



30 DICAS

PARA ATINGIR O SUCESSO
DO SEU DELIVERY

| GUIA COMPLETO |



*prefiro
delivery*



Sucesso

online

Como fazer seu delivery alcançar o **SUCESSO** no meio **ONLINE**?

Cumprir todas as orientações pode parecer uma tarefa difícil, mas, seguindo estas **30 dicas estratégicas**, você **impulsiona seu negócio online e otimiza seu tempo**.

SUMÁRIO

Entenda seu objetivo

01. Implantação

- 01. Realize um planejamento estratégico
- 02. Deixe sua marca impecável
- 03. Defina a persona a partir do seu público-alvo
- 04. Ofereça alternativas de pagamento
- 05. Proporcione o agendamento de compras

02. Presença online

- 06. Deixe sua marca impecável
- 07. Seja referência de E-commerce
- 08. Garanta exclusividade com aplicativo
- 09. Participe de Marketplace
- 10. Tenha um perfil atualizado no Google Meu Negócio
- 11. Anuncie no Google Adwords
- 12. Participe de um Programas de Afiliados
- 13. Seja ativo nas redes sociais
 - Facebook
 - Instagram
- 14. Conecte seu Instagram com seu Facebook

03. Marketing

- 15. Não esqueça do ponto de venda
- 16. Abuse do Marketing de Conteúdo
- 17. Faça Marketing Promocional
- 18. Crie um programa de fidelidade
- 19. Exponha fotos de boa qualidade
- 20. Crie Promoções

21. Envie E-mail Marketing
 22. Ofereça Cupons Promocionais
 23. Dê nomes atraentes aos seus pratos
 24. Ofereça Frete Grátis em dias específicos
 25. Faça anúncios geolocalizados
 26. Divulgue seus produtos com influenciadores digitais
 27. Faça avaliação dos pratos para eleger os preferidos pelos clientes
 28. Destaque os pratos com maior margem de ganho
 29. Monitore e controle o seu estoque
 30. Tenha preços competitivos
- 



Entenda seu objetivo

Se a sua dúvida é “**como alcançar o sucesso do meu negócio?**”, temos 10 anos de experiência com soluções inteligentes para o meio digital e gostaríamos de poder respondê-lo que é simplesmente pôr em prática todas as “30 dicas”.

Se buscarmos no dicionário a definição da palavra, vamos encontrar coisas como: ter êxito em algo, bom resultado, triunfo... mas a verdade é que não existe uma única resposta ou um exemplo de determinada empresa considerada “de sucesso” em que você poderá se espelhar e terá garantido o resultado sem esforço e dedicação.

Uma frase do médico e filósofo alemão Albert Schweitzer diz: “O sucesso não é a chave para a felicidade. A felicidade é a chave para o sucesso. Se você ama o que faz, você será bem sucedido”. Estudos comprovam que quem faz o que gosta e trabalha feliz, é mais produtivo, criativo e inovador. Uma equipe composta por pessoas felizes e enquadradas nos ofícios que têm a ver com seu perfil poderia garantir o sucesso do seu negócio!

Mas o que você considera sucesso? Fidelização de público para alguns, crescimento financeiro para outros, talvez expandir o número de lojas. Não existe uma resposta única e toda empresa precisa ter suas metas definidas para saber as melhores ações para alcançar o sucesso.

Tendo em mente que procura sucesso no universo online, criamos a ferramenta Prefiro Delivery para automatizar seus processos e aqui te oferecemos dicas para ajudá-lo na execução das suas experiências.





Implantação

01. Realize um planejamento estratégico

Trata-se de um rico processo de discussão de oportunidades e de análise da realidade da empresa. Sua empresa deve adotar o planejamento estratégico para implantar organização, direcionamento e controle; maximizar seus objetivos; minimizar suas deficiências e proporcionar a eficiência. **Preparamos na Lince Web uma planilha para ajudar a desenvolver este planejamento, contate-nos!**

02. Deixe sua marca impecável

Invista pesado na sua identidade visual e se preocupe em perceber de que forma o mercado fixa e assimila a sua marca.

