio. Converse sempre com seus clientes e equipe e aplique as mudanças sugeridas.

4º Passo: **Analise o Feedback**

5º Passo:
**Resolva os
Problemas
Rapidamente**

A sua equipe precisa estar preparada para resolver problemas de maneira rápida. A melhor forma de fazer isso é elaborando um planejamento e registrando os processos e operações em algum sistema.

Assim será possível conferir o histórico dos serviços, analisar quais são os problemas que acontecem com mais frequência, e até mesmo prever algumas falhas.

A boa comunicação com os clientes também pode contribuir para a resolução de problemas de forma rápida, principalmente quando o assunto é entregas. Por exemplo, caso o entregador tenha algum problema ao entregar o produto, o ideal é entrar em contato com o cliente e explicar a razão do possível atraso.

6º Passo: **Trabalhe com um Software de Gestão**

Atualmente, é possível encontrar muitos softwares de gestão que ajudam a controlar seu negócio, concentrar os dados e otimizar a rotina - o que otimiza o tempo de toda a equipe em geral.

Busque pelo sistema que mais irá se adequar com as exigências e necessidades da sua empresa, e prefira os que têm interface mais simples de serem usadas. Analise sempre as métricas e relatórios proporcionados por essas plataformas, pois isso irá melhorar bastante o funcionamento do seu estabelecimento.

Para se ter o melhor funcionamento possível, é preciso treinar bem a equipe, além de deixá-la motivada para desafios.

Assim, os funcionários terão um bom desempenho, o que irá refletir diretamente e positivamente no rendimento da empresa. Uma equipe bem treinada evita custos desnecessários e otimiza o tempo do estabelecimento.

**7º Passo:
Tenha uma equipe
bem treinada**

**8º Passo:
Estude seu
público-alvo**

Buscando oferecer o melhor serviço, pesquise bem sobre seu público-alvo. Estude as preferências e hábitos de seus clientes. Dessa forma, você poderá saber se o serviço de delivery valerá a pena.

Quem são os mercados parecidos com o seu? Eles fazem entregas? Como as entregas funcionam? Qual a idade do seu público? Respondendo essas e outras perguntas, você saberá melhor o que deve melhorar ou manter para não ficar de fora do mercado.

9º Passo:
**Pense nas
Formas de
Entrega**

Para oferecer o serviço de delivery, é imprescindível pensar nas formas de entrega, especialmente nos veículos que serão usados para transportar os produtos fornecidos.

Se está pensando que não vale a pena comprar os veículos, há a possibilidade de terceirizar o serviço de entrega, contratando motoboys que já trabalham fazendo isso.

Você pode optar também por entregas mais “verdes” com a utilização de serviços com bikes e por que não de skate, fica a dica...

Mas a entrega de valor de um serviço ou produto vai além, então pense bem em como será sua embalagem, se fará um programa de fidelidade, como será a comunicação com seu cliente, o tipo de linguagem, se oferecerá descontos para empresas, entre diversas outras decisões que terá que tomar que farão a diferença no seu negócio..

Gostou das dicas?

Agora que você já sabe como ter um delivery eficiente, não perca tempo e comece já a elaborar o planejamento para empreender em um negócio próprio.

Tenha a força da marca MORMAII e o suporte de uma aceleradora de negócios.

Venha conosco e boas entregas!

www.mormaiiacai.com.br

