

PASSO A PASSO DE COMO SE CADASTRAR NO IFOOD

Atualmente quem tem um empreendimento precisa aproveitar as ferramentas que a tecnologia proporciona para melhorar vendas e faturamento no final do mês. Nessa onda, e pensando no setor de alimentos, o Ifood é ótimo para ter no radar: um site e aplicativo (para celular e tablets) onde você solicita comida e ela chega na sua casa.

Acabou aquela história de ficar correndo atrás de números de telefone ou ficar ligando para um local ou outro. Por meio dessa ferramenta, o cliente tem acesso a todos os estabelecimentos, podendo escolher por proximidade e ainda verificar o que outros clientes falam sobre o serviço. Vamos ver aqui neste passo a passo, de maneira bem prática, como vender pelo Ifood e aumentar o seu negócio.

Um dos principais pontos que você precisa saber sobre vendas pelo Ifood é que existem algumas exigências que o seu estabelecimento precisa cumprir. Por se tratar de um buscador sério e que procura oferecer o melhor serviço, o Ifood só quer trabalhar com empresas responsáveis e que tenham um serviço excelente.

As exigências para vender pelo Ifood são bem tranquilas e fáceis de resolver (caso você não já as tenha):

- Ter uma boa internet no estabelecimento;
- Computador com Windows;
- Ter seus próprios entregadores;
- Capacidade de produção para um bom volume de vendas;
- Ser excelente no atendimento;
- Entregar refeições que estejam prontas para consumo e que tenham qualidade.

FERRAMENTAS DADAS PELA EMPRESA:

Saber como vender pelo Ifood inclui utilizar de todas as ferramentas que a empresa oferece para que os empresários tenham sucesso nas suas vendas. Uma das vantagens nessa parceria é que você está trabalhando lado a lado com uma empresa que está sempre atenta as novidades para incrementar no negócio e melhorar as vendas.

O objetivo do lfood é que seu estabelecimento seja um sucesso. Quanto mais restaurantes e outros estabelecimentos de qualidade estiverem no seu catálogo, mais pessoas vão se cadastrar e utilizar o serviço. É uma via de mão dupla onde todo mundo sai ganhando.

PAGAMENTO ONLINE

Com a possibilidade de o seu cliente pagar pelo próprio sistema, a taxa de abandono de pedidos diminui muito. É mais prático e rápido e você tem mais chances de fechar o pedido - sem falar que você pode economizar no aluguel das máquinas de cartão de crédito.

SITE E APLICATIVO

O primeiro ponto positivo disso é que você estará presente em plataformas diferentes para atender a todo o tipo de público, tanto o que usa aplicativos no smartphone ou tablet, quanto aquele que usa o computador/notebook. A outra vantagem é que o lfood ajuda na presença online do seu negócio, criando até sites e outros aplicativos com a sua marca. Isso só melhora a divulgação e presença na internet, ajudando para que as suas vendas cresçam.

PROMOÇÕES

Quem é que não gosta de uma promoção? Uma das vantagens do lfood é que você pode criar promoções e isso dará um destaque maior para você no sistema do aplicativo. Isso também ajuda muito para que as vendas aumentem.

RANKING COM OS MELHORES RESTAURANTES

Essa é outra ferramenta que ajuda muito na hora do cliente finalizar a compra. O lfood faz um ranking com os melhores restaurantes e, é claro, que quem está na frente sempre é o mais procurado e buscado. Por isso você tem que se preocupar sempre em oferecer o melhor serviço para seus clientes. Assim a sua reputação aumenta e mais pessoas se sentirão confiantes em pedir do seu negócio.

COMO O IFOOD RECEBE?

Muita gente não sabe como o Ifood recebe dinheiro dos seus parceiros, mas é muito simples. Não é pedida nenhuma taxa mensal dos colaboradores. O que acontece é que haverá uma espécie de comissão por cada venda realizada.

Você só vai pagar quando vender, nada além disso. A taxa é de 12% do valor do pedido, por pedido. Então se você tiver um pedido de R\$100, você vai pagar R\$12 ao Ifood e receberá R\$88.

É importante que você faça uma análise no seu cardápio para que os preços sejam justos e que você tenha um bom faturamento mesmo pagando esse valor. Na verdade, você precisa enxergar isso como um investimento, até porque a partir do Ifood você pode passar a vender mais.

COMO VENDER NO IFOOD?

Para solicitar a parceria primeiro você precisa ter certeza que cumpre todas aquelas exigências que eu mencionei antes. Cumpre? Então ok!

Primeiro você vai cadastrar o seu restaurante no site da empresa (www.ifood.com.br). Basta clicar no “Cadastre seu restaurante” e preencher as informações do seu negócio corretamente. Depois disso aguarde o contato da empresa para fechar contrato. Após esse passo, haverá a configuração do seu restaurante no sistema e a partir daí você já pode começar a receber pedidos. É bem simples e prático.