Continue

Nome de cafeteria

Um cardápio inovador pode ser o diferencial que transforma uma simples visita à cafeteria em uma experiência memorável. Oferecer variedade e qualidade, desde os clássicos até as últimas tendências em bebidas e alimentos, faz toda a diferença.Tendências Atuais no Setor de CafeteriasAtualmente, observamos uma inclinação para opções mais saudáveis, sustentáveis e personalizadas. Cafeterias de sucesso estão incorporando produtos locais, opções veganas e vegetarianas, e bebidas artesanais exclusivas em seus cardápios. Além disso, a experiência do cliente está no centro das atenções, com o ambiente e o serviço sendo tão importantes quanto a qualidade dos produtos oferecidos.Incluir estas tendências e inovações no seu cardápio não apenas satisfaz as expectativas dos clientes mas também as supera, garantindo que cada visita seja única e memorável.Produtos para CafeteriaA Importância da Seleção de ProdutosEscolher os produtos certos é fundamental para o sucesso de uma cafeteria. Uma seleção bem pensada pode definir a identidade do seu estabelecimento, satisfazer os desejos dos clientes e garantir a qualidade. Produtos de alta qualidade não apenas atraem clientes mas também criam uma base leal.Como Escolher Produtos que se DestacamConheça seu Público-Alvo: Entender as preferências e necessidades dos seus clientes é o primeiro passo para selecionar produtos que farão sucesso.Qualidade sobre Quantidade: Opte por produtos de alta qualidade, mesmo que isso signifique um menu mais enxuto.Inovação e Tendências: Fique atento às tendências do setor, como opções saudáveis, sustentáveis e artesanais, para incorporá-las ao seu menu de cafeteria.Parcerias com Fornecedores Locais: Oferecer produtos locais não só eleva a qualidade do que você serve, mas também fortalece a economia local.Diferenciação: Procure por produtos para cafeteria que sejam únicos e que ofereçam uma experiência diferenciada aos clientes.Feedback dos Clientes: Utilize o feedback para ajustar sua seleção de produtos e garantir que estejam alinhados com as expectativas dos seus clientes.Selecionar cuidadosamente os produtos para a sua cafeteria, levando em conta esses fatores, não só melhorará a satisfação do cliente, mas também estabelecerá uma reputação sólida para o seu negócio no competitivo mercado de cafeterias.Menu de Cafeteria: O Coração do seu NegócioEstruturação do Menu: Encontrando o Equilíbrio PerfeitoUm menu bem equilibrado é essencial para atrair e manter clientes. Ele deve ser uma harmoniosa combinação de bebidas, doces e salgados, atendendo a diferentes preferências e momentos do dia.Variedade de Bebidas: Ofereça desde clássicos como expresso e cappuccino até opções inovadoras e sazonais.Doces: Inclua desde os tradicionais bolos e tortas até opções mais leves e saudáveis.Salgados: Aposte em sanduíches, quiches e outras opções para quem busca uma refeição mais substancial.Dicas para uma Apresentação Visual Atraente do MenuDesign Claro e Convidativo: Use fontes legíveis e um layout que facilite a escolha dos clientes.Fotos de Alta Qualidade: Imagens atraentes dos produtos podem estimular o apetite e a curiosidade.Descrições Cativantes: Descreva cada item de forma que destaque seus sabores e ingredientes especiais.Atualização Regular: Mantenha o menu atualizado com novidades e opções sazonais para incentivar visitas frequentes.Equilibrando cuidadosamente os itens do seu cardápio para cafeteria e apresentando-os de forma atraente, você convida seus clientes a uma jornada de sabores única, estimulando não só o retorno, mas a experimentação de novidades.Tipos de Café para ServirExplorar uma vasta gama de tipos de café é fundamental para atender a diversidade de gostos dos clientes de uma cafeteria. Desde os tradicionais até os mais elaborados, cada bebida tem o potencial de oferecer uma experiência única.Exploração de Variedades: Do Espresso aos Cafés EspeciaisEspresso: A base para muitas outras bebidas, forte e intenso.Cappuccino: Equilibrado com leite vaporizado e espuma, ideal para o café da manhã.Frappuccino: Uma bebida gelada, doce e refrescante, perfeita para os dias quentes.Macchiato: Espresso com uma pequena quantidade de leite vaporizado.Café Latte: Mais suave que o cappuccino, com mais leite vaporizado.Mocha: Uma mistura deliciosa de café, leite e