03. Defina a persona a partir do seu público-alvo

Persona é a representação fictícia do cliente ideal de um negócio. Ela é baseada em dados reais sobre comportamento e características demográficas dos clientes, assim como suas histórias pessoais, motivações, objetivos, desafios e preocupações. A persona guia a criação de conteúdo e de marketing digital.

04. Ofereça alternativas de pagamento

Utilizar ferramentas que tragam mais facilidades e opções para o seu cliente e para o seu negócio possibilitam aumentar as suas vendas. Cartão de crédito e débito de bandeiras variadas, a vista ou retirar do balcão cercam todas as possibilidades para conclusão de uma venda.

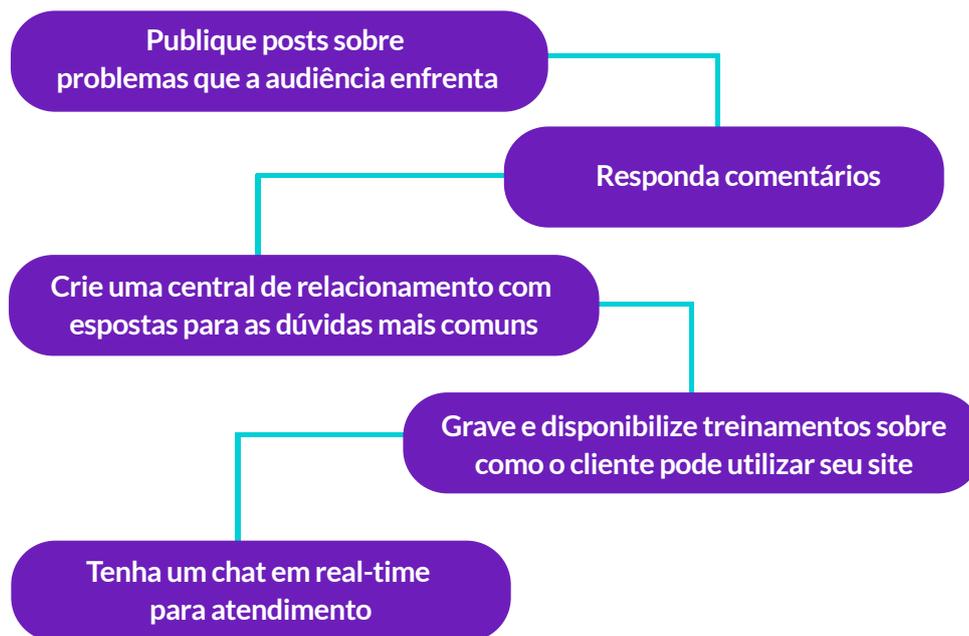
05. Proporcione o agendamento de compras

Ainda que seu estabelecimento não esteja aberto, a possibilidade de deixar a compra programada faz com que o seu público não desista ou passe vontade. O Prefiro Delivery te ajuda a deixar seu serviço e produtos sempre disponíveis!

Presença online

06. Seja referência de E-commerce

O comércio eletrônico é uma tendência! Personalize seu site de vendas tendo em mente que será um canal que vai passar toda a credibilidade necessária e auxiliar em fatores como ser encontrado, ganhar autoridade no mercado, expandir o negócio, vender seus produtos e se relacionar com a audiência. Estude bem o mercado, crie estratégias e aplique-as.



07. Garanta exclusividade com aplicativo

O aplicativo próprio é uma forma de blindar o seu consumidor garantindo que, ao invés de acessar os aplicativos coletivos ele encontre apenas sua marca e produto. Isso traz alto índice de conversão da venda, fidelidade e elimina o compromisso de ter que repassar comissões vitalícias sobre as vendas e pedidos.

08. Participe de Marketplace

O marketplace é uma espécie de shopping virtual que reúne diversas marcas e lojas em um só lugar, facilitando a procura pelo melhor produto e melhor preço. Normalmente, essas empresas cobram dos anunciantes uma comissão por venda ou visibilidade. É um atalho mais rápido para levar seus produtos de encontro aos seus clientes.

