

15 DICAS PARA MONTAR UM DELIVERY DE SUSHIS COM POUCO INVESTIMENTO

Hiro Ozono
Marcelo Asamura

INTRODUÇÃO

Neste livro você vai:

- Descobrir Como Começar seu Negócio de Delivery a partir de 1.000 reais.
- Quais são os Principais Utensílios e Insumos para preparar Sushis.
- Como Receber Encomendas de Sushis pela Internet.
- Como Montar o seu Primeiro Cardápio de Sushis.

AUTORES

Hiro Ozono

Hiro C. Ozono é fundador do Cursosushi.com, do blog Sushibilidade.com e sócio fundador do site FoodWeb.com.br. Trabalha desde os 16 anos em seu sushi bar junto ao seu Pai. Além de Sushimaker e empreendedor, é apaixonado por Marketing Digital. Graduado em Marketing.

Marcelo Asamura

Co-fundador da loja virtual [Konbini Produtos Orientais](http://KonbiniProdutosOrientais.com), especialista em produtos asiáticos, é empreendedor há mais de 6 anos, sócio fundador do site FoodWeb.com.br. É também entusiasta da cultura e culinária japonesa. Professor de Direito Societário e Tributário na Faculdade Impacta. Graduado em Administração, Direito e Contabilidade.

CONTEÚDO

Primeira Parte

- Perfil empreendedor
- Crie um plano de negócios
- MEI – Microempreendedor Individual
- Saiba sobre o seu produto
- Faça testes e colha feedback
- Acredite em você, Sempre

Segunda Parte

- Como montar um delivery a partir de 1 mil reais
- A Qualidade do sushi
- A Qualidade do peixe

Terceira Parte

- Organograma da equipe
- Como elaborar o seu cardápio
- Proposta de valor
- Como tornar o seu negócio conhecido
- Rotas de entrega
- Conquistando os seus clientes

COMECE PEQUENO, SONHE GRANDE!



Recebo diariamente inúmeros e-mails de empreendedores de todo Brasil com dúvidas relacionadas ao mercado da culinária japonesa.

A maior parte das dúvidas são relativas à abertura de um delivery de comida japonesa.

Há muitos benefícios em abrir um delivery de comida japonesa, entre eles, o baixo investimento inicial e a alta aceitação dos brasileiros pela culinária japonesa.

No entanto, abrir um negócio não é nada fácil. Temos impostos, mão de obra, reformas, taxas enfim... Não é uma tarefa fácil e não é para amadores.

Acreditamos que a gastronomia une e transforma pessoas e foi por este motivo que resolvemos elaborar este e-book. Estamos aqui para compartilhar um pouco sobre as nossas ideias e algumas estratégias que podem de alguma maneira reduzir os seus riscos ao abrir o seu negócio.

Espero que este conteúdo te ajude a dar os primeiros passos nessa sua longa jornada. Reunimos os melhores segredos e sacadas que você vai precisar para começar com o pé direito.

PRIMEIRA PARTE

Perfil Empreendedor: Segredo 01



A primeira pergunta a se fazer quando se pretende abrir um negócio é: **Você tem um perfil empreendedor?**

Saiba que você será o primeiro a chegar e o último a sair, esqueça sua vida social e prepare-se para lidar com ações trabalhistas e pagamentos de altos valores de impostos além da incerteza do mercado.

Porque estou falando isso? Para te desmotivar?

Pelo contrário, estou aqui para explicar como é ser empreendedor. O Empreendedor é aquele que acredita em seus sonhos e faz de tudo para ele se tornar realidade. Vou te dar um exemplo, sempre ajudei no nosso bar, desde os meus 10 anos de idade. Quando eu completei 16 anos, comecei a trabalhar integralmente para ajudar meus pais. Hoje com 33 anos nunca soube o que é participar de um Carnaval de rua ou viajar no fim de ano com minha família.

Quer saber se eu me arrependo? Nem um pouco.

Posso afirmar que esse comprometimento com o meu negócio me fortaleceu e fez com que eu gerasse novos negócios como o meu Treinamento Sushibilidade e também os meus projetos online.

