



***5 estratégias
infalíveis para o
seu delivery
decolar***

LET'S
delivery

Que bom ter você aqui!

Considerando a realidade atual, trabalhar com delivery se tornou um pilar de sustentação para qualquer negócio da gastronomia.

Estimasse para 2022 um **crescimento de até 30%** para empresas do setor e para caminhar em direção ao sucesso é fundamental estar atento às tendências do mercado e construir uma operação sólida e eficiente



LET'S
delivery



Sandra Mortari

CCO & COO

Nós da LET'S Delivery, conhecemos e vivenciamos na prática as rotinas do delivery e à partir dessa experiência reunimos dicas fundamentais para que seu negócio tenha uma operação otimizada e lucrativa.

Entender que o delivery vai além das entregas é o primeiro passo.

Pronto para descobrir como enfrentar os desafios e ter um delivery de sucesso?

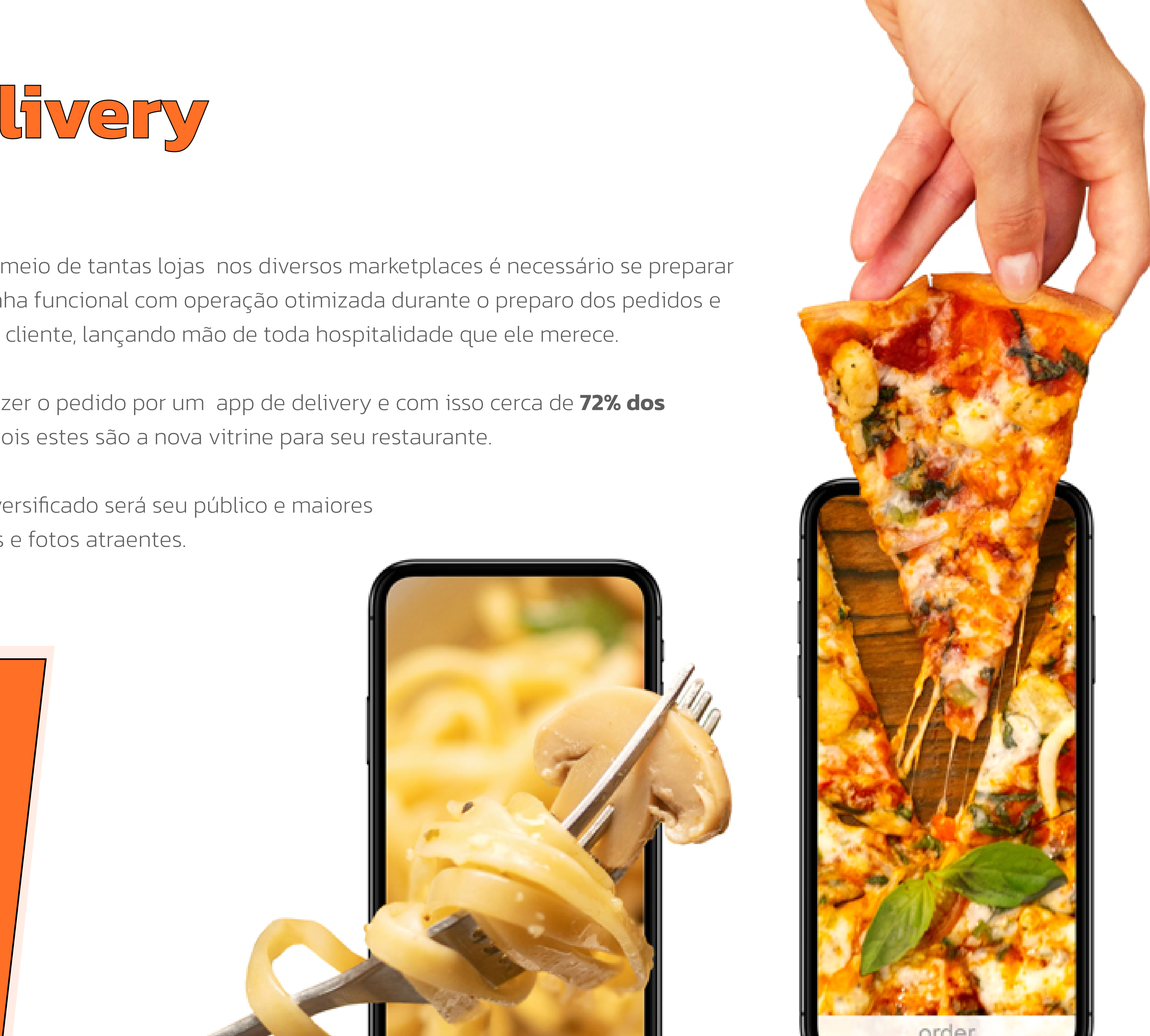
O Mercado de Delivery

Para o restaurante trabalhar com delivery e se destacar no meio de tantas lojas nos diversos marketplaces é necessário se preparar para os novos desafios deste mercado, desde ter uma cozinha funcional com operação otimizada durante o preparo dos pedidos e entrega eficaz, até criar programas de fidelidade para o seu cliente, lançando mão de toda hospitalidade que ele merece.

Já é uma realidade que 94% dos consumidores preferem fazer o pedido por um app de delivery e com isso cerca de **72% dos restaurantes já estão cadastrados em apps** de entrega, pois estes são a nova vitrine para seu restaurante.

Quanto mais plataformas um restaurante possuir, mais diversificado será seu público e maiores oportunidades de vendas ele terá, sem esquecer de preços e fotos atraentes.

Afinal, quais são as estratégias capazes de colocar o seu delivery à frente da concorrência?



Aumente seus canais de venda

Estratégia

1

Integrar seu restaurante em mais de uma plataforma de delivery irá **garantir visibilidade e diversidade de público**, gerando novas oportunidades para aumentar seus pedidos e a receita de sua loja.

Contratos de exclusividade com apps limitam sua área de atuação e impactam a **versatilidade do público-alvo**. Além disso, em caso de instabilidade do app sua loja perderá 100% das vendas.

Buscar alternativas de canais de vendas que encurtam a distância entre sua cozinha e o consumidor é essencial para satisfazer as suas expectativas de sucesso no delivery e melhorar a experiência do cliente.



(E muitos outros...)



