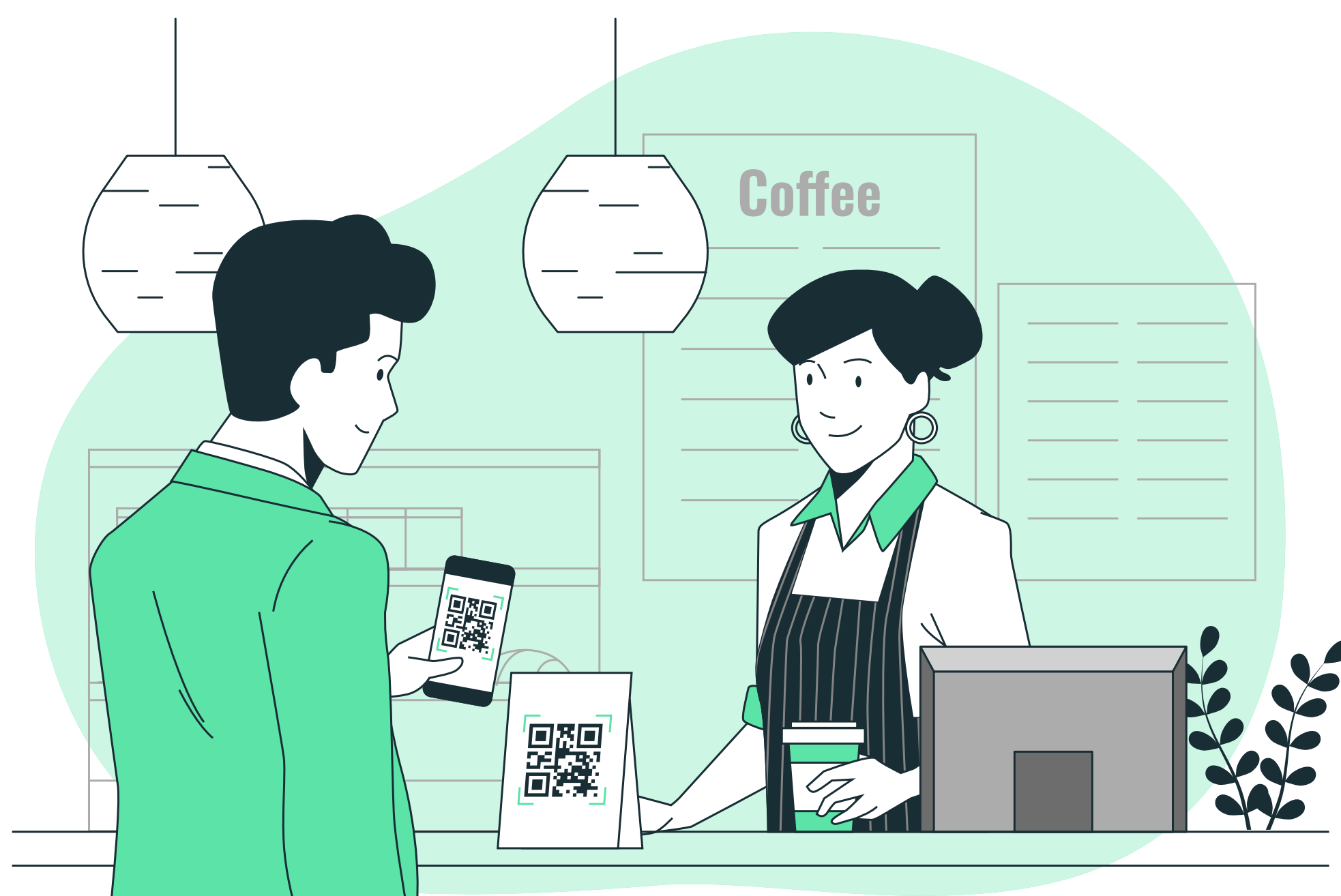




COMO FATURAR MAIS NO RESTAURANTE?

pluxee
a sodexo* company



COMO FATURAR MAIS NO RESTAURANTE?

Seu estabelecimento pode ser um restaurante, uma lanchonete, uma pizzaria... não importa! Veja dicas de como faturar mais no artigo.

Desenvolver a estratégia para aumentar vendas em um restaurante é um ponto desafiador. De fato, existe uma série de fatores que precisam ser levados em consideração para que o [estabelecimento se destaque da concorrência](#) e tenha cada vez mais engajamento com o público.

O caminho, em uma situação como essa, está em entender a melhor forma de se adequar às necessidades dos clientes e desenvolver um atendimento personalizado. Assim, em conjunto com produtos de qualidade e bons preços, os resultados positivos podem ser vistos em longo prazo com a fidelização de clientes.

