



05/2020

5 dicas para adaptar o negócio de alimentos para o delivery

Equipe da Ajinomoto® Food Service lista medidas essenciais para que o setor de alimentação fora do lar não pare em tempos de Covid-19

São Paulo, 4 de maio de 2020 – As medidas necessárias para evitar a proliferação do novo coronavírus pegaram todo mundo de surpresa e, mais do que nunca, é necessário se reinventar para manter ativo o negócio de alimentação fora do lar. Os empreendedores sentem os impactos da crise, e a pergunta, que antes era esporádica, hoje é corriqueira: o restaurante faz entrega?

Se a resposta for não, já está na hora de agregar o delivery ao negócio. Mas, antes disso, é preciso se planejar e pensar em algumas perguntas-chave para o sucesso da operação: como o consumidor encontrará o serviço de entregas? Como a compra será realizada e de qual forma será recebida? O que será feito para que o consumidor se sinta satisfeito e motivado a continuar comprando seus produtos quando tudo isso passar?

Para elucidar as respostas, a equipe de marketing da **Ajinomoto® Food Service** preparou uma cartilha com orientações para que o delivery seja eficaz e o trabalho não pare:

- **Escolha bem o que vender**

Em momentos de crise, as pessoas tendem a consumir pratos mais conhecidos, assim diminuem o risco de surpresas negativas. Os famosos “PFs” (pratos feitos) são fáceis de pedir e de servir, por isso, são boas apostas. Lembre-se de adaptar o prato para que não chegue ao destino com aspecto ou sabor desagradáveis. Por exemplo, um filé à parmegiana pode precisar de mais molho para que não chegue ao cliente ressecado.

Tenha opções de bebidas e sobremesas para garantir aos consumidores uma refeição completa. “Muitos clientes estão procurando por facilidade, então ofereça kits semanais, quinzenais, mensais, voltados ao almoço e jantar”, afirma Chiara Tengan, gerente de marketing da **Ajinomoto® Food Service**. “Essa medida pode aumentar o faturamento por compra e reduzir os custos com entregas”.

- **Pense na embalagem como uma vitrine**

Os alimentos devem ser enviados em embalagens que mantenham a temperatura ideal e acomodem bem as receitas. São detalhes que podem garantir o sucesso ou desastre da atividade, por mais simples que pareçam.

Pensar na sustentabilidade é sempre uma boa dica. As embalagens podem indicar como o empresário lida com questões ambientais e contribui para a comunidade.

Nesse momento em que higiene e contato são temas mais delicados, embalagens individuais podem ser muito bem vistas por passarem uma imagem de segurança e cuidado.

- **Prepare sua equipe**

A operação para pedidos feitos via delivery é diferente do atendimento presencial. Aproveite a equipe que atende as mesas para fazer a triagem dos pedidos, e oriente para que esteja preparada para absorver uma quantidade maior de clientes ao mesmo tempo.

Deixe bem determinado quem vai fazer o que. Divida a equipe por funções para otimizar o tempo e resultar em uma entrega mais rápida e eficiente. Podem ocorrer oscilações no volume de pedidos, dependendo da natureza do negócio, então é necessário que todos estejam preparados para garantir a produção da cozinha e o tempo ideal de entrega.

- **Promova o seu negócio**

Seja um restaurante ou receitas feitas em casa, é importante que o seu negócio seja promovido. Se você ainda não usa redes sociais para esse fim, agora é a hora de começar e, para quem já utiliza, essa é uma oportunidade para aprimorar o que é feito. “Seus clientes precisam ser comunicados que podem receber os pedidos via delivery”, pontua Chiara. “Esse é o primeiro passo para que a sua operação seja um sucesso”.

Promoções para combos e para quem fizer pedidos antecipados e redução de taxa de entrega são boas alternativas para que o cliente se interesse em fechar o pedido.

Aplicativos de delivery estão se destacando como uma saída para operacionalizar as entregas. Além de facilitar uma parte do trabalho, eles ajudam na divulgação, por isso é importante expor fotos de pratos atraentes. Lembre-se de que as imagens precisam ser o mais próximo da realidade possível, afinal, é preciso comer com os olhos, mas fazer propaganda enganosa é um tiro no pé.

