

COMO CRIAR UM

DELIVERY *do zero*



Come Come
Delivery

SUMÁRIO

Como Criar um Delivery do Zero	01
A Entrega por Delivery é o “Novo Normal”.....	03
1 - Pense nos Custos que Você Vai Ter para Começar	05
2 - Comece a Pensar em Sua Estrutura	07
3 - Análise Quem Serão Seus Funcionários.....	09
4 - Escolha Seu Local de Trabalho	11
5 - Desenvolva Um Bom Marketing Digital.....	13
6 - Utilize Aplicativos Próprios para Delivery.....	15
Conclusão.....	17



COMO CRIAR UM DELIVERY DO ZERO



Delivery é um termo que se popularizou no Brasil, mas que tem sua origem na língua inglesa, seu significado em inglês é “entrega” e surgiu como pensamento de trazer mais dinâmica e agilidade para as vidas das pessoas, assim, elas podem comprar tudo o que precisam sem sair de suas casas.

Nos tempos atuais, as pessoas estão cada vez mais sem tempo para atividades do dia a dia, como sair para ir buscar comida ou para fazer compras.



Além disso, já não é mais o momento dessas atividades e, quanto mais as décadas se passam, mais aumenta a necessidade de praticidade - Assim surgem as soluções que pensam em facilitar nossas vidas e trazer mais bem-estar.

Seguindo esse sentido de busca por praticidade e agilidade, nasce no setor culinário, os estabelecimentos que buscam realizar entregas a domicílio, os deliveries, de seus pratos e comidas.

E esse tipo de entrega vem crescendo a cada dia mais e revelam bons lucros aos donos de restaurantes que aderem a esse estilo, isso acontece, pois as pessoas costumam dar preferência a estabelecimentos que podem levar a comida até elas, sem que tenham a necessidade de ir buscar.

Principalmente levando em conta a situação atual de pandemia que estamos vivendo, onde as pessoas já não querem mais sair de suas casas e se arriscarem em serem contaminadas.

Assim aumenta o número de pessoas que preferem fazer seus pedidos pelo celular no conforto de suas casas e receber seus pedidos diretamente em suas portas, sem precisar se deslocar para pegar e pagar.

Ficou curioso(a)? Então nos acompanhe até o final deste e-book que criamos especialmente para a sua marca!



A Entrega por Delivery é o “Novo Normal”



De acordo com dados de uma pesquisa feita pela RankMyApp (uma empresa Líder em Inteligência de Marketing) nos primeiros três meses de 2020 os aplicativos de entrega a delivery aumentaram em 60%.

Isso com certeza tem a ver com a experiência de pandemia gerada pelo COVID-19, e se engana quem acha que após acabar esse período as coisas vão voltar ao que era antes, pois a partir de agora o novo normal é o delivery.



Após um período de crises e problemas, as soluções que resultam desses momentos têm uma tendência muito grande a permanecer, com os deliveries de alimentos não será diferente.

Assim, em meio a toda essa crise, surgem tendências que visam facilitar a vida e que não se vão tão facilmente.

Se você quer embarcar nesse setor que veio para ficar, continue lendo este e-book - Temos dicas incríveis para você abrir o seu delivery do zero!



1 - Pense nos Custos que Você Vai Ter para Começar



Essa é uma parte importante e que não deve ser ignorada de forma alguma, pois para que seu negócio seja lucrativo você precisa atentar-se ao quanto pode gastar e até onde pode se arriscar.

Os custos podem variar desde a elaboração dos serviços, dos produtos, da manutenção da estrutura e dos funcionários.

Esses custos que toda empresa tem são nomeados de custos fixos, aqueles que independentemente da quantidade de venda ou alimentos produzidos você terá que pagar, e custos variáveis, aqueles que podem variar de acordo com a quantidade de vendas feitas e de produtos produzidos:



- **Custos fixos:** aluguel do lugar, salário dos funcionários, contas de água, energia, telefone e Internet, material de limpeza, equipamentos de trabalho, entre outros;
- **Custos variáveis:** mercadoria, propagandas de marketing, divulgação, entre outros.