chocolate.Naked: Espresso em sua forma mais pura, sem filtros.Americano: Espresso diluído, mais suave e volumoso.Latte Macchiato: Camadas distintas de leite vaporizado, espresso e espuma.Café com Leite: A clássica combinação equilibrada de café e leite.Affogato: Uma sobremesa de sorvete com um shot de espresso por cima.Dicas para Oferecer uma Experiência Única de CaféOrigens Diversas: Ofereça cafés de diferentes regiões do mundo para explorar sabores únicos.Métodos de Preparo: Varie os métodos de preparo (prensa francesa, aeropress, drip coffee) para destacar características distintas dos grãos.Personalização: Permita que os clientes personalizem suas bebidas, escolhendo tipos de leite, adoçantes e extras.Educação sobre Café: Organize degustações e workshops para ensinar os clientes sobre a arte do café.Incluir uma variedade de tipos de café, desde os clássicos até os mais inovadores, não só atrai uma ampla gama de clientes, mas também os encoraja a experimentar novas experiências a cada visita.Doces: O Par Perfeito para o CaféSeleção de Doces Populares e Como InovarOfereça uma variedade de doces que inclua desde clássicos amados até criações inovadoras. Bolos, tortas, e cookies são sempre populares. Inove adicionando sabores locais ou tendências globais, como doces veganos ou sem glúten.Variedade: Ofereça desde cheesecakes até brownies e macarons.Inovação: Experimente com ingredientes sazonais e combinações únicas de sabores.Aqui estão sugestões para expandir a sua oferta de doces, garantindo que haja uma opção para todos os gostos:CheesecakeTorta de LimãoBrownie de ChocolateMacaronsÉclairTiramisuCupcakesBolo de CenouraPavlovaBolo de LaranjaCada doce oferece uma experiência única quando combinado com café, permitindo aos clientes explorar diferentes harmonizações de sabores. Apresente essas opções de maneira atraente, destacando a qualidade e a origem dos ingredientes, para realmente encantar os seus clientes.Importância da Apresentação e da QualidadeA apresentação visual atraente é tão importante quanto o sabor. Doces bem apresentados e de alta qualidade encantam os sentidos, convidando os clientes a experimentar.Visual Atraente: Invista em uma apresentação que valorize a aparência dos doces.Qualidade dos Ingredientes: Utilize ingredientes de alta qualidade para garantir sabor excepcional.Salgados: Ampliando o Leque de OpçõesIdeias de Salgados que Complementam o CaféSalgados oferecem uma opção mais substancial, ideal para clientes que desejam uma refeição leve. Quiches, croissants recheados, e sanduíches são excelentes escolhas.Variedade: Inclua opções como empanadas, pães artesanais e wraps.Complementaridade: Escolha itens que harmonizem bem com os cafés oferecidos.Aqui estão algumas sugestões para enriquecer o seu menu com escolhas salgadas:Quiches: De lorraine a vegetais.Sanduíches Gourmet: Com ingredientes premium e pães artesanais.Empadas: Frango, palmito ou camarão.Croissants Recheados: Opções de presunto e queijo, por exemplo.Pão de Queijo: Um clássico amado.Focaccias: Temperadas com ervas e azeite.Tortas Salgadas: Diversas opções de recheios.Bruschettas: Tomate, manjericão e outros toppings.Coxinhas: De frango, com opções gourmet.Esfihas: Carne, queijo, ou vegetais.Essa seleção oferece desde opções leves até lanches mais substanciais, garantindo que haja algo para cada momento do dia.Como Adaptar o Menu de Salgados às Preferências LocaisConhecer o público-alvo e adaptar o menu para incluir preferências locais é chave para o sucesso. Pesquise sabores locais favoritos e considere incluí-los em seu menu.Pesquisa de Mercado: Entenda as preferências locais para selecionar os salgados mais apropriados.Flexibilidade: Esteja aberto a ajustar o menu conforme feedback dos clientes e tendências locais.Ideias Criativas para CafeteriasIncorporação de Tendências: Inovando com Produtos Sazonais e Opções InclusivasPara manter seu cardápio para cafeteria vibrante e atraente, é essencial abraçar as tendências e as demandas dos consumidores por variedade e inclusão.Produtos Sazonais: Introduza itens que refletem as estações, aproveitando ingredientes frescos e locais.Opções Veganas e Sem Glúten: Amplie seu alcance oferecendo alternativas que atendam a diferentes necessidades dietéticas.Estratégias para Envolver a Comunidade e Criar um Ambiente ÚnicoEventos Locais: Organize eventos que celebrem a cultura local, como exposições de arte e apresentações musicais.Workshops e Degustações: Eduque seus clientes sobre a arte do café e a origem dos seus produtos.ConclusãoO sucesso de uma cafeteria não se limita ao cardápio; trata-se de criar experiências memoráveis. Pense em como cada elemento do seu estabelecimento contribui para uma jornada única do cliente. Se você está planejando a abertura do seu próprio negócio, confira nosso artigo com ideias de nomes para cafeteria e um passo a passo completo para montar sua cafeteria.Deixe a Alloy ajudá-lo a transformar seu cardápio e elevar a experiência do cliente com nossas soluções digitais integradas. Descubra como nossas ferramentas podem simplificar a gestão do seu negócio e encantar seus clientes a cada visita: clique aqui! A dica número um aqui é ter um contato dedicado exclusivamente para sua empresa. Use este número de telefone conectado ao aplicativo WhatsApp Business, desenvolvido pelo próprio WhatsApp para quem quer fazer um uso profissional da ferramenta. Ele conta com recursos valiosos que vão te ajudar a vender imediatamente:Perfil comercial com descrição da empresa com endereço, principais áreas de atuação e horário de atendimentoUm catálogo com seus produtos, contendo fotos, valores e até link para comprar se você tiver loja online. Se sua gama de produtos for muito grande, exponha os produtos mais desejados e promoçõesPermite criar mensagens automáticas, como mensagem de ausência, que são disparadas automaticamente quando o cliente entrar em contato fora do horário de atendimento. E também uma saudação para quando a pessoa entrar em contato pela primeira vez, que pode contar com algum link ao qual deseja direcionar o clienteCrie atalhos para respostas rápidas. Configure respostas prontas, para quando clientes perguntarem as condições de pagamento, por exemplo, então você digitará "/condições", e um texto que você escreveu previamente com todas as informações aparecerá pronto para enviar, agilizando o atendimentoCrie etiquetas para organizar melhor suas conversas ou clientesCrie um link curto do seu WhatsApp para compartilhar e ser acessado rapidamente2. Peça autorização para se comunicar com o clientePrincipalmente quando você que adicionou o contato, peça autorização para enviar mensagens para a pessoa. Se não fizer isso, uma comunicação com intuito de ajudar a vender pode parecer mais uma invasão, e por tudo a perder.3. Organize contatos e listas de acordo com o perfil dos clientesQuando você possui muitos contatos, é muito fácil se perder nas conversas e grupos. Organize seus contatos salvando-os na sua agenda de modo a identificá-los com maior facilidade através de algum padrão. Exemplo: se sua empresa trabalha com cosméticos, separe os clientes de produtos femininos e masculinos por exemplo. Será mais fácil selecioná-los para uma lista de transmissão específica, por exemplo.Uma dica importante é separar novos clientes de antigos, pois eles estão em estágios diferentes do seu funil de vendas.Um cliente novo precisa de informações mais detalhadas sobre como você atua, para ganhar confiança e estreitar a relação. Já um cliente antigo conhece melhor a sua empresa, demandando mensagens mais personalizadas. Crie quantas classificações desejar e elabore uma comunicação específica para cada uma delas.Além disso, sempre peça para seu cliente salvar seu contato, só assim ele receberá suas mensagens de lista de transmissão.4. Não envie somente ofertas, mas também conteúdo útilCompartilhe conteúdo e informações úteis que tenham a ver com o seu negócio. Envie dicas de como utilizar os seus produtos, de como compor um look, se você trabalhar com moda e acessórios, ou até receitas, se trabalhar com alimentação.Não envie mensagens de bom dia, motivacionais, de conteúdo duvidoso ou político.Muitas pessoas podem perder completamente o interesse em sua empresa se não enxergarem valor no que estão recebendo.5. Capriche nas fotos e vídeosO WhatsApp é uma rede multimídia, e uma comunicação visual é comprovadamente eficiente na hora de vender, mas cuidado! A qualidade das fotos e vídeos é fundamental, caso contrário elas podem até ter o efeito inverso. Utilize uma câmera boa (pode ser de celular) com cuidados básicos de iluminação, fundo, aparência do produto e alguma edição