

PLANEJANDO SEU NEGÓCIO DE ALIMENTAÇÃO
PARA ATENDER DELIVERY

O QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA ATENDER DELIVERY NESSE MOMENTO



@ATUALIZAFOOD

WWW.ATUALIZAFOOD.COM.BR

SOBRE A ATUALIZA FOOD



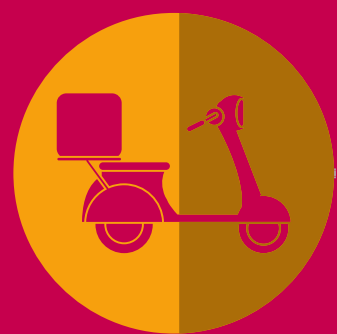
Somos uma empresa de consultoria e assessoria para serviços de alimentação, indústria de alimentos e profissionais autônomos que desejam melhorar seus negócios e fidelizar clientes fornecendo alimentos de qualidade e seguros a quem os consumir.

Somos especialistas em qualidade, segurança de alimentos, gestão de negócios de alimentação e pessoas e atendemos todo Rio Grande do Sul, porém nos concentramos na região norte do estado tendo nossa sede em Passo Fundo - RS.

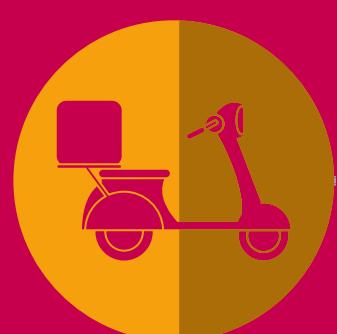
Nossos serviços são personalizados de acordo com a necessidade de cada cliente e os desenvolvemos com máxima excelência.

Nossa missão é ajudar empresas e serviços de alimentação a atingir um padrão de qualidade e excelência, reduzir custos e aumentar vendas, garantindo a qualidade no atendimento e segurança dos produtos comercializados.

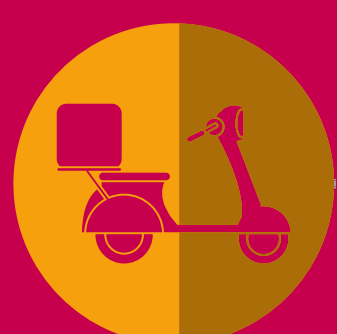
HIGIENE NO DELIVERY



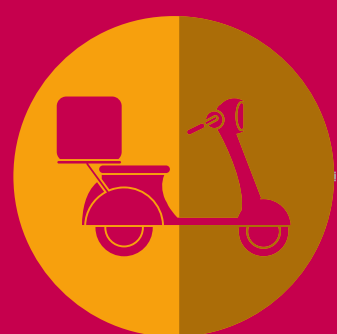
Os entregadores precisam estar cientes e orientados com todos os procedimentos de higiene que devem ser tomados, inclusive para o próprio cuidado com a saúde.



Os entregadores devem seguir as boas práticas, mantendo seu uniforme limpo e mantendo sua higiene pessoal, higiene das mãos...

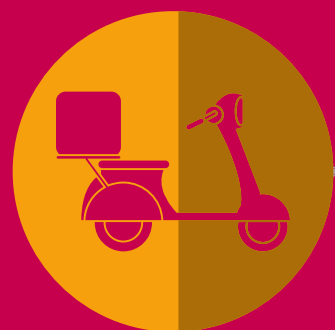


ATENÇÃO! Forneça álcool gel 70% também para os entregadores e os oriente a passar álcool nas mãos de forma correta entre uma entrega e outra e sempre que necessário. Ao chegar no estabelecimento para buscar as novas entregas realizar a lavagem de mãos com água e sabão – principalmente antes de tocar nas embalagens dos alimentos

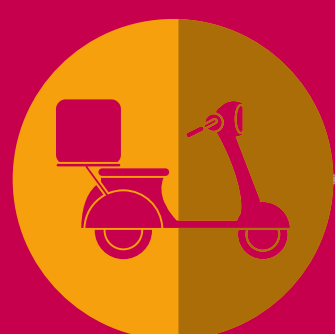


Da mesma forma, os cuidados devem ser feitos com o baú da moto ou qualquer outro objeto utilizado para transportar os alimentos. Devendo ser higienizado entre uma entrega e outra. (utilizar álcool 70% ou seguir procedimentos de desinfecção com solução clorada: 1 colher de água sanitária para cada 1 litro de água)

