

6

# DICAS PARA AUMENTAR

As vendas do seu Delivery

# ESTUDE A CONCORRÊNCIA

1

Através dessa pesquisa, você pode aprender muito, não apenas sobre o seu concorrente, como também sobre os seus clientes. Leia as reclamações que seus concorrentes recebem na página deles.



2

## FORNEÇA A MELHOR EXPERIÊNCIA AO CLIENTE

**Tempo de entrega:** atraso na entrega é o maior motivo de reclamações no delivery.

**Erros no pedido:** o segundo maior motivo de reclamação são erros.

**Problemas na entrega:** receber comidas reviradas, fria ou com qualquer avaria, ou mau atendimento.

# ABUSE DE COMBOS E PROMOÇÕES



3

O ser humano tem a necessidade de justificar para si mesmo as decisões tomadas, principalmente as decisões de compra. Portanto, qualquer desconto ou vantagem que o cliente enxergar pode ser um fator decisivo para ele comprar no seu delivery ou não.



## DELIVERY ONLINE E MARKETING DIGITAL

Faça parcerias com influenciadores locais, movimente suas redes sociais diariamente, mostre seu dia a dia e **abuse da criatividade.**



## NÃO ENVIE CLIENTES PARA O SEU CONCORRENTE

Uma boa estratégia é incentivar os pedidos pelo canal de atendimento que ele tem maior conforto em usar.



# FIDELIZE OS SEUS CLIENTES

Mais que clientes satisfeitos, você deve visar clientes fiéis, que retornam, movimentam seu caixa e te recomendam.