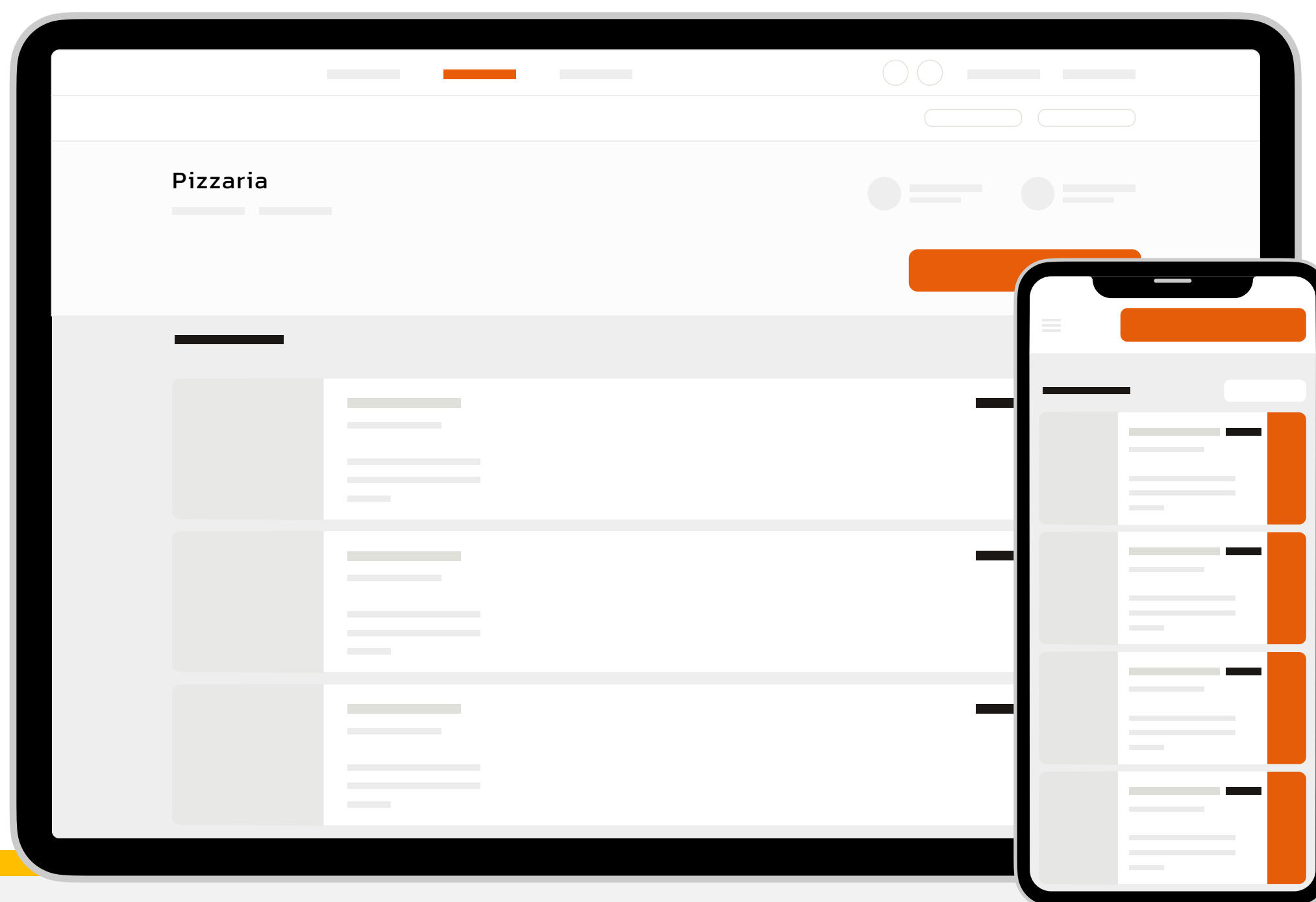
Dica da LET'S

Uma vez que seu estabelecimento é livre para celebrar contratos com diferentes plataformas, saber gerencia-las com agilidade e processos otimizados passa a ser um diferencial para o seu negócio.

Crie seu canal próprio de vendas

Estratégia

2



Além de trabalhar com diversos canais, é importante iniciar o desenvolvimento de um canal próprio para a sua operação. **Isto não só gera mais vendas como também te ajuda a conseguir margens melhor no final de cada mês**, através da redução de custos associadas as taxas logísticas dos aplicativos.

Há ainda outra vantagem importante nesse modelo de vendas que **é o acesso aos dados do consumidor final**. Em geral, trabalhando o Marketplace, os dados dos clientes ficam super restritos. O que não é o caso do modelo de venda própria.

Por último, não menos importante, conhecendo seu cliente você pode definir melhor seu mix de produtos e otimizar seu cardápio conforme a demanda, evitando desperdícios e ganhando mais escala nos produtos de maior saída.



Dica da LET'S

Uma vez criado um canal próprio de vendas, aproveite para fazer a divulgação em todos os canais possíveis da sua marca: Instagram, Facebook, WhatsApp, Embalagens, adesivo de mesas, etc. Até o bom e velho imã de geladeira pode ser útil nesse caso também.

Marcas Virtuais

Estratégia

3

Uma tendência no delivery é transformar a sua cozinha em uma operação multimarcas. **Isso significa que em uma mesma estrutura é possível se apresentar ao público com diferentes marcas e cardápios**, usando a mesma equipe, os mesmos equipamentos e os mesmos insumos, maximizando a capacidade produtiva.

Ao criar diferentes marcas virtuais nos aplicativos de delivery, você **aumenta as chances de lucratividade do seu negócio** tendo a possibilidade de vender em todos os momentos do dia, atendendo aos mais diversos públicos.

