

COMO TRABALHAR COM DELIVERY DE
**SALGADINHOS
ARTESANAIS**

MANUAL COMPLETO

Como trabalhar com Delivery de Salgadinhos Artesanais

Sumário

Introdução

Entenda o que é delivery

Como montar um negócio de salgado delivery

Considerações finais

Introdução

Existem infinitas possibilidades para montar um negócio de vendas de salgados. No texto de hoje abordaremos sobre venda por delivery.

Se ainda não havia considerado essa opção, sugerimos que você a analise bem, pois vale muito à pena! Confira abaixo como implementar esse modelo em seu empreendimento, e alavanque seus resultados!

Entenda o que é delivery

Seja por falta de tempo, ou apenas para ser mais confortável, hoje em dia, mais e mais pessoas escolhem pedir comida em casa ou no local de trabalho.

Logo o termo delivery nada mais é do que entregar o produto ao cliente rapidamente, mantendo a qualidade e o sabor.

Você gosta dessa ideia? Em seguida, verifique o que você precisa fazer para iniciar esta forma de vendas.



Como trabalhar com Delivery de Salgadinhos Artesanais

1. Estrutura

Se você está abrindo um negócio em casa ou em outro lugar, sabe que existem alguns recursos necessários para fazê-lo funcionar.

É importante ter uma máquina de fazer salgados para ajudar a aumentar e padronizar a produção, mas há outras considerações, como estoque controlado, matérias-primas de alta qualidade, geladeiras, fritadeiras e temperos especiais que somente você conhece, a serem utilizados.

Estes são os primeiros passos para um negócio de sucesso. No entanto, para entregar, você precisa adicionar algo a essa estrutura.

Tal como fornecer distintas formas de atendimento: telefone, site, mídias sociais, app. A escolha dos melhores canais para sua empresa dependerá de quanto está interessado em investir. Escolha o método que achar mais eficaz e comece com ele.

Outra parte importante a se considerar a respeito do delivery é como entregar o pedido. A mais comum é através de um motoboy, mas a inovação também é possível. Por exemplo, optar por usar o modelo de bicicleta de entrega e adicioná-lo ao marketing da empresa, o apresentando como um negócio diferenciado ao buscar uma solução sustentável.



2. Embalagens

Todos que optam pelo sistema de entrega desejam receber alimentos quente e organizados. Portanto, as embalagens são essenciais para manter a reputação de seu empreendimento de salgado delivery.

No mercado existem muitas variedades de embalagens que podem ser utilizadas para esse transporte, as mais populares são de isopor ou papel.

E atente-se a:

- caixas de papelão devem ser forradas com alumínio ou papel manteiga
- nunca misturar salgados assados e no mesmo recipiente;
- para preservar a temperatura e o sabor, prepare os salgados no máximo uma hora antes da entrega,
- Coloque as embalagens em uma bolsa térmica para que o entregador possa levar.
- anote sempre no recipiente a data de validade, ingredientes e fabricação dos alimentos.
- Para passar ao cliente higiene e credibilidade, lacre a embalagem com uma fita personalizada ou adesivo ou fita personalizada
- se existir duas camadas de salgados, insira papel manteiga entre elas;
- se forem solicitados salgados congelados, armazene-os em embalagens de plástico próprias para freezers;

3. Diferenciais

Agora que você conhece os requisitos básicos para criar um negócio de entrega, é necessário considerar alguns fatores que possam tornar seu negócio único, para que os clientes considerem sua marca na hora de comprar:

- Cardápio Variado

Livre-se do tradicional e forneça aos clientes novas opções: recheios diferentes, vegetarianos, veganos e sem lactose. Vale a pena explorar! Descubra o que seu público está procurando e invista na diferença.

- Divulgação

Atualmente o uso de redes sociais é sem dúvida a melhor forma de publicidade. Mas antes de começar com sua estratégia de marketing de mídia social, tente assumir a mentalidade e a presença corretas nas mídias sociais.

Você não precisa necessariamente participar de todas as plataformas (Facebook, Twitter, Instagram, etc). Mas você deve testar para ver onde está seu público e qual deles responde melhor.

Como qualquer outra forma de marketing, a mídia social é uma disciplina que combina o aspecto criativo da criação de conteúdo com uma orientação mais analítica / científica do monitoramento de dados.

Uma outra boa sugestão é fornecer panfletos com um menu e suas informações de contato, que podem ser enviadas na entrega.

Portanto, se os convidados de seus clientes gostarem, eles também entrarão em contato com você, e então terá garantido novos pedidos.

Você também pode colocar os dados da empresa na embalagem para promover o seu negócio. Elas também podem fazer a diferença no mercado: se você escolher trabalhar com segmentos de mercado específicos, logo suas embalagens poderão ser feitas de materiais recicláveis ou biodegradáveis, por exemplo.



- Promoções

Ofereça promoções a seus clientes. Afinal quem não gosta de economizar dinheiro, não é verdade. Isso atrairá um grande número de pessoas a fazerem pedidos.

Disponibilize entrega gratuita acima de determinado valor, ou até mesmo um preço mínimo para o delivery.

Analise bem todas as promoções que oferecer para que sejam evitadas qualquer tipo de perda financeira.

4. Se atualize

Esteja sempre em busca de se tornar o melhor profissional. Procure por novas receitas, sabores e invista em aparelhos para ajudar a manter seus produtos padronizados.

A venda de salgados delivery oferece diferentes oportunidades de negócios. Basta ser dedicado e buscar novas estratégias para sair na frente da concorrência e fazer a diferença.

Considerações finais

Realmente vale a pena montar um negócio de salgado delivery?

Foi mostrado os passos para se montar um negócio de salgado delivery, mas certamente muitas ainda se questionam se este é um empreendimento lucrativo.

Certamente é! Salgadinhos é um tipo de alimento amplamente consumido, e se encaixa perfeitamente em qualquer ocasião, desde as mais informais as formais. Portanto basta decidir qual segmento e público alvo investir.

Os resultados financeiros podem ser bem vantajosos, chegando à faixa dos R\$ 10 a 15 mil Reais em faturamento por mês, após se estabilizar no mercado.

Então espero que as rápidas dicas possam te nortear a iniciar o seu delivery de salgado com sucesso e atingir bons resultados.

Mas caso você queira aprender tudo sobre Fabricação, Embalagem, Equipamentos e Precificação dos Salgadinhos que mais vendem, recomendo que conheça o Curso Profissional de salgadinhos artesanais. Um método já testado e aprovado por outros empreendedores de sucesso!