

COMO **CONQUISTAR**  
CLIENTES COM ATENDIMENTO  
**DELIVERY**

# ATENDIMENTO TELEFÔNICO

PARA ISSO ALGUMAS COISAS SÃO ESSENCIAIS:

- **Cordialidade:** sempre atender começando com 'bom dia', 'boa tarde' ou 'boa noite' e usar 'por favor' sempre que possível;
- **Slogan:** além de mencionar o nome do estabelecimento, fale o slogan de seu negócio, aquilo que o diferencia dos demais;
- **Tratamento:** falar com o cliente chamando-o pelo nome ajudará a estreitar a afinidade entre você e seus clientes;
- **Pagamento:** ofereça a maior quantidade de opções de pagamentos possíveis. Isso faz com que o cliente não se preocupe com dinheiro ou limitação de formas de pagamento, muito comuns em lugares pequenos ou mal planejados.

# APLICATIVOS

## APLICATIVOS MOBILE PODEM IMPULSIONAR SUAS VENDAS EM RESTAURANTES

Os aplicativos podem facilitar muito o processo de alcançar clientes, fazendo com que você ganhe novos clientes em questão de minutos.

Aplicativos de avaliação de restaurantes também merecem atenção. Conhecer os feedbacks dos seus clientes e promover a realização do “check in” nesses aplicativos é uma ótima forma de alcançar mais pessoas.

# ATENDIMENTO VIA WHATSAPP

O ATENDIMENTO VIA WHATSAPP TAMBÉM É UMA REALIDADE

O próprio Whatsapp viu este potencial e acabou lançando uma grande ferramenta no mercado: o WhatsApp Business. Ele é completamente integrado ao WhatsApp convencional, com a diferença de ser específico para empresas. E a maior vantagem é que o cliente já tem tendência a usar ele diariamente. Isso facilita muito a venda para ambas as partes.

# A ENTREGA

A ENTREGA FAZ PARTE DO ATENDIMENTO DELIVERY

Para ter um serviço de entrega seguro e eficiente, é necessário:

- Treinamento para não cometerem infrações enquanto ostentam o nome do seu negócio;
- Uniforme padronizado para reconhecimento de todos;
- Ter uma embalagem de qualidade;
- Cumprir o prazo de entrega dado ao cliente.

# ACOMPANHE AS ENTREGAS

ORGANIZE SUAS VENDAS DELIVERY E ENTREGAS.

Identifique em qual estágio se encontra o pedido (pendente, produção, em entrega e finalizado) e realizar vendas através de histórico de pedidos por cliente, agilizando contatos e entrega.