Quer saber mais? Vamos mostrar dicas de como aumentar as vendas no estabelecimento. Acompanhe!

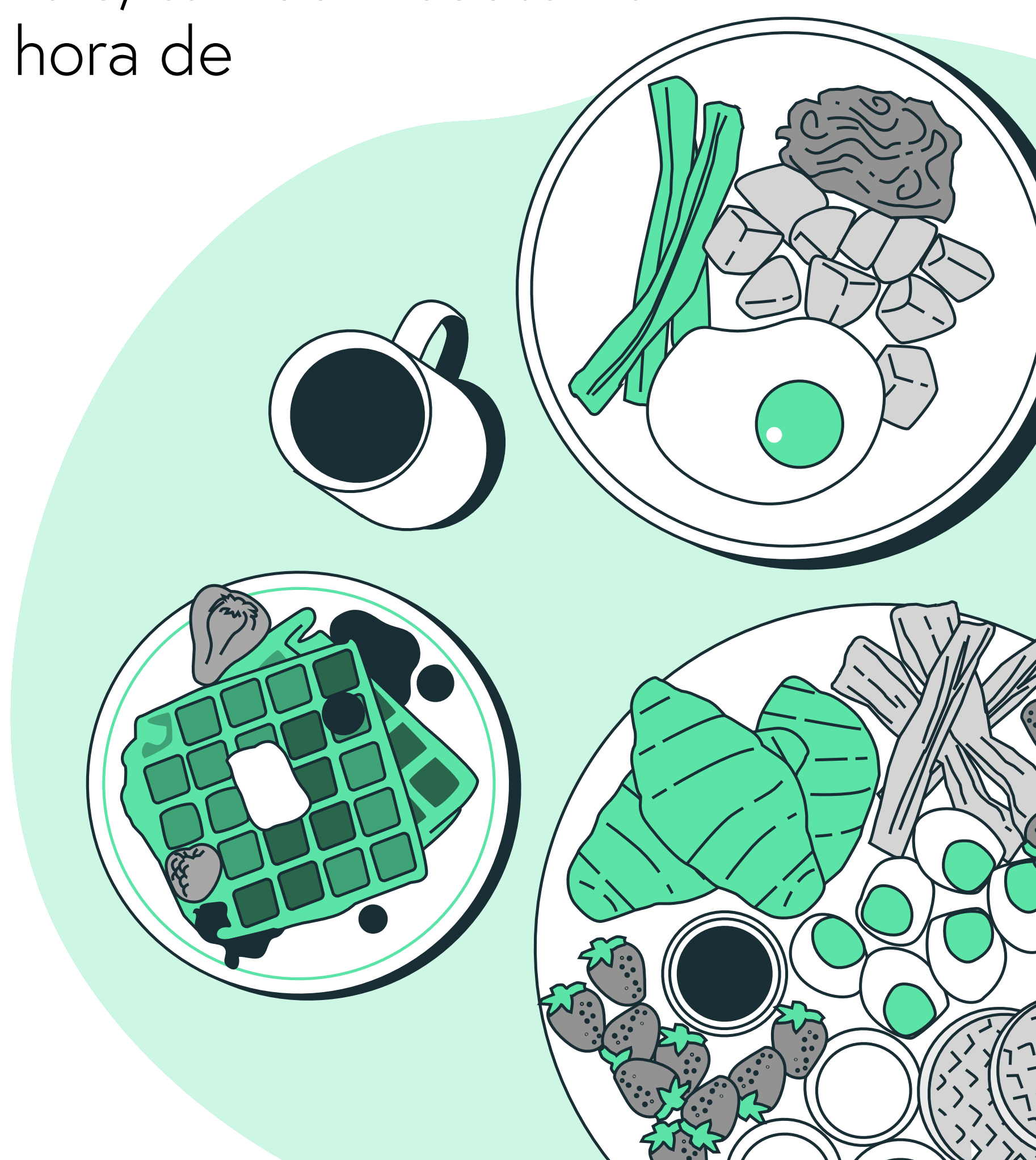
01 CRIE PRATOS DIFERENTES

Para se destacar da concorrência e aumentar vendas no restaurante, é muito importante ter pratos diferentes no cardápio. Afinal de contas, as pessoas sempre estão em busca de novidades e combinações saborosas, com bom custo-benefício, por isso é importante saber como fazer um cardápio de restaurante atraente.

O ideal é entender quais são as preferências do seu público, investir em ingredientes diferenciados e colocar os pratos variados em destaque. Vale lembrar que isso não quer dizer que os pratos tradicionais precisam sair do cardápio.