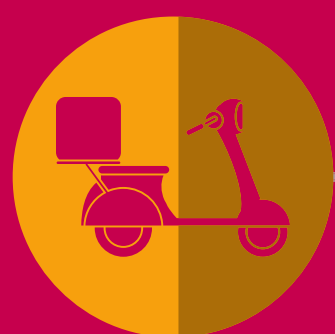
HIGIENE NO DELIVERY



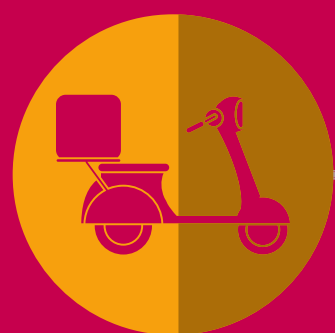
A moto também precisa de cuidados e correta higienização!



Estabelecer como uma obrigação: entregadores que apresentarem sintomas, mínimos que sejam, devem permanecer em casa.



Manter o distanciamento físico durante a entrega, mas sem deixar de tratar os clientes com cordialidade e educação. Vamos trabalhar cada vez mais nossa empatia com o próximo.



Oriente seu cliente para optar pelo pagamento via aplicativo ou cartão e assim evitar que o entregador tenha contato com o dinheiro e depois toque nas embalagens de alimentos. Sabemos que a permanência do vírus em superfícies como o papel pode ser de até 5 dias! A máquina pode ser coberta com papel filme e o plástico ser trocado a cada entrega ou ainda ser higienizada com álcool após cada uso.

PLANEJAMENTO



Diante desse cenário que estamos vivendo, e para manter negócios de alimentação vivos em meio a crise do coronavírus é necessário encontrarmos alternativas sustentáveis.

Se o seu negócio já é 100% delivery ou take away, você já se preparou para melhorar e inovar frente a esse novo “desafio”?



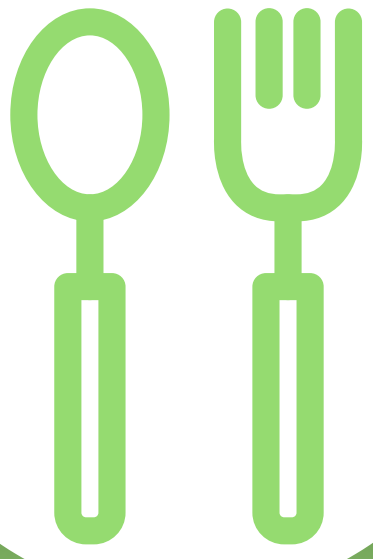
Se você nunca trabalhou com delivery ou se seu estabelecimento tem essa opção porém não é “o seu forte”, vamos te dar o direcionamento necessário para que você continue atendendo seus clientes com a mesma qualidade de sempre.



É hora de inovar, de nos reinventarmos, de nos ajudarmos e buscar forças para sobreviver a esse período.

VAMOS COMEÇAR?

PLANEJAMENTO



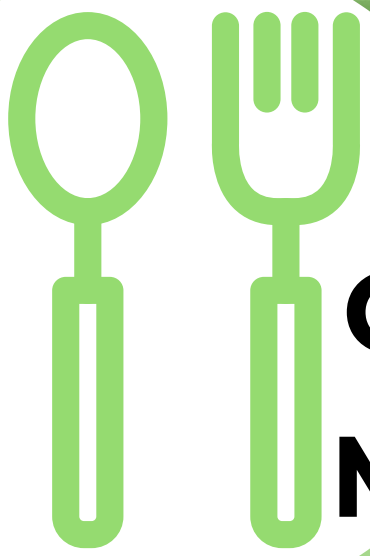
1 TENHA EM MÃOS A LISTA DE PRODUTOS/PRATOS/ALIMENTOS/CARDÁPIO DE SEU ESTABELECIMENTO

Vamos pensar juntos, eu não conheço sua realidade, sua produção diária, número de clientes e qual é o seu tipo de público. Por isso, vou abordar de uma forma geral e você adapta de acordo com a sua realidade, certo? Lembrando que você pode me contatar sempre que tiver qualquer dúvida e sugestão também!!

