



Delivery de sucesso para MEIs

Um guia prático para o setor de alimentação fora do lar

O delivery é hoje uma das maiores fontes de lucro para pequenos negócios. Com planejamento, cuidado e boas escolhas, seu delivery pode ser eficiente e lucrativo.



Índice

01

PLANEJAMENTO:
A BASE DE TUDO

02

ESTRUTURA:
O CORAÇÃO DA SUA OPERAÇÃO

03

TECNOLOGIA:
SUA PARCEIRA NO DIA A DIA

04

DIVULGAÇÃO:
FAÇA SEU DELIVERY APARECER

05

QUALIDADE E SEGURANÇA:
SUA MELHOR PROPAGANDA

06

ENTREGA:
A EXPERIÊNCIA FINAL CONTA MUITO

07

DICAS DE OURO PARA CRESCER
SEM COMPLICAR



PLANEJAMENTO: A BASE DE TUDO

- **PÚBLICO-ALVO**

Entenda quem compra de você — famílias, pessoas que moram sozinhas, quem pede lanches noturnos? Isso define cardápio, preço e até o tipo de embalagem. Conhecer seu público evita desperdícios e direciona suas ações de forma assertiva.

- **CARDÁPIO**

Monte um cardápio enxuto, com pratos de preparo rápido, ingredientes acessíveis e boa margem de lucro. Use fotos reais, nomes criativos e atualize o cardápio conforme a estação ou os produtos disponíveis.

- **CUSTOS**

Calcule tudo o que entra e sai — ingredientes, gás, embalagens e taxas de app. Saber o custo real de cada prato é o primeiro passo para precificar corretamente e manter o negócio saudável.

- **PREÇOS**

Evite definir o preço “no olho”. Use seus custos como base e acrescente a margem que garante lucro justo e competitivo. Clientes valorizam preço justo e qualidade constante.

- **LEGALIZAÇÃO**

Tenha seu MEI, alvará e licenças sanitárias em dia. Isso evita multas e mostra profissionalismo para clientes e parceiros.



ESTRUTURA: O CORAÇÃO DA SUA OPERAÇÃO

- **COZINHA**

Organize os espaços para facilitar o preparo — tudo deve estar à mão. Uma cozinha funcional reduz erros e agiliza a produção.

- **EQUIPAMENTOS**

Invista em bons utensílios e conserve-os limpos e bem cuidados. Equipamentos adequados aumentam a produtividade e reduzem perdas

- **EMBALAGENS**

Escolha embalagens resistentes, que mantenham o alimento quente e bonito. A primeira impressão do cliente começa quando ele abre o pacote.

- **TREINAMENTO**

Busque sempre aprender Boas Práticas de Manipulação de Alimentos e atendimento. O conhecimento evita falhas e melhora a satisfação do cliente.



TECNOLOGIA: SUA PARCEIRA NO DIA A DIA

- **APLICATIVOS**

Cadastre-se nas principais plataformas de delivery e mantenha tudo atualizado. Elas ampliam seu alcance e facilitam o contato com novos clientes.

- **CARDÁPIO**

Tenha um cardápio digital atrativo e fácil de navegar. Isso passa profissionalismo e incentiva o cliente a comprar novamente.

- **PAGAMENTO**

Ofereça diferentes opções — Pix, cartão, carteiras digitais. Pagamento rápido e seguro é sinônimo de conforto e confiança para o cliente.

DIVULGAÇÃO: FAÇA SEU DELIVERY APARECER



- **REDES SOCIAIS**

Poste fotos reais e bem tiradas dos seus pratos. Mostre bastidores e o cuidado no preparo — as pessoas compram de quem confiam.

- **PARCERIAS**

Combine divulgações com influenciadores locais ou comércios do bairro. Isso amplia o alcance e atrai novos públicos.

- **PROMOÇÕES**

Use criatividade — combos, descontos no segundo pedido, frete grátis para o bairro. Promoções bem pensadas fidelizam sem prejudicar o lucro.

- **FIDELIDADE**

Crie pequenas recompensas para quem compra sempre. Um brinde, um cupom ou até uma mensagem de agradecimento gera conexão e retorno.



QUALIDADE E SEGURANÇA: SUA MELHOR PROPAGANDA

- HIGIENE

Lave as mãos, mantenha uniforme limpo e evite contaminações. Um ambiente limpo e organizado reflete no sabor e na confiança do cliente.

- **VALIDADE**

Controle o vencimento dos insumos e evite estocar demais. Produto vencido é prejuízo certo e risco sanitário.

- **ENTREGADORES**

Se você mesmo faz as entregas, redobre o cuidado com a limpeza, isso é parte da experiência do cliente.





ENTREGA: A EXPERIÊNCIA FINAL CONTA MUITO

- **EMBALAGENS**

Use materiais que mantenham temperatura e aparência. Alimento bem embalado é sinônimo de cuidado e aumenta a chance de recompra

- **AGILIDADE**

O cliente valoriza rapidez e pontualidade. Planeje rotas, otimize o tempo e evite atrasos sempre que possível.

- **FEEDBACK**

Peça opinião dos clientes e use as respostas para melhorar. Mostrar que você ouve faz o cliente voltar e recomendar seu delivery.



DICAS DE OURO PARA CRESCER SEM COMPLICAR

- **INOVE**

Teste novos pratos, acompanhamentos e sabores. A novidade mantém o cliente curioso e engajado.

- **ACOMPANHE SEUS NÚMEROS**

Anote o quanto vende e gasta por dia, mesmo em um caderno. Isso ajuda a entender o lucro e planejar melhor.

- **SEJA FLEXÍVEL**

Adapte-se rápido a mudanças e ouça o mercado. Pequenos ajustes podem gerar grandes resultados.

- **CUIDE DO CLIENTE**

Adapte-se rápido a mudanças e ouça o mercado. Pequena Gentileza, atenção e gratidão nunca saem de moda. Um cliente encantado é o seu melhor marketing. Os ajustes podem gerar grandes resultados.





Acesse outros materiais
como esse e soluções
para apoiar o seu negócio
no Conexão Abrasel

conexão
abrase

Texto:

Adriana Lara

Diagramação:

Samira Saturno e Tais Marino

abrase40anos