Na hora de pensar nos custos é importante também pensar na sua lista de produtos, a mercadoria que você vai precisar comprar para montar seus alimentos.

E nessa parte de realizar a lista de mercadorias é importante consultar o máximo de fornecedores possíveis.

Sempre dê preferência a fornecedores conhecidos e que possuem ingredientes de boa qualidade para vender, além de ser importante excepcionar para saber como ocorre o processo de produção e entrega desses produtos, tudo para que seu restaurante delivery faça o maior sucesso.

Vale também fazer uma lista dos produtos e buscar encontrar os mais baratos, desde que tenham o máximo de qualidade possível.



2 - Comece a Pensar em Sua Estrutura



A estrutura é importante para que o trabalho seja bem feito e com qualidade, por exemplo, o espaço mínimo que se deve ter para trabalhar é de 50m².

Esse espaço serve para que os funcionários consigam trabalhar de forma plena e com espaço suficientes, além desse espaço facilitar para clientes físicos conseguirem comer no restaurante, esse espaço de 50m² pode ser útil durante os primeiros meses.

Mesmo que o seu foco seja delivery você pode ganhar um bom dinheiro se juntar as duas formas de trabalho, delivery e restaurante físico.



Já para as entregas a domicílio, é importante ter uma cozinha ampla e bem planejada, para que o preparo da comida seja feito de forma mais prática e rápida, assim garantindo pontos positivos em relação ao tempo de entrega.

Para sua estrutura, vale considerar os seguintes pontos:

- Cozinha com funcionamento e aproveitamento de espaços bons;
- Sala de admiração: não precisa ser grande, normalmente é utilizada apenas por uma pessoa;
- Estoque alimentício: espaço amplo e com clima ideal para armazenar os alimentos;
- Espaço para refeições locais que seja agradável: isso se você quiser um restaurante físico junto ao delivery.

Durante a estruturação vale pensar em escolher um sistema de delivery adequado ao que você deseja.

Isso, pois, temos a nossa disposição diversos aplicativos e muitas formas de vender comida a domicílio - Escolha uma que você tenha facilidade em usar e que tenha uma boa interface.

Lembre-se sempre que além dos aplicativos, é importante manter uma estrutura de marketing em suas redes sociais ou site.



3 - Análise Quem Serão Seus Funcionários



A escolha dos funcionários tem que ser bem pensada, isso porque são pessoas que estão ao seu lado constantemente, aqueles que privilegiam a qualidade do trabalho e da interação social.

Existem pessoas que preferem trabalhar sozinhas em seu delivery, ou contar com ajuda dos familiares, mas conforme o seu negócio for se tornando maior é necessário que você tenha uma equipe especializada.

Essa equipe não precisa ser grande, basta trabalhar apenas com:



- **Cozinheiros e auxiliares:** responsáveis pelo preparo da comida;
- **Expedição:** responsáveis por receber os pedidos, seja eles físicos ou delivery;
- **Caixa:** responsáveis pelo fechamento das contas dos clientes;
- **Garçom:** indispensável em qualquer um dos casos – Especialmente se o estabelecimento for físico;
- **Limpeza:** responsáveis por manter a cozinha e o restaurante organizados.

Embora pareça simples, para montar sua equipe de trabalho você vai ter que avaliar a quantidade de pedidos que recebe e o quanto de ajuda você precisa.



4 - Escolha Seu Local de Trabalho



É importante escolher um bom lugar para trabalho físico, principalmente se você desejar ter um restaurante físico junto ao seu delivery.

Um bom ponto de vendas é onde tenha bastante movimentação, principalmente no horário de almoço e no final da tarde, quando as pessoas estão voltando dos seus serviços.

Para a que as pessoas conheçam o seu sistema de entrega a domicílio é importante que você exponha isso em seu local físico de vendas.



Isso ajuda as pessoas a saberem que se elas sentirem fome e estiverem sem tempo ou vontade de sair de casa, é o seu negócio que poderá fornecer a elas comida diretamente na porta de suas casas.

Aqui é necessário ter atenção ao custo do aluguel e das contas, além de levar em conta as reformas necessárias.