1.1 Liste todos seus produtos, selecione alguns pratos e/ou combinações que são mais populares em seu cardápio. Escolha os pratos que são referência e saem com muita frequência ou seja, que são atrativos e tem boa aceitação!

Dica: Se você possui engenharia de cardápio e faz análise de vendas essa etapa vai ficar mais fácil! Utilize todos os dados que podem te ajudar!

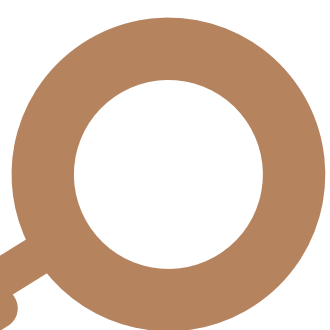
PLANEJAMENTO



NOSSO OBJETIVO É REDUZIR CUSTOS E SE MANTER ATIVO NO MERCADO OU SEJA, VENDENDO!



CARDÁPIOS ENXUTOS + PRATOS MAIS SIMPLES E COM MENORES CUSTOS DE PRODUÇÃO + REDUZIR O NÚMERO DE HORAS TRABALHADAS + REDUÇÃO DO NÚMERO DE COLABORADORES NESSE PERÍODO

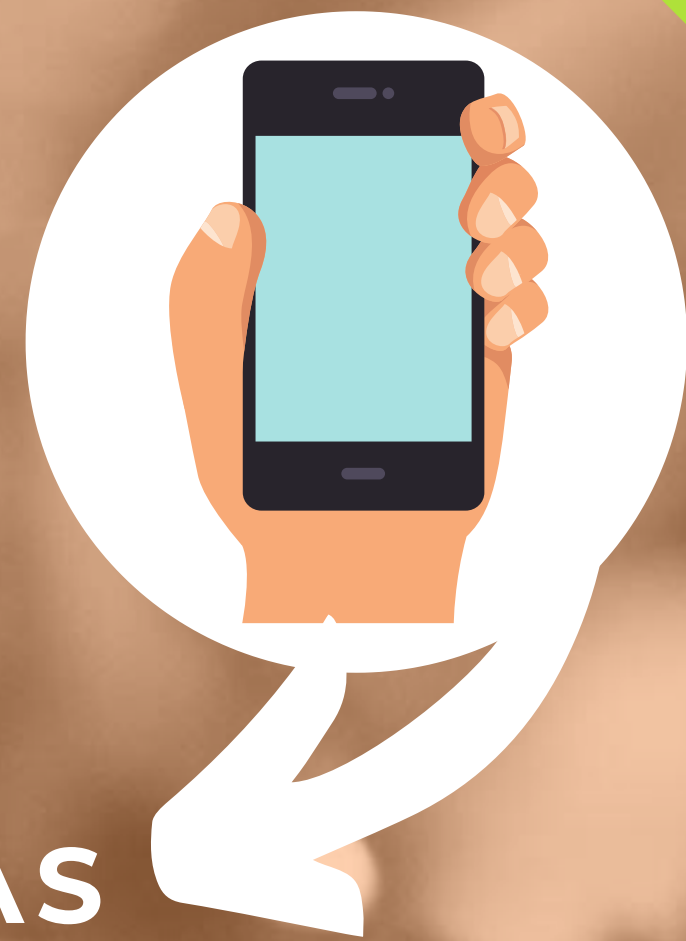


Fique atento ao seu estoque! Procure destacar os pratos que mais tenham produtos em seu estoque ou até mesmo montar novas combinações utilizando opções do seu estoque. Assim você mantém seu estoque girando.

