



E-BOOKS

ABASTEÇA
seu
NEGÓCIO



6 DICAS PARA MELHORAR SUAS VENDAS E TER UM NEGÓCIO REQUISITADO

Já chegou no final do mês, enquanto você olhava para suas planilhas de despesas e receitas, e chegou a conclusão que seu restaurante não tinha atingido suas expectativas?

Todo negócio, seja ele de bairro ou já bem estabelecido em uma cidade ou país, passa por alguns desafios. De acordo com um estudo realizado pelo Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) de cada 4 empresas abertas apenas 1 sobrevive em 2 anos, seja por conta da burocracia presente, como também pela crise econômica que ainda se faz presente em nosso país. Esta realidade é muito mais frequente quando tratamos sobre negócios que dependem exclusivamente do consumidor comum.

Os desafios que os restaurantes enfrentam, tanto em São Paulo quanto em outras cidades do Brasil, são enormes, uma vez que o mercado está cada vez mais competitivo e, ainda, com os indicadores positivos dados pelos últimos dois governos ao empreendedorismo, houve um aumento no interesse em se abrir um negócio.

Para isso, nós da **Abasteça seu negócio**, listamos algumas das principais dicas que você pode tomar para melhorar sua performance de vendas e tornar seu negócio mais requisitado, seja no seu bairro ou cidade.

1 ESTABELEÇA SEUS VALORES E O DO SEU NEGÓCIO

Todos nós, seja você consumidor ou dono de algum negócio, gostamos de clareza na hora de ser atendido. Buscamos por marcas que sejam condizentes com o que pregamos e, principalmente, gostamos de gente que nos ouça e esteja dispostos a nos ajudar.

Estabelecer os valores do seu negócio é primordial para essa tarefa ser realizada. Para isso, aconselhamos você a pegar um bloquinho de notas, ou até mesmo criar um arquivo no pc e listar 3 valores que você e seu negócio possuem em comum, isso não só te ajudará a se conhecer melhor, como também ajudará a saber e reconhecer o que te faz acordar de manhã e continuar com seu restaurante.

Logo após isso, responda a seguinte pergunta: O que faz as pessoas comprarem no meu restaurante?

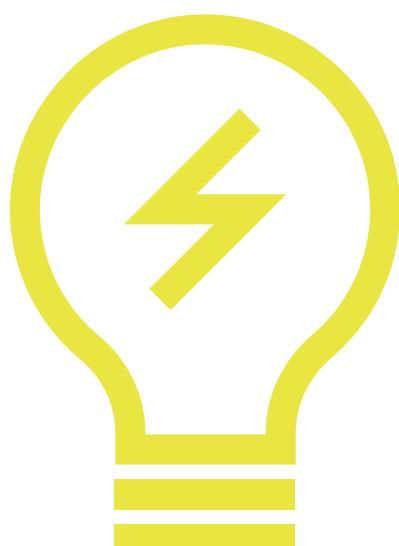
Esta resposta te levará a uma reflexão tanto em pontos positivos quanto nos negativos que ainda seu negócio pode estar passando. Quando nos questionamos, entendemos e temos uma visão panorâmica sobre a situação.



2 PROMOVA EVENTOS COM PESSOAS QUE SEJAM CONHECIDAS NO SEU LOCAL

As pessoas costumam frequentar lugares que seus amigos ou conhecidos frequentam. Querendo ou não todos nós somos influenciados pelas outras pessoas e você pode aproveitar isso para melhorar o seu restaurante.

Busque se informar sobre as pessoas mais populares da sua localidade, seja um cantor, uma pessoa que conhece todo mundo do bairro ou até mesmo aquele seu amigo que todo final de semana te chama para um churrasco. Convide-os para comerem e/ou beberem no seu restaurante, fornecendo descontos ou alguma cortesia, assim esses chamarão mais gente, seus conhecidos provavelmente e seu negócio se tornará cada vez mais requisitado.