Devido a todas essas coisas que devem ser levadas em consideração, muitas pessoas preferem começar seus negócios diretamente de suas casas.

Isso é possível para você que queira apenas viver do delivery, ainda assim, não desconsidere criar um estabelecimento físico em algum momento, pois poderá aumentar suas vendas.



5 - Desenvolva Um Bom Marketing Digital



Após pensar em todos os aspectos para montar seu delivery, como o ramo em que vai trabalhar, a estrutura utilizada, os funcionários que serão contratados, espaço físico ou não, e todas as outras coisas...

É hora de investir em marketing, para que você consiga divulgar seu negócio e ganhar muito mais clientes.

Para que isso seja possível, conte com as diversas estratégias de marketing que existem para restaurantes delivery - É possível fazer isso através das redes sociais, de e-mails, de panfletos, cartazes, mecanismos do Google e seu próprio site.



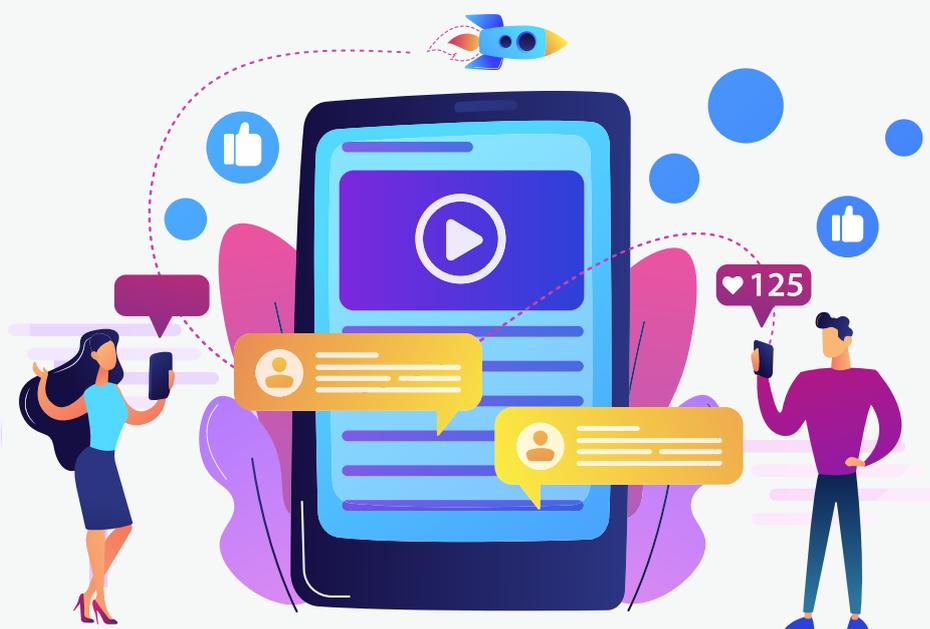
Uma dica muito boa é que você pode distribuir descontos em sua rede social e outros lugares, isso instiga as pessoas a quererem comprar seu produto pelo preço baixo.

Além disso, após perceberem que você fornece refeições de qualidade, seus potenciais clientes irão retornar para comprar mesmo sem descontos aparente.