Então se você pretende trabalhar com esse tipo de mercado, não vá pensando que será igual a novela das nove onde o Chef bonitão está em sua cozinha completamente planejada instruindo seus colaboradores e só verifica se os pratos foram bem executados. A realidade é OUTRA!!

Se você leu essa primeira sacada e ainda está decidido em entrar nesse mercado, meus parabéns. As próximas sacadas serão essenciais para reduzir o seu risco ao abrir um negócio.

Sacada extra: conheça outros empreendedores, não é à toa que o meu parceiro Marcelo Asamura está colaborando com este livro, ele também acredita nos nossos negócios.

“Você é a média das 05 pessoas com quem passa mais tempo”, já ouviu esta frase?

Ela quer dizer que você deve andar com as pessoas certas e que você é influenciado por outras pessoas. Portanto, busque sempre ser influenciado por pessoas mais experientes e melhores que você.

Sushibilidade – 15 segredos para montar um delivery de sushis com pouco investimento

Crie um Plano de Negócios (Plano de negócios de uma folha): Segredo 02

Criar um plano de negócios provavelmente vai diminuir os riscos do seu empreendimento, no entanto, já presenciei muitas pessoas elaborando o plano de negócios durante meses e depois acabou desistindo de abrir um negócio.

Quando falamos em negócios também falamos sobre “Tempo”. Tempo é a coisa mais valiosa do mundo por este motivo não perca seu tempo criando um plano de negócios de 100 folhas sem colocar nada em prática.

Sugiro que utilize o *Business Model Canvas* (quadro) onde você pode fazer um resumo de como o seu negócio vai funcionar. Em poucos dias, o seu plano de negócios estará pronto para você começar.

Mas lembre-se “Comece pequeno e sonhe grande.”

Visão Geral do Modelo de Negócio

Elaborado para: _____ Elaborado por: _____ Data: _____

Introdução: _____

<p>Parceiros Chave</p> <p>Quem são nossos Parceiros Chave? Quem são nossos fornecedores Chave? Quais Parceiros Chave nos ajudam a alcançar nossos objetivos? Quais Parceiros Chave nos ajudam a alcançar nossos objetivos? Quais Parceiros Chave nos ajudam a alcançar nossos objetivos?</p>	<p>Atividades Chave</p> <p>Quais Atividades Chave nos ajudam a criar, produzir e entregar valor? Nossas Atividades Chave são físicas? Nossas Atividades Chave são mentais? Nossas Atividades Chave são digitais?</p>	<p>Proposições de Valor</p> <p>Qual valor nós oferecemos aos nossos clientes? Qual dos problemas de nossos clientes nós estamos ajudando a resolver? Quais pontos de dor de nossos clientes nós estamos ajudando a resolver? Qual o motivo de nossos clientes estarem interessados em nós?</p>	<p>Relacionamento com Clientes</p> <p>Qual tipo de relacionamento nós oferecemos aos nossos clientes? Nossos relacionamentos são pessoais ou digitais? Qual o nível de interação com nossos clientes? Como nós oferecemos suporte aos nossos clientes? Quanto nós cobramos?</p>	<p>Segmentos Clientes</p> <p>Para quem nós estamos criando valor? Quais são os segmentos de clientes mais importantes para nós? Quais são os segmentos de clientes menos importantes para nós? Quais são os segmentos de clientes que nós não queremos?</p>
<p>Recursos Chave</p> <p>Quais Recursos Chave nos ajudam a criar, produzir e entregar valor? Nossos Recursos Chave são físicos? Nossos Recursos Chave são mentais? Nossos Recursos Chave são digitais?</p>		<p>Canais</p> <p>Até onde nós chegamos aos nossos clientes? Como nós oferecemos valor aos nossos clientes? Como nós oferecemos suporte aos nossos clientes? Como nós oferecemos suporte aos nossos clientes? Como nós oferecemos suporte aos nossos clientes?</p>		
<p>Estrutura de Custos</p> <p>Quais são os custos mais importantes em nosso modelo de negócio? Quais são os custos mais importantes em nosso modelo de negócio? Quais são os custos mais importantes em nosso modelo de negócio?</p>		<p>Fluxo de Receitas</p> <p>Como nós oferecemos valor aos nossos clientes? Como nós oferecemos valor aos nossos clientes? Como nós oferecemos valor aos nossos clientes?</p>		

www.businessmodelgenerator.com
<http://www.businessmodelgenerator.com>

MEI - Microempreendedor Individual: Segredo 03

Para começar um negócio, o que eu recomendo é que você sempre tente começar certo.