- **Reforce os processos de higiene**

Toda a equipe precisa se adaptar para fazer higienização constante. Implemente temporizadores para emitir alertas de hora em hora e garanta que todos tenham acesso fácil aos produtos de higiene pessoal. Os alimentos devem ser frescos e corretamente higienizados, assim como as embalagens.

Oriente os entregadores para que tenham o menor contato possível com os clientes e disponibilize álcool em gel para todos os envolvidos na entrega. Isso aumentará a segurança e bem-estar de todos.

Lembre-se que os consumidores podem estar inseguros em relação a higiene e contato, então reforce em todos os canais de comunicação quais medidas de segurança foram adotadas.

A Cartilha de Delivery faz parte de uma série de iniciativas que visam contribuir para o setor de alimentação fora do lar durante a crise. O material completo e todo o guia para profissionais da área está disponível em **@ajinomotofoodservice** no Instagram e Facebook, além do

site www.ajinomotofoodservice.com.br. Nesses canais, os profissionais da equipe **Ajinomoto® Food Service** estão à disposição para tirar dúvidas e ajudar a superar essa crise juntos.

Sobre a área de Food Service

A área oferece um mix de produtos versáteis e práticos de alta performance em rendimento e rentabilidade, destinados a estabelecimentos voltados à alimentação fora do lar, como restaurantes, bares, hotéis, padarias etc. Entre os produtos estão o realçador de sabor AJI-NO-MOTO®, os temperos HONDASHI®, SABOR A MI®, AJI-SAL®, Tempero e Caldo SAZÓN® Profissional, molhos branco bechamel e escuro demi-glace, amaciante de carne, molho e extrato de tomate, creme de cebola, Satis!™ molho shoyu, azeite de oliva extra virgem TERRANO™ e azeite de oliva tipo único TERRANO™ (ambos disponíveis também para o varejo), condimento preparado HARMONIX-F® e purê de batatas instantâneo. Confira o portfólio completo de produtos, dicas de receitas para variar seu cardápio e outras soluções no site www.ajinomotofoodservice.com.br.

Sobre a Ajinomoto do Brasil

Presente no Brasil desde 1956, a Ajinomoto do Brasil se empenha em oferecer produtos de qualidade tanto para o consumidor como insumos para as indústrias alimentícia, cosmética, esportiva, farmacêutica, de nutrição animal e agronegócios. Atualmente, a unidade brasileira é a terceira mais importante do Grupo Ajinomoto fora do Japão, atrás apenas da Tailândia e dos Estados Unidos. A linha de produtos da empresa voltada ao consumidor é composta pelo tempero umami AJI-NO-MOTO®, AJI-SAL®, Tempero SAZÓN®, Caldo SAZÓN®, RECEITA DE CASA™, HONDASHI® e SABOR A MI®, além das sopas individuais VONO® e da linha de sopas cremosas e claras VONO® Chef. Também se destacam os refrescos em pó MID® e FIT Zero Açúcar, o azeite de oliva extra virgem TERRANO™ e o azeite de oliva tipo único TERRANO™, os produtos da marca Satis!®, que incluem molho shoyu e as linhas Tempera e Empana, Tempera e Dá Molho e Tempera e Dá Liga, além de aminoVITAL® GOLD, produto composto por nove aminoácidos essenciais para a recuperação de atletas e entusiastas do esporte. No Brasil, a companhia também atua no segmento de food service (alimentação fora do lar). Com quatro unidades fabris, localizadas no estado de São Paulo, nas cidades de Limeira, Laranjal Paulista, Valparaíso e Pederneiras, e sede administrativa na capital, emprega cerca de 3 mil funcionários e atende tanto ao mercado interno como ao externo. A Ajinomoto, multinacional japonesa com sede em Tóquio, é líder mundial em aminoácidos. O Grupo Ajinomoto obteve um faturamento global de US\$ 10,1

bilhões e nacional de R\$ 2,2 bilhões no ano fiscal de 2018. Atualmente, está presente em 35 países, possui 121 fábricas e cerca de 34 mil funcionários em todo o mundo. Para saber mais, acesse www.ajinomoto.com.br.

INFORMAÇÕES PARA IMPRENSA

Race Comunicação

Tel.: (11) 2894-5607/2548-0720

imprensa.ajinomoto@agenciarace.com.br

Bruno Uehara – Cel.: (11) 99113-6731

Vanessa Assis – Cel.: (11) 97556-9962

Wilson Barros – Cel.: (11) 99607-1746