simples. A dica aqui é abusar das fotos e vídeos produzidos pelos seus fornecedores quando possível, afinal eles tem total interesse em te apoiar na hora de vender, e também criam muito conteúdo.Além disso, assim como o Instagram e Facebook tem os Stories, o Whatsapp tem o Status, que basicamente expõe uma imagem e mensagens editáveis por 24 horas. Utilize esse recurso todos os dias, de modo a sempre ter algo para seu cliente ver lá!6. Utilize gatilhos mentais na sua comunicaçãoSeus conteúdos devem lembrar seu cliente sempre como seu produto ou serviço pode ajudar a resolver um problema. Para usar esta estratégia, identifique a "dor do cliente", deixe ela evidente e depois mostre a solução, elencando características do seu produto.Por fim, crie senso de urgência com alguma promoção ou condição especial de momento.Exemplos: "É muito ruim quando a maquiagem começa a sair, bem no auge da festa, né? Nossos produtos da linha X foram desenvolvidos para resistir por muito mais tempo ao suor e calor. A linha X está com desconto especial de 20% para pedidos feitos hoje, peça agora!""Tá calor hoje né?! Nada melhor que uma cerveja gelada!Fazendo qualquer pedido acima de X HOJE, ganhe uma cerveja Y"Este tipo de comunicação funciona pois o ser humano responde muito mais à incentivos relacionados aos seus sentimentos, do que explicações racionais.E não se esqueça de oferecer sempre estímulos visuais de boa qualidade!7. Divulgue seu WhatsappMostre para todo mundo seu novo canal de comunicação! Divulgue em suas redes sociais e site pelo link curto que você criou, você pode colocar o contato no final de cada post. E não esqueça do seu número de contato em material gráfico, fachada e Outdoors. Ele deve estar presente sempre!8. Ofereça vantagensOfereça vantagens para os clientes fornecerem seu contato para você e adicionar a sua empresa à lista de contato deles. Crie um grupo de ofertas exclusivas, por exemplo, e envie conteúdo e vantagens como descontos ou condições de pagamento que somente eles terão acesso.Divulgue com frequência este canal, mostrando que aquele é um grupo seleto e que quem não estiver lá pode perder excelentes oportunidades.9. Personalize as mensagens sempre que possívelChame o cliente pelo nome sempre que conseguir, e se comunique de forma a entender que aquela mensagem foi feita para ele. "Maria, olha essa novidade, estou te enviando porque acho que vai gostar". Isso passa a ideia de um atendimento exclusivo. 10. Abuse do pós vendaValorize seu cliente entrando em contato após cada compra que ele fizer. Pergunte o que ele achou do atendimento, do produto, como foi a experiência de uso e se ele tem algum feedback para passar.Assim, você tem a oportunidade de melhorar continuamente seus produtos e operação com base nessas informações preciosíssimas. Além de demonstrar preocupação genuína com o cliente.11. Tenha um canal de compras simples e fácil de usarMuitas vezes você acerta em toda sua comunicação, atrai os clientes, conhece seu perfil, cria o desejo, mas na hora de finalizar a venda não converte tanto quanto gostaria. Isso pode estar relacionado ao seu canal de vendas. Principalmente se o seu produto for de consumo rápido e alta recorrência, um processo de vendas custoso e demorado pode arruinar todo o seu esforço.Uma loja online para automatizar seus pedidos, facilitando a sua vida e principalmente a do cliente, pode fazer toda a diferença.ConclusãoO WhatsApp, sem dúvida, revolucionou a forma como nos comunicamos e fazemos negócios. E, como vimos neste artigo, existem diversas estratégias para otimizar as vendas através desta plataforma. Mas, para ir além e automatizar o atendimento, bem como potencializar suas ações de marketing, é essencial contar com ferramentas robustas.A Alloy desenvolveu uma ferramenta de automação para WhatsApp completa e acessível, para atender tudo que as empresas estão buscando. Com ela, é possível automatizar respostas, segmentar clientes, enviar campanhas e muito mais, tudo de forma integrada ao seu WhatsApp.Conheça mais sobre esta ferramenta aqui e descubra como ela pode trazer vantagens competitivas para o seu negócio. Afinal, em um mundo cada vez mais digital, estar à frente com as melhores soluções pode ser o diferencial que sua empresa precisa. Precisa de ideias de nomes para cafeteria? Inaugurar e investir