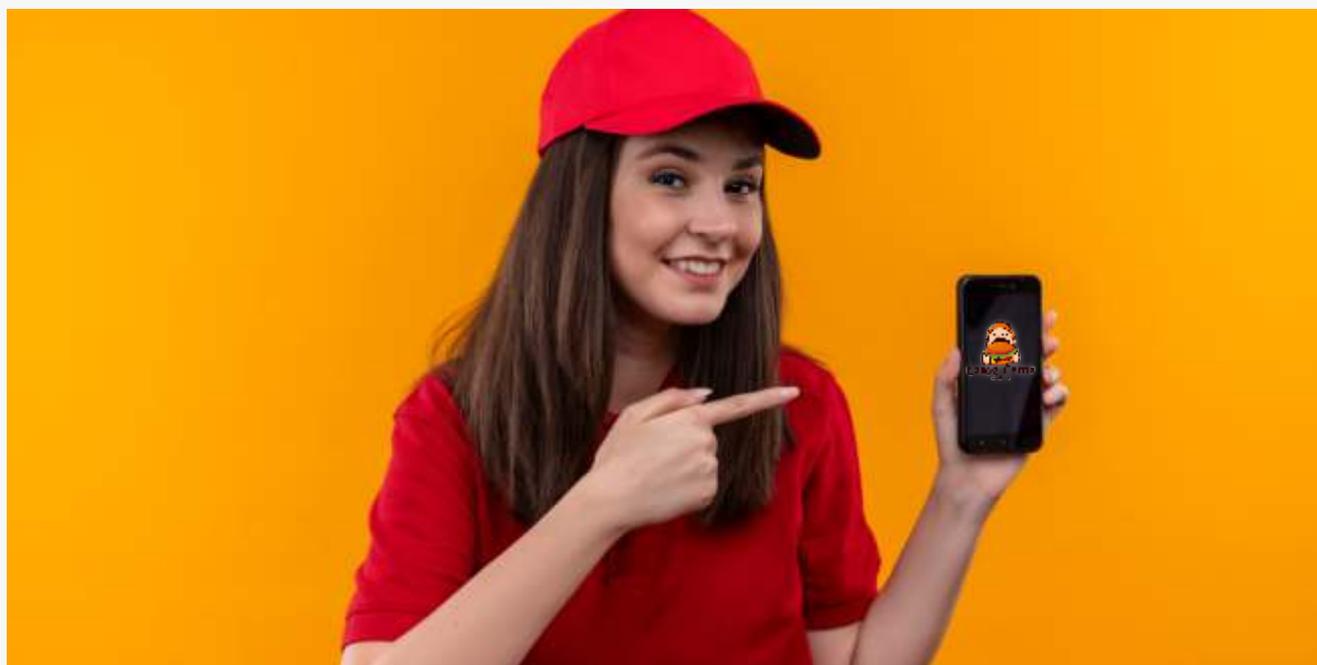
Esses descontos podem ser em promoções vinculadas a datas comemorativas/feriados como: Páscoa, Dia das Mães, Dia dos Pais, Dia dos Namorados e outros.

Mas lembre-se de criar descontos criativos e especiais para essas datas importantes, além de investir em propagandas criativas que mostrem seus diferenciais.

Se você não sabe muito bem como fazer isso, vale muito a pena contratar um profissional de marketing para o seu negócio.



6 - Utilize Aplicativos Próprios para Delivery



Essas plataformas sem sombra de dúvidas ajudarão você a vender mais, pois eles costumam reunir vários estabelecimentos, bem como clientes.

Dessa forma, o cliente escolhe onde quer comer e o restaurante entrega em sua casa, bastante simples e fácil, além de auxiliar muito na questão do marketing.

Uma plataforma muito boa e que fornece esse sistema de delivery é a Come Come Delivery, ela é uma plataforma onde você pode disponibilizar seu cardápio online.

Além disso, os grandes diferenciais dessa plataforma, para outras semelhantes, são:



- Baixo custo: para usar ela não precisa gastar horrores, apenas pagar uma mensalidade fixa;
- Link exclusivo: é aqui onde você pode divulgar seu cardápio e criar anúncios criativos;
- Cursos de MKT Digital, empreendedorismo e outros –

Como já mencionamos, o marketing é uma ferramenta importante para sua empresa, portanto, ao utilizar a **Come Come Delivery**, você conta com uma série de cursos criados especialmente para seu projeto.

**Quer saber mais sobre a plataforma?
Acesse nosso link:**

CLIQUE AQUI



Conclusão

Preparamos este e-book especial pensando em ajudar você, jovem empreendedor, a abrir seu próprio negócio de delivery e começar a ganhar um bom dinheiro com isso.

É importante ressaltar que não é necessário que siga todas as dicas postadas aqui, queremos apenas dar uma direção para que você saiba o que é preciso para começar e o que você vai ter que pensar, para que não surjam imprevistos que atrapalhem seu negócio.





Come Come
Delivery