09. Tenha um perfil atualizado no Google Meu Negócio

Com um perfil gratuito no Google, que é exibido quando as pessoas procuram sua empresa ou empresas semelhantes na pesquisa Google ou no Maps, você atrai mais clientes. Google Meu Negócio é uma página gerada automaticamente com as informações úteis do perfil da sua empresa que deve ser personalizado e mantido sempre atualizado com texto, fotos, temas e design.

10. Anuncie no Google Adwords e/ou Youtube

Este meio digital da maior empresa de serviços online do mundo possibilita que os anunciantes atinjam seu público ideal e que os usuários sejam impactados apenas por anúncios que são relevantes para o que eles procuram. Através dele você pode gerar tráfego para seu site e fazer sua marca ser conhecida. Da mesma forma, o Youtube permite que você anuncie seu produto em formato de vídeo ou banner.

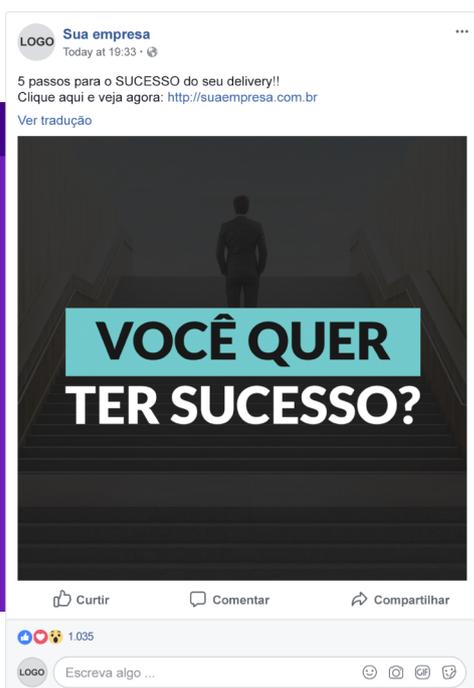
11. Participe de um Programas de Afiliados

Você pode “alugar” determinados espaços no site, para que as empresas veicularem mensagens publicitárias no formato de banners ou textos. Em troca, você é remunerado em função dos resultados que a empresa anunciante tem com aqueles anúncios.

12. Seja ativo nas redes sociais

Atraia e converta clientes usando conteúdo e promoções relevante. Nelas você estará apresentando sua marca e seus produtos ao público, podendo interagir com ele em tempo real. Isso potencializa sua popularidade e influência no mercado, gerando relacionamento e engajamento. Panfletos e folders estão ultrapassados e são descartados com a mesma rapidez em que são distribuídos. A forte presença de mídia social costumam ter retornos melhores

Facebook



Instagram



13. Conecte seu Instagram com seu Facebook

É importante conectar essas duas contas pois poupa seu escasso tempo, ou do responsável, para administrar as duas contas. Mantém com menos esforço, as duas redes ativas. Uma rede gera visitantes para outra e ajuda você a rankear sua empresa no Google.

Marketing

14. Não esqueça do ponto de venda

Aquilo que é passado para o cliente nas mídias, tem que ser vivenciado no estabelecimento, então tenha estratégias de gestão para sua unidade física.

15. Abuse do Marketing de Conteúdo

Invista em publicações interessantes para seu público-alvo, que vá além do comum e seja compartilhado de maneira eficiente. As campanhas impactantes fazem o seu cliente assimilar imediatamente o seu produto e a sua empresa como autoridade no segmento.

16. Faça Marketing Promocional

É fundamental comunicar a marca com objetivo de incrementar a percepção de seu valor por meio de técnicas promocionais e pontos de contato que ativem a compra, o uso, a fidelização ou a experiência de produtos e serviços.

17. Crie um programa de fidelidade

Com proximidade, surpresa, conhecimento profundo e antecipação aos desejos, a relação com seus clientes flui melhor que simplesmente imprimir cartões de fidelidade e trocar pontos acumulados por prêmios. A magia está em facilitar a vida dos cliente com regras claras e objetivas; oferecer presentes valorosos com noção do que o cliente quer ganhar e ter criatividade para sair

18. Exponha fotos de boa qualidade

O conteúdo visual está em alta demanda online e ter fotos que despertam o apetite no site e em várias mídias sociais é essencial para atrair clientes.