em uma cafeteria envolve um planejamento de pesquisa de mercado, gestão, escolha do melhor ponto comercial, contratar equipe e comprar equipamento.Mas uma parte extremamente importante é a escolha do nome do negócio. Isso por que o nome da cafeteria deve representar a essência do seu negócio e criar identificação com seu público. Afinal, o nome escolhido para uma cafeteria é o primeiro contato que os clientes têm com a marca e deve transmitir sua essência de forma clara e atrativa. Pensando nisso, separamos uma série de dicas para te ajudar a pensar em um nome. Além disso, também traremos ideias de nomes cafeterias para quem esteja precisando de um toque a mais de inspiração. Desde o momento em que um(a) empreendedor(a) começa a visualizar sua cafeteria e transferir todas as ideias para o papel, é natural que surjam alguns nomes potenciais para nomear o negócio, não é mesmo? Porém, muitas pessoas subestimam a importância desse processo na criação de um nome. Acabam deixando-o no final da lista de prioridades e, no fim, podem acabar escolhendo qualquer nome que lhes ocorra. Contudo, definir um nome bom para sua cafeteria é crucial e pode ter um impacto significativo na imagem da sua empresa perante os clientes. Isso acontece porque o nome representa o negócio, estabelecendo uma conexão (ou não) com o público-alvo. Além disso, o nome auxilia na construção de uma identidade visual sólida para o estabelecimento. Para se destacar na concorrência, leve em consideração os seguintes pontos: Relevância em Primeiro Lugar: Escolha um nome que seja relevante para o seu empreendimento, evitando clichês ou semelhanças com nomes de concorrentes. Alinhe ao Conceito do Negócio: Pondere sobre os produtos ou serviços oferecidos pela sua cafeteria. Se houver diferenciais, como um espaço para eventos, uma variedade de cafés exclusivos, ou uma confeitaria, incorpore isso na escolha do nome. Localização e Identidade Regional: A proximidade com pontos de referência ou características especiais da região pode servir como inspiração para um nome único e memorável. Compreenda o Público-Alvo: Analise o perfil do seu público-alvo, considerando suas preferências e expectativas. Escolha um nome que seja atraente para eles. Facilidade de Identificação: Opte por um nome que seja fácil de escrever, falar e lembrar. Isso facilitará a divulgação e identificação da sua cafeteria. Além dessas dicas, lembre-se de que, segundo o blog do iFood, a reflexão sobre esses aspectos permitirá que você elabore uma lista dos melhores nomes para sua cafeteria. É crucial ter em mente que nem sempre o melhor nome será o primeiro que vem à mente, o mais engraçado ou o mais diferente. Em muitos casos, é necessário pensar nos objetivos de marketing. Adicionalmente, considere a originalidade e a sonoridade do nome para garantir sua eficácia. E, por fim, certifique-se de que o nome escolhido não possui associações negativas no contexto cultural ou regional. Dica rápida para abrir uma cafeteria: A cafeteria deve ter espaço para acomodação das mesas e cadeiras, bem como sofás ou poltronas confortáveis, além do ambiente de circulação comum e decoração aconchegante. Além disso, a cafeteria vai precisar de banheiros para os clientes, uma cozinha com espaço suficiente para produção e circulação, estoque e balcão com pdv. Sistema de gestão grátis Portanto, por todos os motivos mencionamos acima do porquê é tão importante pensar com calma e estratégia no nome da sua nova cafeteria, separamos 50 ideias e inspirações para te ajudar nessa nova jornada do seu investimento. Aproveite: Aromas Divinos Espresso Charmoso Café Celestial Sabor Sutil Xícara Mágica Arte do Café Café Sereno Rituais do Café Grão Dourado Pausa Gourmet Delícias da Manhã Espresso Elegante Café com Estilo Ponto de Sabor Cantinho do Café Sabores Alquímicos Café em Harmonia Inspiração Barista Tons de Café Café no Jardim Sinfonia do Grão Brisa do Café Encontro Aromático Mestres do Café Café com Afeto Pétalas de Café Aconchego Café Café Sutil Essência Barista Café dos Sentidos Sabor Harmônico Café no Bule Serenata do Café Energia Espresso Café com Poesia Magia no Cappuccino Inspiração Gourmet Café Contemporâneo Sabor Celestial Toque de Grão Café com Arte Pausa Perfumada Delícias no Copo Xícara do Bem Café dos Sonhos Perfume de Café Café dos Prazeres