

## RESUMO

### Roteiro 13

#### Divulgação do delivery de pizzas

#### CONTEÚDO\_PIZZARIAS

Você sabia que os negócios que envolvem delivery cresceram de 20% a 30% nos últimos três anos? Isso somente na cidade de São Paulo. Esse cenário não para de crescer e melhorar e, por isso, pensamos e produzimos esse vídeo: para falar de estratégias de vendas, principalmente para você que trabalha com serviço de entrega, também conhecido como delivery.

#### CUIDADOS FUNDAMENTAIS EM SERVIÇOS DE DELIVERY

Antes de pensarmos nas estratégias de divulgação é fundamental lembrar de dois cuidados bem importantes com serviços de delivery:

**O primeiro** é o atendimento. O cliente deve ser bem atendido desde o momento que liga, até o momento em que recebe a pizza, por isso é importante que todos os envolvidos no processo estejam alinhados com isso.

**O segundo** é que o cuidado com o alimento durante o trajeto do negócio até o cliente é fundamental. Por isso, além da qualidade do atendimento, é preciso que a pessoa responsável por entregar seja ágil e dirija com atenção. Os clientes querem que seu pedido chegue rápido em casa, quentinho e em perfeito estado.

#### ESTRATÉGIAS DE DIVULGAÇÃO

Onde você está divulgando? Será que as pessoas estão sabendo do seu serviço de delivery? Se não, há diversas formas de divulgação e opções que podem ajudar a aumentar os pedidos do delivery.

Veja algumas estratégias de divulgação:

**Materiais de divulgação:** para que o serviço se torne conhecido, é importante produzir os materiais de divulgação, como panfletos, imãs de geladeira e até mesmo cardápios impressos em tamanhos menores, que também são chamados de menus de "bolso", por serem compactos e caberem dentro de um bolso.

Os materiais devem conter:

- Fotos bonitas. E é preferível que elas sejam as reais fotos do produto.

- Chamadas que chamem o cliente à ação e que destaquem uma qualidade da pizza ou entrega, como por exemplo:

“Peça na sua casa a melhor pizza da região!”  
“Peça e receba seu pedido rápido equentinho.”

Lembre-se de deixar em destaque no material o número do telefone, celular ou do whatsapp - que pode ser uma ótima ferramenta de atendimento.

**Distribua os materiais de divulgação:** distribua os materiais em mercadinhos próximos e comércios da região, nos condomínios e casas da região, deixando nas guaritas dos prédios.

E estabeleça parcerias com outros comércios, por exemplo, colocando folders na padaria do bairro e em troca você divulga a padaria na sua pizzaria.

**Divulgação digital:** Você sabia que 9 em cada 10 consumidores brasileiros com acesso à internet (90%) assumem o hábito de fazer pesquisas online antes de realizar compras em lojas físicas?

Coloque seu negócio no mapa: O primeiro passo é cadastrar a pizzaria no sistema de busca do Google, para que as informações do seu negócio sejam encontradas cada vez que pesquisadas por alguém.

Basta fazer o cadastro no Google Meu Negócio: [www.google.com.br/meunegocio](http://www.google.com.br/meunegocio). O cadastro também permite que o negócio seja localizado no Google Maps.

Redes sociais: Outra forma simples de divulgação, é manter as redes sociais ativas e com postagens frequentes, pois lá as pessoas podem avaliar o serviço e compartilhar suas experiências, positivas ou negativas.

Você pode usar o Facebook, por exemplo, para fazer postagens com promoções de suas pizzas. Lembre-se sempre que o melhor horário para postar no Facebook, ou fazer anúncios, é quando a sua pizzaria está aberta e na hora que as pessoas normalmente jantam. Não poste de manhã, se o negócio só abre a noite.

Aplicativos: Existem também, aplicativos de celular, em que os clientes podem encontrar a pizzaria e fazer o pedido diretamente por lá. Você já conhece? Neles é possível localizar restaurantes que estão perto, ver o cardápio e quanto tempo demora para ser produzido e entregue e o cliente pode fazer o pagamento por lá mesmo ou escolher que seja feito na entrega.

É importante conferir qual está disponível em sua cidade, os mais populares são o Ifood, Pedidos Já e UberEats. Para fazer parte, é preciso fazer o cadastro no site. E lembrar de manter o cardápio e preços sempre atualizados no app.

WhatsApp: A divulgação também pode ser feita pelo próprio WhatsApp. Para isso, é possível usar a lista de transmissão, que é a opção que o WhatsApp oferece para que se envie uma mensagem para várias pessoas de uma vez.

Com isso, dá para manter o cliente sempre bem informado com as informações e promoções da pizzaria. Lembrando que só podemos colocar nessa lista o cliente que deseja essas atualizações!

Quantas dicas, não é mesmo? Que tal aplica-las no seu negócio!? Mãos à obra!