19. Crie Promoções

Através do cadastro do item na nossa plataforma Prefiro Delivery, você tem a opção de definir um valor promocional, criando vantagens para seu cliente. **Quem não gosta de um desconto?!**

20. Envie E-mail Marketing

Através do nosso sistema que te permite personalizar uma mensagem com texto bacana para todos os seus clientes e, de quebra, te ajuda a não cair no esquecimento. Faça ao menos uma vez no mês!

21. Ofereça Cupons Promocionais

Estes devem ser oportunizados em cada campanha e postada nas redes sociais. Todos gostamos de novidades e surpresas! Aproveite as datas comemorativas da empresa, aniversário do cliente, feriados e tudo que puder a favor.

22. Dê nomes atraentes aos seus pratos

Não precisa utilizar sempre nomes científicos, mas utilize palavras-chave como Delícia, Caprichada, Especial, Seleccionada.

23. Ofereça Frete Grátis em dias específicos

Isso oferece competitividade. Escolha um dia de fraco movimento, defina o frete grátis e anuncie isso nas redes sociais.

24. Faça anúncios geolocalizados

Desta maneira você pode impactar pessoas que estão próximas geograficamente. Por meio de dados enviados e recebidos no GPS do usuário, campanhas são ativadas para acionar certas publicidades dependendo de onde o cliente está.

25. Compartilhe elogios da sua marca

Grande parte dos consumidores confia mais nas recomendações de pessoas próximas do que em qualquer outra fonte de informações para a tomada de decisões no momento da compra. Portanto, o marketing de indicação é um importante aliado, principalmente, no caso de empreendimentos digitais.

26. Divulgue seus produtos com influenciadores digitais

Estes constroem audiência específica criada pelos seus milhares de seguidores e são capazes de alavancar conteúdos e interesses. Identifique e acompanhe os influenciadores do seu seguimento, convide-os para jantar em seu restaurante, envie um mimo, invista em propaganda pelos canais usados por eles para se comunicar com seu público, porque isso trará visibilidade para seu negócio.

27. Faça avaliação dos pratos para eleger os preferidos pelos clientes

O nosso sistema Prefiro Delivery permite que você veja, por exemplo, que um cliente realizou o mesmo pedido mais de uma vez, de forma que você possa se antecipar em oferecer o produto ou ofertá-lo sem que seja requisitado. Isso faz com que o cliente se sinta especial, seguro e bem tratado. Saiba quais são seus pratos são mais pedidos!