Com mais vendas e utilizando a mesma estrutura, você dilui custos e aumenta a rentabilidade por prato vendido, melhorando seus ganhos na operação.



Dica da LET'S

Antes de criar uma marca virtual, tende compreender melhor os itens que mais possuem saído no seu cardápio e aqueles que carecem de otimização. Busque, dessa forma, marcas que se complementam, como Sushi e Poke, Pizza e Saladas (sim, as saladas são usadas como toppings na pizzas, e assim por diante).

Dark Kitchens

Estratégia

4

Uma tendência que se consolida a cada dia são as operações de delivery sem atendimento físico, portanto sem mesas e garçons.

Cresce a cada dia o número de cozinhas que operam exclusivamente delivery, em hubs (condomínios de cozinhas independentes) ou individuais.

Esse modelo tem um custo operacional muito reduzido por se tratar de cozinhas funcionais, com aluguéis mais atrativos e infra-estrutura de consumo completa e individualizada, localizadas em regiões estratégicas para atingir determinado público.



Dica da LET'S

O que define uma Dark Kitchen de sucesso é a sua localização. Quanto mais bairros ao redor dela forem atendimentos, mais a chance de prosperar. Aqui na LET'S podemos te ajudar a entender quais são as melhores regiões pensando em cada caso de culinária.

Logística é Fundamental

Estratégia

5



Tão importante quanto seu pedido chegar ao cliente é ter a certeza que foi uma entrega segura e dentro do prazo estabelecido.

As embalagens contam muito para a experiência do consumidor e para a divulgação da sua marca, pois são importantes ferramentas de marketing e vão atrair a atenção do seu público.

Surpreenda com embalagens **criativas e sustentáveis** para causar uma primeira boa impressão, valorizando a sua marca e conduzindo novos seguidores para suas redes sociais.



Dica da LET'S

Não se esqueça: Para garantir uma boa avaliação nos apps de entrega, dentro da embalagem deve ter um comida surpreendente e deliciosa

Garanta também um espaço adequado para receber seus entregadores, ofereça água, banheiro , locais de desasno e algumas tomadas para carregarem o celular.

Fique de olho nos seus horários de pico e organize sua produção para entender bem esses períodos. É muito estressante para o entregador e não ter visibilidade de tempo de espera.

Gostou? Vamos conversar?

PEDIR UMA DEMONSTRAÇÃO



Você sabia?

Que para uma das dicas apresentadas a LET'S possui uma solução e um acompanhamento de exceção? Pois é, com o LET'S Delivery Max você poderá solucionar 90% dos seus problemas através da nossa tecnologia e para os 10% restantes, nossa consultoria está pronta para te ajudar.

Atualmente são milhares de empresas atendidas todos os meses e você pode ser um delas a partir de agora. Que tal entrar em contato conosco e tirar melhor proveito do seu delivery? Estamos te esperando.

