

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.