28. Destaque os pratos com maior margem de ganho

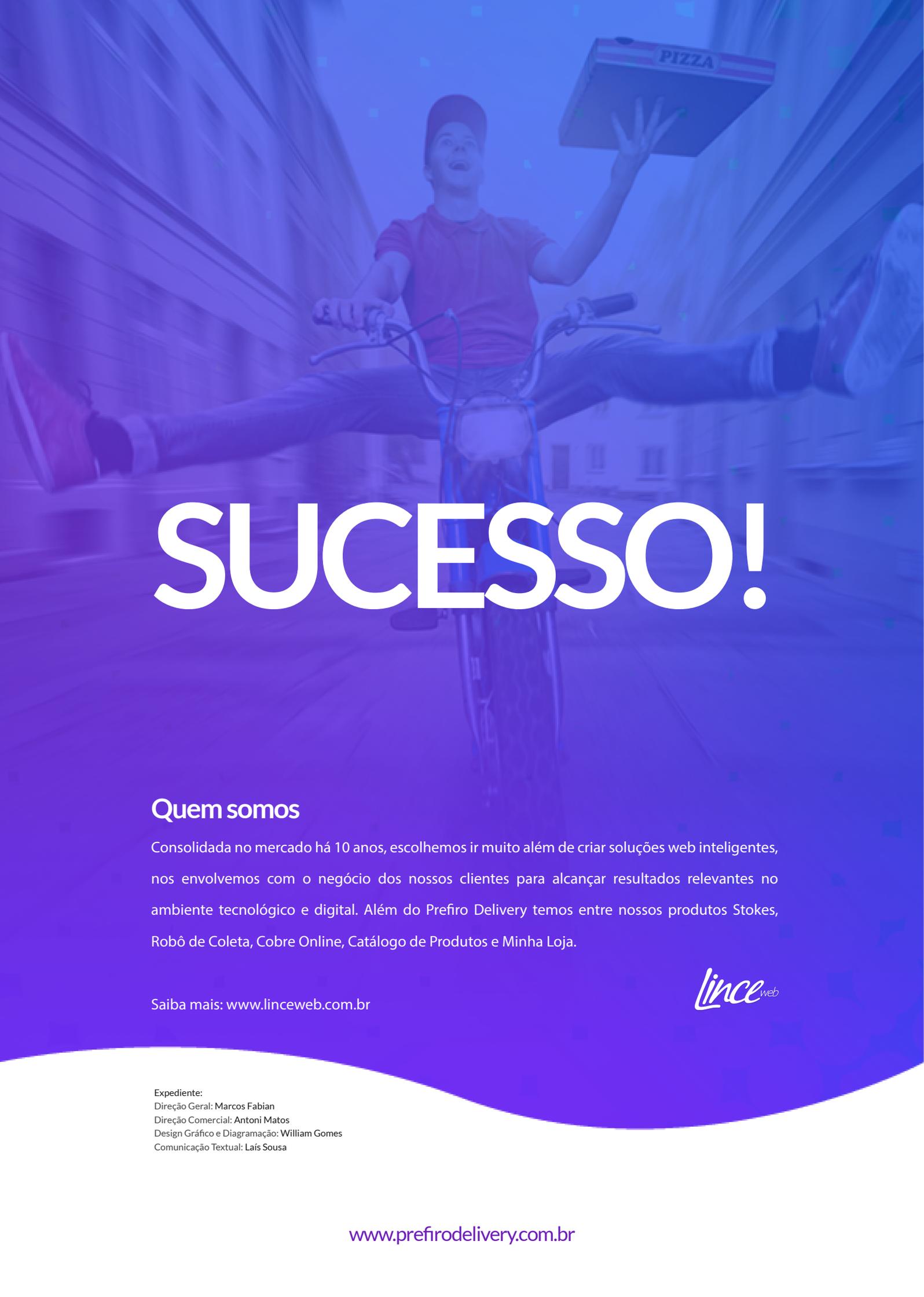
Com imagens realistas, que garantem que eles sejam consumidos. Exponha no canto superior direito ou no canto inferior esquerdo da página, pois são os locais em que os clientes prestam mais atenção. Estimule seus clientes com descrições detalhadas, mas não compridas. Aproveite as tendências na área de fidelização de clientes, utilizando criativamente memes, auges e ingredientes típicos da estação ou região. Escolha cores que evoquem bem-estar e frescor, estimulem o apetite, ou divertidas.

29. Monitore e controle o seu estoque

A partir das informações registradas, sobre hábitos de consumo e de compra dos seus clientes, dê prioridade às preferências e evite as sobras na hora das compras.

30. Tenha preços competitivos

Em um mercado extremamente competitivo é importante lembrar que o melhor preço não significa menor preço, portanto o desafio é descobrir o preço ótimo, aquele que permite não queimar margem por estar muito baixo, nem perder venda por estar muito alto. Já é possível utilizar ferramentas especializadas que forneçam essas informações automaticamente, atualizadas, monitorando preço e disponibilidade de qualquer produto em qualquer loja, em tempo real. E muito mais do que um relatório, é importante que ela ofereça uma análise do posicionamento da sua loja em relação aos concorrentes. Nos contate para saber mais do Robô de Coleta!



SUCESSO!

Quem somos

Consolidada no mercado há 10 anos, escolhemos ir muito além de criar soluções web inteligentes, nos envolvemos com o negócio dos nossos clientes para alcançar resultados relevantes no ambiente tecnológico e digital. Além do Prefiro Delivery temos entre nossos produtos Stokes, Robô de Coleta, Cobre Online, Catálogo de Produtos e Minha Loja.

Saiba mais: www.linceweb.com.br

*lince*_{web}

Expediente:
Direção Geral: Marcos Fabian
Direção Comercial: Antoni Matos
Design Gráfico e Diagramação: William Gomes
Comunicação Textual: Laís Sousa

www.prefirodelivery.com.br