lets.delivery

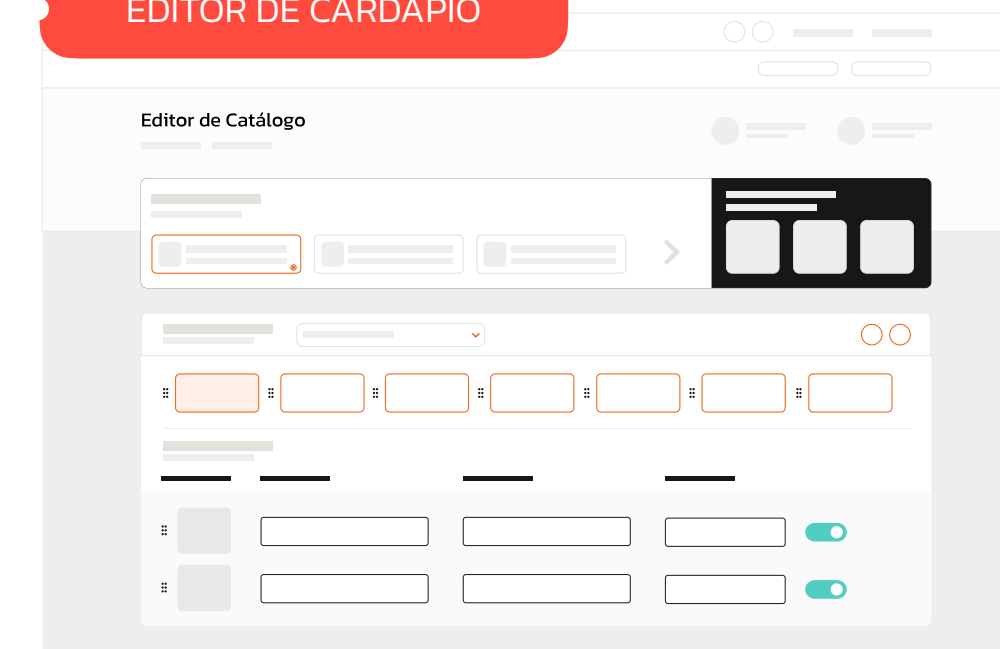
GESTOR DE PEDIDOS



RELATÓRIOS CONSOLIDADOS



EDITOR DE CARDÁPIO



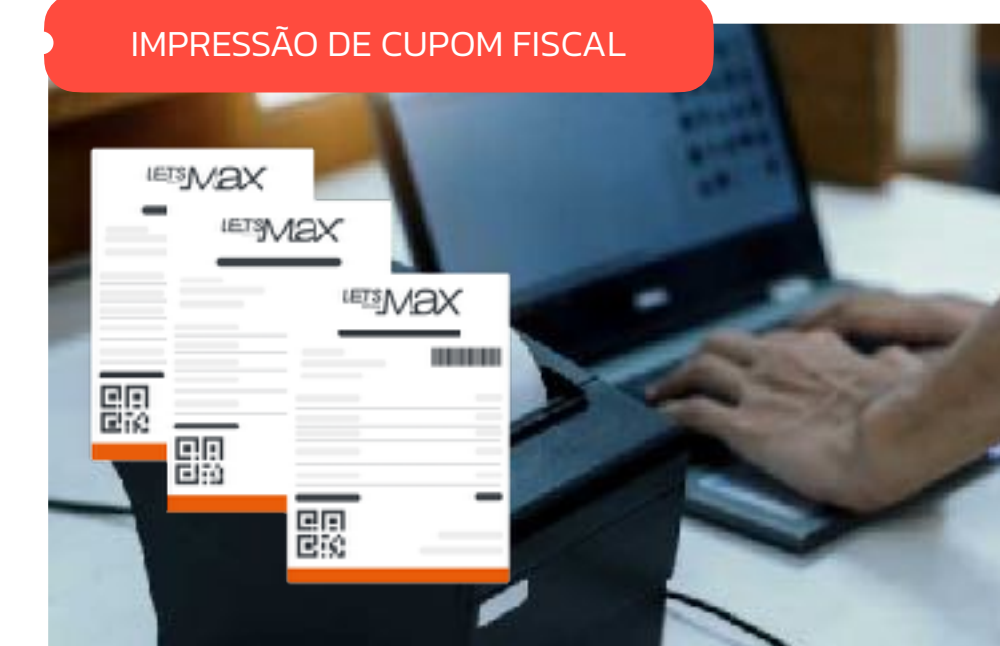
CHAT DO IFOOD



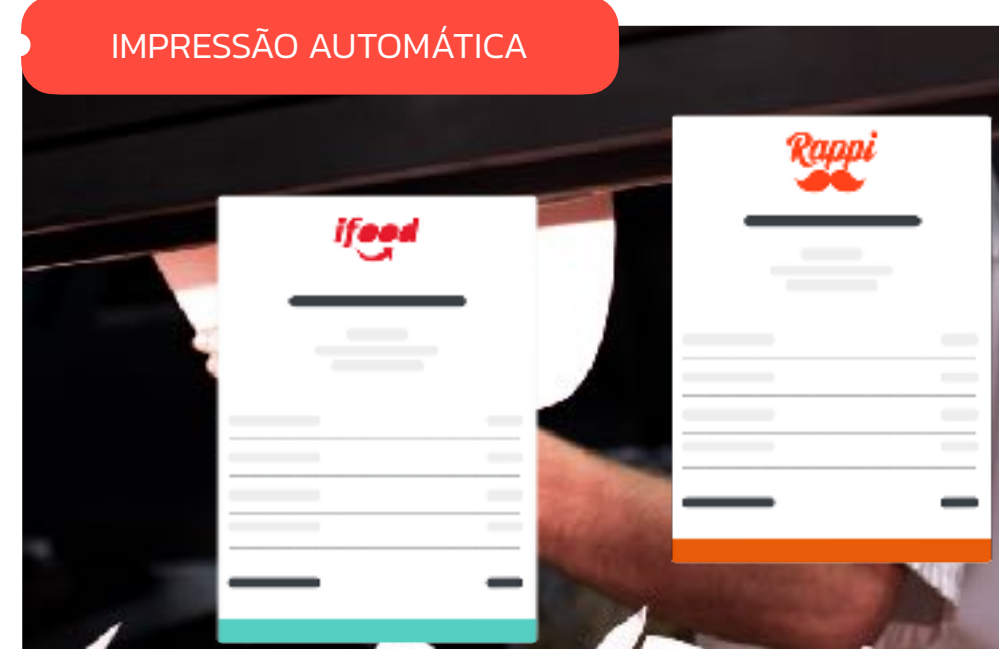
DADOS EM TEMPO REAL