Brilho do Grão Café com Ternura Sentidos do Café Não queria parar nas ideias de nome para cafeteria. Isso por que dentro do segmento de cafeterias, existentes tipos de estabelecimentos diferentes com propostas diferentes. Há as cafeterias veganas, gourmet, delivery, take away e por aí vaí. Portanto, aqui estão mais 30 ideias de nome para cafeterias gourmet: Gourmet Aromático Delícias Premium Café Sofisticado Sabor Nobre Elegância no Grão Paladar Seletivo Gourmet Creations Café de Luxo Grão Exclusivo Riqueza Aromática Elixir Gourmet Café Selecto Sabores Finos Boutique do Café Gourmet Essence Café Fino & Co. Puro Sabor Gourmet Delícias da Alta Culinária Café Elite Gourmet Harmony Estilo Gourmet Café de Autor Gourmet Fusion Elegância no Café Sinfonia Gourmet Café Gourmet Supremo Harmonia no Grão Gourmet Pleasures Café Raro Delícias Gourmand O sistema para cafeterias e restaurantes Simpliza espera que essas sugestões sejam inspiradoras para a sua cafeteria gourmet! Para finalizar nosso artigo de ideias, não podia faltar inspirações para as cafeterias delivery! Isso por que as entregas via iFood, aiqfome, cardápio digital etc já fazem parte da rotina dos brasileiros há muito tempo. Aqui estão: Café na Porta Expresso em Casa Delivery de Aromas Café Rápido & Quente Sabores à Porta Espresso Express Café Direto Delivery Gourmet Café Café no Seu Lar Aromas Delivery Café na Sua Mesa Expresso Delivery Delícias em Casa Café à Porta Delivery de Sabores Sabor em Casa Café Delivery Expresso Entrega de Aromas Casa do Café Delivery Café no Seu Caminho Delivery Café Fresco Direto ao Grão Café na Sua Porta Sabores Entregues Café à Sua Porta Expresso na Sua Casa Delivery de Sabor Gourmet Café Expresso em Casa Entrega de Café Fino Sabor Delivery Café Espero que essas sugestões sejam úteis para o seu serviço de entrega de café ☺ Como automatizar uma cafeteria que está abrindo? O programa para cafeterias Simpliza oferece uma solução valiosa para empreendedores que estão dando os primeiros passos ao investir em uma cafeteria ou lanchonete. Com a pressão inicial de investir em um negócio, a gratuidade do sistema simplifica a gestão, permitindo que os proprietários foquem no desenvolvimento de sua cafeteria sem a sobrecarga financeira associada a softwares pagos. A simplicidade e eficiência do sistema não apenas otimizam operações cotidianas, como também proporcionam uma introdução descomplicada à administração do negócio, permitindo que os novos empreendedores concentrem seus esforços na qualidade dos produtos e na experiência do cliente, elementos essenciais para o sucesso no competitivo setor de cafeterias. Além disso, O Sistema Simpliza Grátis para Cafeterias não apenas oferece uma solução valiosa, mas também se destaca por ser acessível a empreendedores que estão dando os primeiros passos no setor de cafeterias. O sistema gratuito atende às necessidades de quem está começando e pode não ter os recursos para investir em um software pago ou dispendioso. Ao proporcionar funcionalidades de qualidade sem a barreira do custo, o Sistema Simpliza torna-se uma ferramenta indispensável para aqueles que buscam eficiência na gestão de suas cafeterias sem comprometer seu orçamento inicial Oferecemos diversos planos recheados de vantagens para diversos tipos de negócios! Não cobramos taxa de instalação e nem de fidelidade, pois garantimos nossos clientes com base na qualidade de nosso sistema e serviços. Além de gratuito, nosso sistema possui todas as funcionalidades que seu negócio precisa, isso porque acreditamos em ajudar o seu empreendimento a crescer: Além disso, o Simpliza conta um monitor de preparo KDS (Kitchen display sistem) completamente personalizavel e fácil de usar. Através de um monitor, tablet ou até smartphone o KDS integrado com o PDV recebe o pedido, e, de acordo com as pré-definições, é separado em etapas conforme o processo de preparo. Ou seja, o pedido aparece na tela, e contribui para a organização da cozinha. Assim, os pedidos ficam prontos dentro do prazo. Então, se no seu orçamento não cabe um software caro, pode contar com o plano gratuito do Simpliza para realizar seus sonhos de abrir uma lanchonete lucrativa e automatizada! Marque uma demonstração sem custo agora mesmo! Sistema de gestão para cafeterias e restaurantes grátis Gestão para cafeteria: Como