



MEU NEGÓCIO É ALIMENTAÇÃO  
3 dicas valiosas para ter sucesso  
como MEI na área de  
alimentação





## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO .....	3
INOVE PARA SE DESTACAR NO MERCADO .....	5
FIQUE DE OLHO NAS TENDÊNCIAS .....	7
APENAS ATENDER BEM NÃO BASTA: ENCANTE SEU CLIENTE.....	8
CONCLUSÃO .....	10

# INTRODUÇÃO

Administrar um negócio, manter-se atualizado sobre as tendências e garantir produtos de qualidade nunca foi fácil, mas para quem está à frente de um restaurante, lanchonete ou qualquer outro negócio no segmento de alimentação, o desafio pode se tornar ainda mais complexo.



O setor é um dos mais competitivos do mercado e também um dos mais dinâmicos, pois os gostos mudam e as necessidades, intolerâncias e restrições alimentares surgem frequentemente, guiando as tendências e preferências do público consumidor.



Para ajudar você nessa missão, o Sebrae Pernambuco trouxe algumas dicas valiosas nas quais vale a pena ficar de olho.

Confira! 😊



# 1 . INOVE PARA SE DESTACAR NO MERCADO

Inovação é questão de sobrevivência para qualquer que seja o segmento. Com alimentação não é diferente, principalmente quando a novidade consegue, de alguma forma, facilitar a rotina e as necessidades do cliente. Desenvolver aplicativos de atendimento personalizado e sistemas de autoatendimento garante uma experiência mais rápida e eficiente para negócios que garantem refeições mais práticas e de logística mais acessível.



Por menor que seja o tipo de empreendimento, a inovação é necessária e pode vir de outras formas, por exemplo:

-  Uma embalagem diferenciada, que facilite o consumo em carros, no transporte público ou a pé.
-  Um produto exclusivo
-  Serviços delivery ou de aplicativos
-  Possibilidades de porções menores que atendam às necessidades de famílias pequenas ou pessoas solteiras



Quando o assunto é inovação, você tem o poder de transformar o seu negócio oferecendo serviços diferenciados!

## 2. FIQUE DE OLHO NAS TENDÊNCIAS

Saber o que está acontecendo no mercado e coletar referências é essencial para não ficar para trás!

Além disso, fique sempre atento a quem está comprando o seu produto. Conhecer o perfil e as expectativas do seu cliente ajuda a focar em melhorias naquilo que está sendo ofertado, atendendo às expectativas de quem mantém seu negócio no mercado.

Aliado a isso, não esqueça de monitorar também o seu concorrente para se antecipar às mudanças e fazer os ajustes necessários.



### 3. APENAS ATENDER BEM NÃO BASTA: ENCANTE SEU CLIENTE!



Há alguns anos, muitas pessoas tinham o costume de voltar sempre aos mesmos restaurantes pela qualidade do atendimento e poucos ofereciam esta condição.

Hoje a concorrência transformou esse diferencial numa característica comum a boa parte desses concorrentes. Por isso, à medida que o mercado foi aprendendo a valorizar esse aspecto do negócio, **o bom atendimento deixou de ser um diferencial, é preciso ir além!**

 Qualificar o seu atendente e oferecer uma experiência única para o seu cliente pode fazer toda a diferença até aumentar as vendas de seu negócio, pois todo atendente precisa ser também um "vendedor" da imagem da sua empresa.

Mais importante que conquistar um novo cliente, é **fidelizar os clientes que você já tem**, pois estes sim, trarão sempre novos clientes pra você!

Algumas dicas que vão ajudar você nesse aspecto:

- ✓ Crie experiências gastronômicas, como despertar o interesse do cliente pela combinação de alimentos e bebidas
- ✓ Forneça boas experiências na compra dos produtos ou serviços



## CONCLUSÃO

O sucesso do seu negócio no setor de Alimentos e Bebidas é fruto do aprimoramento constante e do entendimento de seu público e sabemos que isso não se constrói da noite para o dia, não é mesmo?

Por isso continue conosco acessando nossas dicas e acompanhando nossa programação para tornar esse caminho descomplicado.



Agora que você leu nossas dicas, tem tudo para aplicar no seu negócio e dar continuidade ao seu desenvolvimento!