No entanto, as opções diferenciadas ajudam a alcançar novos clientes e trabalhar na fidelização dos que já conhecem o atendimento e a qualidade oferecidos pelo restaurante. Os pratos temáticos, conforme períodos sazonais, também costumam funcionar muito bem na hora de surpreender.

Pense nas pessoas que vão com frequência ao restaurante e ofereça ações promocionais dentro dessa proposta. Como resultado, surge a expectativa dos clientes pelos próximos anúncios relacionados.



02

PRIORIZE O BOM ATENDIMENTO

Mesmo com um cardápio saboroso, o faturamento de um restaurante só é capaz de aumentar em longo prazo com foco no bom atendimento. Todos nós somos consumidores e, certamente, já deixamos de voltar em algum estabelecimento pela demora na entrega do produto, pelo vendedor que não foi simpático o suficiente, por um valor cobrado errado que acabou gerando constrangimento, entre outros.



São inúmeras possibilidades, sendo que o estabelecimento deve fazer um treinamento adequado para que todos os colaboradores estejam dentro da proposta de valor de atendimento e saibam como resolver imprevistos. Quando lidamos diretamente com o público, apesar de evitar ao máximo as experiências negativas, elas podem acontecer. E o grande segredo é saber como solucioná-las.

Essa medida conta muitos pontos na visão de um cliente que teve, por exemplo, que aguardar por um prato que demorou para chegar e foi consumido frio. Para que ele não saia do estabelecimento com a má impressão, é fundamental que o funcionário saiba como agir e tenha uma política já preparada para oferecer outra experiência positiva dentro dos padrões do local para evitar um alto índice de rotatividade de clientes.

ADMINISTRE SEU NEGÓCIO COM ATENÇÃO

Uma gestão eficiente é outro aspecto que precisa ser levado em consideração na hora de impulsionar vendas em um restaurante. Na prática, essa medida se resume em trabalhar de maneira que todos os recursos sejam utilizados da melhor forma possível.

As funções de gerenciamento dos processos do restaurante não devem ser centralizadas em única pessoa, se possível.

Além de evitar sobrecarga de trabalho e até um eventual burnout, torna-se mais visível ao proprietário quais são os pontos fortes e fracos internamente e o que precisa ser corrigido com urgência, antes que vire uma bola de neve. A ideia é que o estabelecimento tenha um gestor responsável pelo controle do fluxo de caixa, outro responsável pela cozinha, e assim por diante.