PLANEJAMENTO

BUFFET/SELF SERVICE

**MONTAR 2 OPÇÕES
DIÁRIAS**



**DIVULGAR
DIARIAMENTE NAS
REDES SOCIAIS**

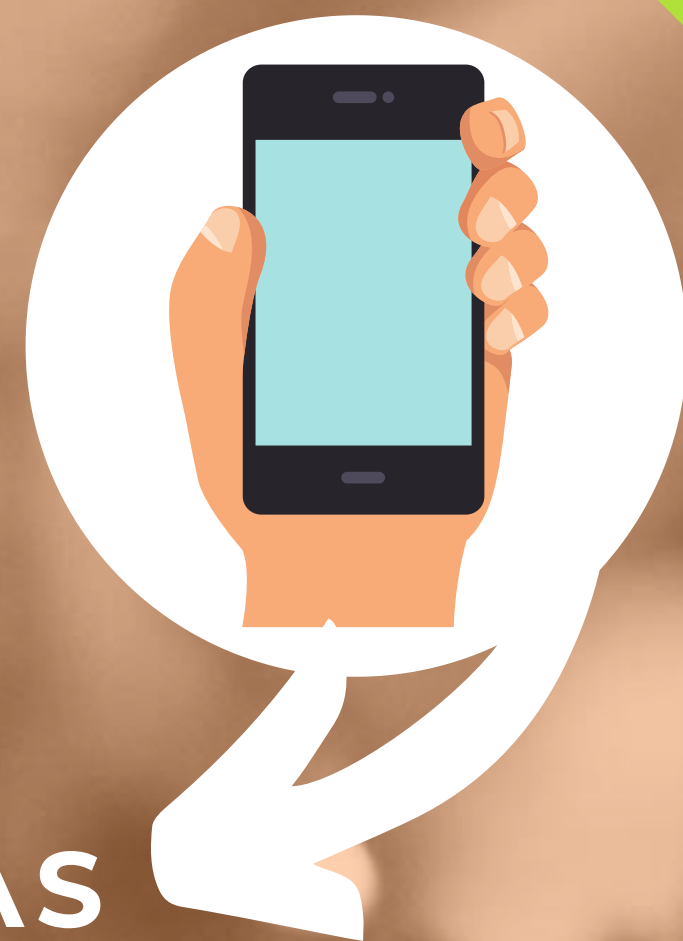
**VOCÊ DEVE LEVAR EM
CONSIDERAÇÃO O CONCEITO DO
SEU ESTABELECIMENTO. POR
EXEMPLO: SE O CONCEITO É
SAUDÁVEL, MONTE OPÇÕES DE
SALADAS E PROTEÍNAS OU AINDA,
OPÇÕES MAIS LEVES**

**SE ESSE NÃO É SEU TIPO DE
PÚBLICO, FORNEÇA OPÇÕES DE
MAIOR PREFERÊNCIA E ACEITAÇÃO.
POR EXEMPLO: OPÇÃO 1: A LA
MINUTA
OPÇÃO 2: MASSA AO MOLHO
BOLONHESA E ACOMPANHAMENTOS**

MUDE AS COMBINAÇÕES E OPÇÕES DIARIAMENTE

PLANEJAMENTO A LA CARTE

OFERTAR PRATOS DO
CARDÁPIO DE MAIOR
POPULARIDADE E COM
MAIOR MARGEM DE
LUCRO



DIVULGAR
DIARIAMENTE NAS
REDES SOCIAIS

A DIVULGAÇÃO DEVE SER
FEITA EM CIMA DESSES
PRATOS: ESTIMULAR A COMPRA
DE PRODUTOS COM MAIOR
MARGEM DE LUCRO.

PODE MONTAR COMBOS UNINDO:
PRODUTOS POPULARES COM
POUCA MARGEM DE LUCRO +
OUTROS PRODUTOS QUE NÃO SÃO
POPULARES, MAS QUE POSSUEM
BOA MARGEM DE LUCRO

PLANEJAMENTO

Dica: nessa etapa de escolha de combinações, análise de custo de preparação de cada prato e margem de lucro, consulte as fichas técnicas gerenciais, caso você possua, pois elas nos trazem informações poderosas sobre custos e são ferramentas de gestão.

PENSE EM OFERTAS QUE PODEM ATRAIR AINDA MAIS SEU PÚBLICO, CRIE OFERTA DO DIA,... ATRAIA A ATENÇÃO DO PÚBLICO! ESSA PODE SER UMA OPORTUNIDADE DE AUMENTAR SUA REDE DE CLIENTES E FIDELIZAR CLIENTES DE DELIVERY!!

ACIMA DE TUDO, DEMONSTRE MAIS DO QUE NUNCA, SUA PREOCUPAÇÃO COM A SAÚDE E BEM ESTAR DO SEU CLIENTE!