administrar uma cafeteria bem sucedida? Cardápio digital para cafeteria: garanta presença online e aumente as vendas Motoboy para entrega: 7 empresas de delivery para restaurante Sabemos que o setor de gastronomia de modo geral tende a ser altamente competitivo e também sazonal, ou seja, existe uma grande variação de venda dependendo do horário e dias da semana.Enquanto isso, os custos de operação tendem a permanecer os mesmos, não importando se é um dia de muitas ou poucas vendas. É difícil remanejar horários da equipe, frequentemente resultando em período ocioso nos dias fracos e uma correria nos dias e horários de maior movimento. As ofertas do dia foram criadas então para equilibrar a demanda e manter o restaurante com uma demanda mais linear durante todos os dias. Assim, para usá-las corretamente e não acabar tendo mais prejuízos que benefícios, é importante se atentar a alguns pontos importantes:1. Ofereça combos para aumentar o ticket médioO ticket médio nada mais é do que o valor médio gasto por cliente em cada compra que ele realiza. Ou seja, se você faz 100 vendas e o seu faturamento foi R$1000 significa que cada cliente gastou, em média R$10, que é o valor do seu ticket médio.Assim, uma das funções dos combos é fazer sua empresa vender um valor maior, para o mesmo número de clientes. Pegue os seus produtos principais, e monte combos com outros produtos de menor giro, vendendo-os em conjunto. E claro, ofereça um desconto que chame a atenção do cliente. Você também pode fazer combos para mais pessoas, estimulando compras em conjunto entre família e amigos.2. Fique atento à sua margem de lucroFazer promoções chamativas e com ofertas realmente boas é importante, mas cuidado. É bom estar bem ciente de qual o custo total do seu produto e a sua margem de lucro. Evite ao máximo trabalhar com preços abaixo do custo total, a não ser que você tenha uma boa estratégia complementar de faturamento. Por isso é legal unir produtos muito pedidos com outros que possuem uma margem maior, para compensar os descontos.3. Ofereça as melhores ofertas nos dias mais fracosAs ofertas mais chamativas devem estar disponíveis nos dias de menor fluxo, para estimular a demanda. Assim, ao montar seus combos, considere os que contam com o produto mais pedido pelo público e os que tem mais desconto aparente, e posicione-os de modo a aumentar a venda nos momento de menor movimento. Isso é importante, não só para tornar a oportunidade da promoção escassa, mas também para que a demanda na cozinha e atendimento não aumente muito em um momento em que ela já é alta, o que pode ocasionar diminuição da qualidade ou agilidade do serviço.4. Divulgue suas promoções o tempo todoA venda das promoções depende necessariamente de que as pessoas saibam que elas existem. Se há uma promoção na terça-feira, toda terça suas páginas nas redes sociais devem fazer uma menção à ela, através de um post ou story. No consumo local elas devem estar em destaque! Confeccione banners, destaque-as no cardápio, treine sua equipe para oferecê-las!Dica extra: Destaque-as também no seu site e no deliveryEste tipo de promoção diária também funciona muito bem para o delivery. E para potencializar as vendas, elas devem estar em posição de destaque no seu site ou aplicativo.O Sierra Hamburgueria utiliza as plataformas Alloy para aplicativo de delivery próprio e também sistema de fidelidade e marketing. Por dentro da própria plataforma você cria as promoções, podendo limitar o número de cupons disponíveis por dia e por cliente, além de gerar códigos para resgate.Assim você consegue metrificar em tempo real o desempenho das campanhas, vendo o número de resgates e conversões em venda e assim descobrir quais funcionam melhor para o seu negócio!Além disso, você pode enviar uma mensagem no celular ou e-mail para cada um dos seus clientes, divulgando essas promoções e assim aumentar seu faturamento!ConclusãoNão adianta criar combos e promoções simplesmente por fazer e esperar que o faturamento e o lucro aumentem sozinhos. Fique atento a cada um dos pontos destacados e principalmente divulgue muito e esteja focado em um esforço de vendas constante, adapte essas ideias à sua realidade de negócio e fique ciente que você talvez não vai acertar no alvo de primeira, venda e marketing é tentativa, erro e aprimoramento constante.