04

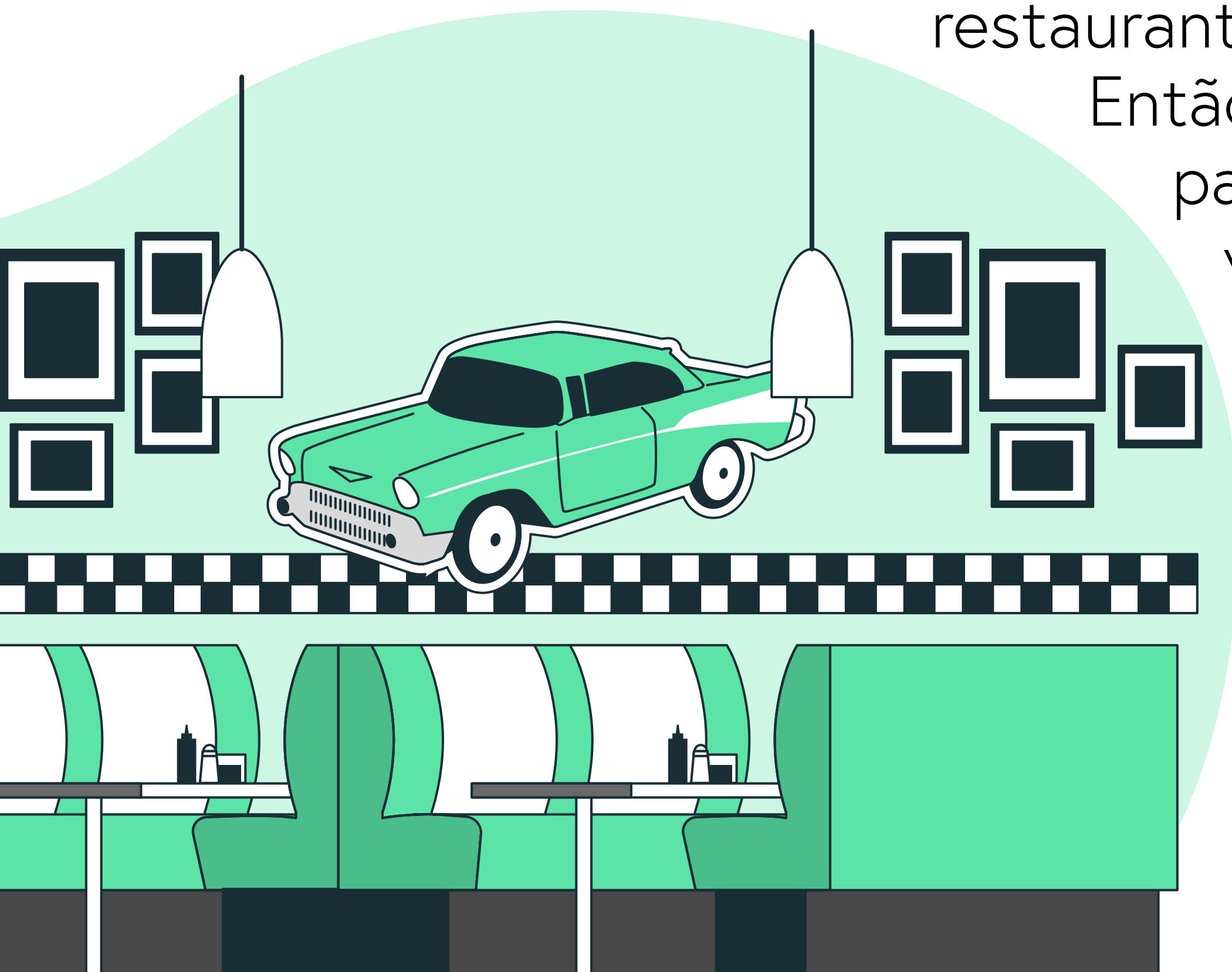
TORNE O AMBIENTE CONFORTÁVEL

Engana-se quem pensa que conforto e decoração não trazem retorno no faturamento de um restaurante. Mesmo que seja uma pausa rápida para almoçar durante o expediente de trabalho, o estabelecimento deve oferecer uma experiência completa ao consumidor, que desperte gatilhos positivos e o faça retornar o mais breve possível.

Tenha uma decoração condizente com a proposta de valor do seu negócio. Não precisa ser completamente temática, mas ter elementos que deixam o ambiente mais aconchegante já é extremamente válido. Sem contar que o espaço precisa priorizar a limpeza, a organização e a beleza de modo geral, com uma boa distribuição das mesas e balcões.

Um espaço diferenciado faz com que os clientes sintam vontade de tirar fotos e postar nas redes sociais, o que traz muitas vantagens no famoso marketing 'boca a boca' digital, que é uma ajuda e tanto num mercado tão concorrido como o de restaurantes e similares.

Então, a estratégia para aumentar as vendas precisa considerar os locais dessa forma e inserir espaços que sejam criativos, conforme o perfil do público.



05 CAPRICHE NAS PROMOÇÕES

As promoções, quando bem elaboradas dentro das [estratégias de marketing](#) para aumentar as vendas, trazem uma série de resultados positivos ao faturamento de restaurantes e no engajamento do público. Normalmente, os clientes adoram sair para comer nas datas comemorativas, como Dias das Mães, Dia dos Namorados, Natal e aniversários, o que gera ótimas oportunidades de criar ações de marketing para atrair clientes.

Não perca este tipo de oportunidade e inclua promoções que vão além das [datas comemorativas](#), quando o restaurante tende a ficar mais cheio.

Aproveite essas ocasiões para divulgar cupons, programas de fidelidade, combos de "compre 1 e leve 2", oportunidades no delivery e ações nas redes sociais para

que esses consumidores estejam sempre no radar do restaurante.



AMPLIE AS FORMAS DE PAGAMENTO

Ter uma boa amplitude de formas de pagamentos aceitas ajuda a aumentar vendas do restaurante significativamente. Hoje em dia, os estabelecimentos que não aceitam cartões, aproximação no celular, Pix e vale-refeição acabam sendo deixados de lado pelos clientes que priorizam experiências completas.

Quando o restaurante serve opções de almoço, o pagamento com cartão de benefício, como o [vale-refeição](#), é decisivo para criar uma clientela cativa em busca de alimentação de qualidade durante o expediente de trabalho. Justamente por conta disso, é indispensável criar pratos diferentes e entender quais são as necessidades dos clientes.



CONCLUSÃO

Agora, ficou mais simples saber como fazer ações de marketing para aumentar o faturamento de um restaurante. Entenda o que é possível inserir na sua realidade e vá, aos poucos, adaptando-se ao que os clientes pedem. Cuidar de questões mais práticas, como a ampliação das formas de pagamento, é uma boa tática de vendas para se posicionar no mercado e alcançar uma fatia de público cada vez maior.

Gostou das informações do artigo? Então não perca a oportunidade de impulsionar o seu negócio de forma dinâmica e credencie-se [pelo site da Pluxee](#).