

## Como aumentar suas vendas em aplicativos de delivery

1

A pandemia do novo coronavírus levou muitas empresas a vender pelo delivery:

- Atuar com entregas em domicílio pode ser uma das saídas para sua empresa minimizar prejuízos.
- Aplicativos de delivery em grandes e pequenas cidades facilitam o contato entre empresas e clientes.
- A operação da empresa precisa ser adaptada à realidade da crise, para vender mais com as entregas.
- Da logística ao marketing, a empresa precisa empregar estratégias para implementar um delivery mais eficiente.

2

Aplicativos de delivery podem ajudar sua empresa a vender mais para perto e para longe:

- Pesquise as condições dos diferentes aplicativos de delivery para adaptar suas operações.
- As taxas cobradas pelos apps e as condições de funcionamento podem interferir na precificação dos seus produtos. Faça as contas com cautela.
- Pesquise as práticas da concorrência para ter uma referência do que pode ou do não deve ser feito em seu negócio.
- Encontre um aplicativo de delivery que seja mais adequado ao seu público e ao tipo de produto que a sua empresa vende.

3

Diferentes modelos de apps para o seu negócio:

- Os dois maiores apps de delivery oferecem condições favoráveis ao seu negócio, com terceirização de entrega. Entretanto, estes apps operam apenas em grandes e médias cidades. Se o seu negócio for de uma cidade pequena, busque encontrar serviços alternativos.
- Uma solução possível é a venda via marketplace, em que sua empresa usa sites de grandes redes de varejo para vender mais.
- Parcerias com outras empresas podem fazer seu produto chegar a mais clientes.
- Se a sua empresa for suficientemente conhecida em seu negócio, um app próprio pode facilitar a venda.

4

Adapte as operações internas de seu negócio para funcionar com o delivery:

- Pelo menos durante a pandemia, destine a maior parte de suas operações e pessoal às operações de delivery.
- O controle de estoque precisa ser bastante aguçado para não deixar clientes que já pagaram pelo pedido sem receber.
- Busque condições especiais com fornecedores para não ficar sem estoque e manter a receita.
- Use a tecnologia para integrar ao máximo a gestão das diferentes áreas internas de sua empresa.

