

*Seu negócio digital*  
*em* **5** *dias* 

**SEBRAE** **cielo**

*A jornada que vai transformar seu negócio*

***Palestra:***

*Como iniciar o seu delivery de alimentos com a James*

***Palestrante:***

*Juliano - James*



# 5 dicas

*“As empresas tem que estar muito próximas dos clientes para conseguir entrar na casa deles.” Juliano - James*

*Analise o mercado e sua concorrência (veja como eles cobram, como eles atendem e como eles conversam com o público)*

**1**

**Link: [www.jamesdelivery.com.br/parceiros](http://www.jamesdelivery.com.br/parceiros)**

*Analise o mercado e sua concorrência (veja como eles cobram, como eles atendem e como eles conversam com o público)*

**1**

**2**

*Prepare seu delivery operacionalmente (nos processos internos) e treine sua equipe. O estilo de venda delivery exige um preparo diferente do estilo de venda presencial*

**Link: [www.jamesdelivery.com.br/parceiros](http://www.jamesdelivery.com.br/parceiros)**

*Analise o mercado e sua concorrência (veja como eles cobram, como eles atendem e como eles conversam com o público)*

**1**

**2**

**3**

*Adapte os produtos para o delivery. Nem todos os produtos conseguem chegar da mesma forma para o seu cliente após serem embalados. É importante o empresário pensar nisso!*

*Prepare seu delivery operacionalmente (nos processos internos) e treine sua equipe. O estilo de venda delivery exige um preparo diferente do estilo de venda presencial*

*Analise o mercado e sua concorrência (veja como eles cobram, como eles atendem e como eles conversam com o público)*

**1**

**2**

**3**

**4**

*Prepare seu delivery operacionalmente (nos processos internos) e treine sua equipe. O estilo de venda delivery exige um preparo diferente do estilo de venda presencial*

*Adapte os produtos para o delivery. Nem todos os produtos conseguem chegar da mesma forma para o seu cliente após serem embalados. É importante o empresário pensar nisso!*

*Tenha fotos boas dos seus produtos, pois elas que estimulam a compra. Promova nas redes sociais e aumente sua presença - assim você aumenta os usuários e fideliza seus clientes antigos*

**Link: [www.jamesdelivery.com.br/parceiros](http://www.jamesdelivery.com.br/parceiros)**

*Analise o mercado e sua concorrência (veja como eles cobram, como eles atendem e como eles conversam com o público)*

**1**

*Prepare seu delivery operacionalmente (nos processos internos) e treine sua equipe. O estilo de venda delivery exige um preparo diferente do estilo de venda presencial*

**2**

*Adapte os produtos para o delivery. Nem todos os produtos conseguem chegar da mesma forma para o seu cliente após serem embalados. É importante o empresário pensar nisso!*

**3**

*Esteja próximo do seu cliente, ouça o que ele diz e se ajuste rápido caso seja necessário*

**4**

*Tenha fotos boas dos seus produtos, pois elas que estimulam a compra. Promova nas redes sociais e aumente sua presença - assim você aumenta os usuários e fideliza seus clientes antigos*

**5**

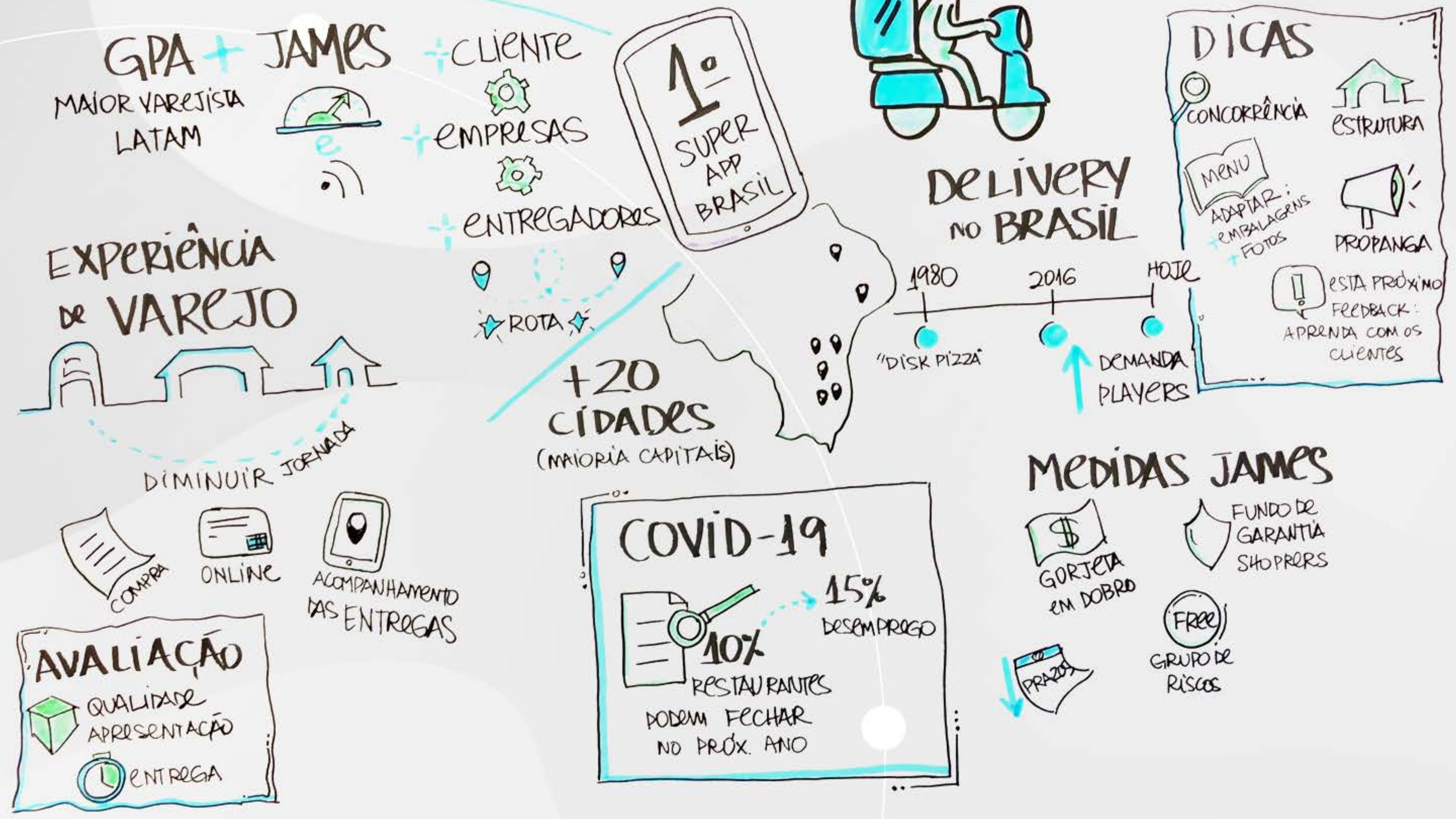
## *Dica do Sebrae para você:*

*Muitas empresas de alimentos entram no delivery por necessidade ou falta de estrutura de salão. Porém, o delivery exige todo um cuidado do empresário que vai desde a preparação do produto até um atendimento de pós venda no final.*



*Clique aqui para saber mais*  
**<https://bit.ly/materialsebrae>**

# INICIAR seu DELIVERY JAMES



**Conteudistas Sebrae:**

*Caroline de Andrade Silva Minucci*

*Edgard Ferreira dos Santos Neto*

*Juliana Rita Segallio*