3 ESTABELEÇA DIAS DE PROMOÇÕES

Quem não gosta de se sentir importante ou sair um pouco da rotina? Quando estabelecemos dias promocionais, passamos uma imagem ao nosso cliente de que ele tem importância para nós e que principalmente precisamos dele. Esta estratégia é uma ótima forma de criar um hábito de consumo no seu consumidor, uma vez que ele deixará de comprar em outro estabelecimento para comprar com você.

Para isso, é preciso estabelecer algumas tarefas:

- Saiba quem são seus concorrentes, o tipo de serviço que oferecem e como oferecem.
- Saiba os preços que eles comercializam seus produtos.
- Tenha em mente que aqui estamos "brincando" com a quantidade de clientes que essa promoção pode trazer, no momento em que você estiver comercializando ela pode não trazer o lucro esperado, mas cliente feliz e satisfeito é, na maioria das vezes, um cliente fiel. Vemente e seu negócio se tornará cada vez mais requisitado.

4 CONHEÇA SEUS PRODUTOS

Conhecer o que vende facilita na hora que passamos por maus bocados, uma vez que você sabe com profundidade todo o catálogo do seu restaurante você vai conseguir passar uma confiança maior para seu cliente e conseguirá também agregar valor a ele.



5 CONTRATE GENTE QUE GOSTE DO SEU NEGÓCIO TANTO QUANTO VOCÊ

Óbvio que você sozinho não dará conta sozinha de todo o seu estabelecimento, portanto é ideal termos pessoas alinhadas com nossos valores - olha ai o tópico 1 novamente - e que estejam feliz em trabalhar com você.

É muito comum nós - eu, você - ficarmos felizes ao ser bem recebido e atendido pelo dono, mas é ainda melhor quando somos bem atendidos pelos funcionários dele, isso, conscientemente ou inconscientemente, passa para nós uma imagem de que aquele lugar é bom para trabalhar e trata bem seus funcionários, fazendo com que nos sintamos mais à vontade e propensos a voltar ainda mais vezes.



6 SEJA AMIGO DO MUNDO DIGITAL

Quem não gosta de chegar no seu lugar favorito e ter um wi-fi de graça ou fazer check-in nas suas redes sociais?

Quando nos sentimos em casa, ficamos mais confortáveis e propensos a efetuar hábitos que estão, sem que a gente saiba, dentro de nós. Tentar ao máximo replicar a casa do seu cliente no seu negócio fará com que ele desperte dentro de si instintos ocultos e, por sua vez, resultará em melhores resultados tanto para você quanto para seu restaurante.

REFERÊNCIAS:

[HTTPS://MEUSUCESSO.COM/ARTIGOS/VENDAS/10-TECNICAS-DE-VENDAS-INFALIVEIS-23/](https://MEUSUCESSO.COM/ARTIGOS/VENDAS/10-TECNICAS-DE-VENDAS-INFALIVEIS-23/)

[HTTPS://KLICKPAGES.COM.BR/BLOG/COMO-VENDER-MAIS/](https://KLICKPAGES.COM.BR/BLOG/COMO-VENDER-MAIS/)

[HTTPS://WWW.CASAMAGALHAES.COM.BR/BLOG/BARES-E-RESTAURANTES/FIDELIZAR-OS-CLIENTES-RESTAURANTE/](https://WWW.CASAMAGALHAES.COM.BR/BLOG/BARES-E-RESTAURANTES/FIDELIZAR-OS-CLIENTES-RESTAURANTE/)

[HTTPS://EXAME.ABRIL.COM.BR/NEGOCIOS/DINO/1-A-CADA-4-EMPRESAS-FECHA-ANTES-DE-COMPLETAR-2-ANOS-NO-MERCADO-SEGUNDO-SEBRAE/](https://EXAME.ABRIL.COM.BR/NEGOCIOS/DINO/1-A-CADA-4-EMPRESAS-FECHA-ANTES-DE-COMPLETAR-2-ANOS-NO-MERCADO-SEGUNDO-SEBRAE/)