IMPRESSÃO DE CUPOM FISCAL



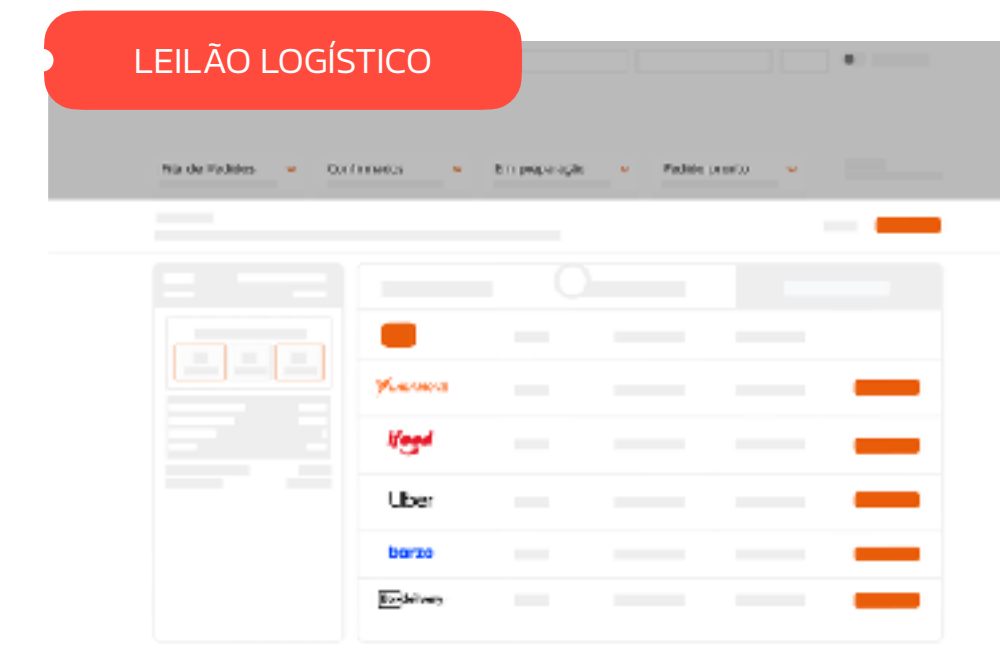
IMPRESSÃO AUTOMÁTICA



CANAL DE VENDAS PRÓPRIO



LEILÃO LOGÍSTICO



VAMOS CONVERSAR?

Sandra Mortari

 11 99911-7545

 sandra@lets.delivery

 www.lets.delivery

Obrigado

