

# COMPRE DO PEQUENO

**DELIVERY:  
TUDO PARA  
COMEÇAR  
JÁ!**

**SEBRAE OPOVO**

# COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



## A UNIÃO FAZ A FORÇA

Compre do Pequeno é um projeto do O POVO em parceria com o Sebrae. Nesse cenário de profunda crise, o Compre do Pequeno vai impulsionar o movimento solidário que incentiva que todo mundo faça suas compras de pequenos empreendedores. E também vai qualificar cada vez mais essa parcela de empreendedores



# COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



## PLATAFORMA COMPRE DO PEQUENO

Compre do Pequeno é uma plataforma online que une pequenos e médios empresários a compradores conscientes.

O objetivo é impulsionar a economia local através do incentivo ao consumo de pequenos e médios e da capacitação cada vez maior desses negócios. Acesse: [www.compredopequeno.opovo.com.br](http://www.compredopequeno.opovo.com.br)

# COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



## DELIVERY: TUDO PARA COMEÇAR JÁ!

### MONTANDO O DELIVERY

Com a pandemia causada pelo coronavírus e as medidas de isolamento social, as empresas estão buscando novas maneiras de encurtar a distância entre elas e o cliente. A opção do delivery, já muito utilizada antes da quarentena, tem se mostrado essencial para que os serviços cheguem ao público e para que as marcas possam continuar operando.

# COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO

## NÚMEROS

Em uma pesquisa do Instituto de Foodservice Brasil (IFB), o delivery aumentou 23% entre 2017 e 2018 no País e, de acordo com uma estimativa da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes em agosto de 2019, a movimentação deste mercado era cerca de R\$10 bilhões anuais.



## O QUE É ESSENCIAL ANTES DE TER O SERVIÇO DE DELIVERY?

- 1** Antes de iniciar qualquer medida no negócio é fundamental ter segurança de que a estrutura disponibilizada é suficiente para atender a demanda e cumprir com o prometido.
- 2** Saiba se você irá utilizar um aplicativo e como gerenciar o sistema ou se irá contratar pessoalmente o serviço de entrega. No último caso, garanta o meio de transporte, calcule quanto irá gastar com gasolina e possíveis imprevistos, como acidentes.
- 3** Faça testes para saber se o tempo estipulado de entrega pode ser cumprido. É necessário traçar o plano inteiro e incluir todas as informações no orçamento.

# COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



## DEVO GASTAR TEMPO E ESFORÇO INVESTIGANDO CONCORRENTES?

É imprescindível estar ligado nas inovações do mercado, e essa checagem deve ser feita antes mesmo de você começar a oferecer o serviço de delivery. Busque empresas, principalmente, do mesmo ramo que o seu, para que as comparações sejam mais niveladas.

- 1 Saiba o que os concorrentes estão oferecendo
- 2 Estude o que funciona melhor e aplique no seu negócio.



# COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



## TODOS OS PRODUTOS PRECISAM SER OFERTADOS NO DELIVERY?

Você pode delimitar as opções do delivery, principalmente neste momento de redução de gastos. Escolha os itens mais procurados da empresa e aqueles adequados para o transporte de delivery.

Não adianta oferecer um produto que irá chegar danificado ao cliente.



## AS TAXAS DA PRESTAÇÃO DESSE SERVIÇO DEVEM SER EMBUTIDAS NO VALOR DO PRODUTO?

Sendo embutido no preço do produto ou não, o que se observa é que os clientes costumam preferir aqueles que, visualmente, não cobram pela taxa de entrega. Em tempos em que aplicativos facilitam a comparação entre a concorrência, qualquer detalhe importa.

# COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



## TODOS OS TIPOS DE ESTABELECIMENTO PODEM RECORRER AO DELIVERY?

Sim!

Basta a empresa ter um produto que precisa chegar à mão do cliente. Hoje em dia é possível comprar quase todo tipo de material online.



## É MELHOR TRABALHAR DENTRO OU FORA DE UM APLICATIVO?

É mais econômico trabalhar com o aplicativo, mas tudo depende do cliente. Você pode perguntá-lo sobre por qual meio ele deseja receber o produto.



# COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



## COMO DIVULGAR O SERVIÇO DE DELIVERY?

- 1** As redes sociais são essenciais para esse tipo de processo nos dias hoje.
- 2** Cadastrar os números dos clientes para posteriormente mandar mensagens também é uma boa ideia.
- 3** Informe produtos, preços e horários do funcionamento do delivery.
- 4** Caso seja contactado pelo cliente nas redes sociais, nunca o deixe esperando por uma resposta.

# COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO

## SELOS PROMOCIONAIS SÃO UMA BOA ESTRATÉGIA DE DIVULGAÇÃO?

A promoção sempre agrada o cliente e dá velocidade ao processo, mas ela deve ser feita de modo consciente e profissional. É necessário calcular exatamente o orçamento para, só então, planejar esse tipo de ação.

Acompanhe de perto os números das vendas do delivery para saber o momento certo de oferecer uma promoção.

# COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



## **QUAL A MELHOR FORMA DE PAGAMENTO PARA O EMPRESÁRIO?**

**Disponibilize a maior variedade possível de meios de pagamento. A tendência, não só para delivery, é que o uso de cartões e transações via aplicativo aumentem cada vez mais. Mesmo antes do isolamento social, a demanda presencial já vinha caindo, e é esperado que esse movimento continue após o fim da quarentena. A comodidade da opção conquistou o público.**

# COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



## COMO LIDAR COM O CAIXA E OS PAGAMENTOS VIA CARTÃO?

Apesar da comodidade do cliente, o pagamento via cartão pode representar uma dificuldade para o empresário que não souber se organizar, já que o dinheiro desse tipo de transação não entra automaticamente no caixa. Se não houver equilíbrio entre o momento que o dinheiro entra no caixa e o momento que ele sai, por mais que o empresário opere com lucro, vai faltar dinheiro para pagar fornecedores e outros tipos de despesas.

Para uma empresa manter uma saúde financeira ela precisa manter dois aspectos muito bem firmados: operar com lucro e ter caixa.

O empresário deve fazer um plano financeiro projetando o fluxo de caixa para um período entre 6 meses e 1 ano, com uma reserva de contingência suficiente para manter o negócio por cerca de 2 a três meses em uma realidade de queda brusca de faturamento. Pode levar um tempo para atingir esse ideal, a depender da empresa, mas é necessário começar a construir essa realidade para obter segurança a médio e longo prazo.



# COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO



## **É MELHOR ESTABELECEER UMA REGIÃO PARA ENTREGA OU OFERECER PARA A CIDADE INTEIRA?**

Depende do produto e do cliente.  
A delimitação é interessante pois pode  
evitar que o empresário tenha uma  
demanda muito maior do que a  
estrutura pode aguentar.

# COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO

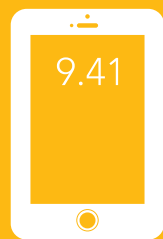


## MEDIDAS CONTRA A COVID-19 NO DELIVERY

- 1** Sempre lave muito bem as mãos e oriente os outros funcionários a fazer o mesmo, principalmente quem lida diretamente com o produto
- 2** Evite uso de acessórios para você e os funcionários, mantenha as unhas curtas e utilize toucas e máscaras adequadamente
- 3** Reserve uma bancada para a manipulação do produto. Ela deve ser sempre desinfetada
- 4** Procure organizar as entregas no meio de transporte de acordo com a que será entregue primeiro para que o funcionário não entre em contato várias vezes com os produtos
- 5** Caso o pagamento seja em dinheiro, combine o troco antes e leve separado para cada cliente
- 6** Higienize a máquina do cartão com álcool 70% antes de entregar ao cliente
- 7** O funcionário que apresentar sintomas de qualquer tipo de resfriado deve ser afastado das funções imediatamente

# COMPRE DO PEQUENO

**SEBRAE OPOVO**



## ALGUMAS OPÇÕES DE APLICATIVOS DE DELIVERY

iFood

Uber Eats

Rappi

Loggi

James Delivery



## FONTES

José Expedito Bastos Matos, analista do Sebrae CE

Marcos Venícius de Albuquerque Gondim,  
assessor da diretoria do Sebrae

# COMPRE DO PEQUENO

SEBRAE OPOVO

## EXPEDIENTE

**E-BOOK DELIVERY: TUDO PARA COMEÇAR JÁ!**

É um produto produzido pelo Labeta – estúdio de branded content do Grupo de Comunicação O POVO

Gerente-geral: GIL DICELLI

Editores-executivos: PAULA LIMA e RAPHAEL GÓES

Editora-adjunta: AMANDA ARAÚJO

Textos: LETÍCIA DO VALE

Projeto gráfico: GIL DICELLI

Edição de arte: JOÃO MAROPO e NATASHA ELLEN

**PROJETO COMPRE DO PEQUENO**

Concepção e coordenação geral: JIMMY LUCAS

Direção Geral de Comunicação e Negócios: MARCUS SOARES

Gerência de Marketing: NATERCIA MELO

Coordenação de Produção: GILVANA MARQUES

Produtora: ANA LUISA DUAVY