O que eu quero dizer com isso?

Existem inúmeras pessoas que iniciam um negócio sem estar em conformidade com a Lei e com as regulamentações do seu segmento de mercado. Isso gera um grande risco de você ter problemas jurídicos logo no início do seu negócio.



O governo, pensando em transformar a realidade brasileira, resolveu criar o MEI – Microempreendedor Individual para resolver a questão da informalidade no mercado brasileiro. Ao criar a Lei Complementar nº 128, de 19/12/2008, os empreendedores que estão começando um negócio têm a oportunidade de abrir a sua empresa individual com baixo custo e de forma totalmente legalizada.

Confira algumas vantagens de se abrir um MEI:

- O MEI enquadrado no regime do SIMPLES NACIONAL ficará isento de todos os tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL);
- O MEI pagará um valor fixo mensal de R\$ 47,85 (comércio ou indústria), R\$ 51,85 (prestação de serviços) ou R\$ 52,85 (comércio e serviços), que será destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS. Essas quantias serão atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo.
- O MEI não precisa ter um contador para fazer a sua contabilidade, isso significa uma economia mensal relevante;
- O MEI não precisa emitir nota fiscal para pessoas físicas, isso significa uma atividade a menos no dia a dia do empreendedor;
- O MEI pode contratar até 01 (um) empregado com remuneração de um salário mínimo ou piso salarial da categoria;
- O processo para se formalizar como MEI é rápido e você recebe o seu CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas) em pouco tempo. Esse cadastro é muito importante para conseguir fornecedores;

Além destes benefícios, o MEI conta com muitos outros. Vamos tratar novamente desse assunto em nossas aulas sobre Gestão e abertura das empresas em nossos cursos presenciais e online.

Por enquanto, consulte o seguinte site: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual> para tirar suas dúvidas.

**Agora que você já sabe o que é o MEI.
Qual é o próximo passo?**

Sushibilidade – 15 segredos para montar um delivery de sushis com pouco investimento

O próximo passo é testar o seu produto, testar o seu negócio e depois investir no crescimento dele. Nas próximas sacadas, falaremos sobre a importância do teste no seu negócio.

Saiba Tudo Sobre o seu Produto: Segredo 04



Se você quer abrir um Delivery de Sushis ou até mesmo um restaurante é muito importante que você saiba tudo sobre o seu produto. Vejo muitos pequenos empreendedores que contratam um Sushiman e deixam tudo na mão dele. Isso é um grande erro.

Encontrar mão de obra qualificada que não vai te deixar na mão é bem difícil, então sempre tenha um plano B caso isso aconteça.

Isso significa que você terá que arregaçar as mangas e aprender a fazer um pouco de tudo, inclusive aprender a fazer Sushis que é o seu produto principal. Não se esqueça, muitas vezes, falhar com o seu cliente, significa perde-lo para sempre.

Quando falamos de sushis, estamos falando de harmonia. Fique atento a essa palavra: **“harmonia”** dos pratos. Depois que você aprender a fazer sushis, fique atento às decorações e à harmonia do prato. E por favor, não coloque pimenta biquinho nos sushis ou muito cream cheese em cima de tudo.

Faça testes e colha Feedbacks: Segredo 05



Provavelmente essa é uma das sacadas mais importantes deste livro digital. Sei que a maioria das pessoas que baixaram esse livro digital estão com uma vontade imensa de começar o seu delivery, não é mesmo?

Mas que tal começarmos pequeno?

Que tal começarmos com encomendas de sushis investindo apenas 1.000 (mil) reais?

Qual é o meu conselho?

Antes de começar a investir em seu negócio é necessário que você faça um teste do seu produto, comece com encomendas e escute bem os seus clientes. São eles que vão te dar uma direção para o seu negócio. Não estou afirmando que o custo de um delivery é de apenas 1.000 (mil) reais, mas esse é o valor que você vai investir para testar o seu negócio.

Lembre-se que o seu produto deve estar adequado às necessidades dos seus consumidores e não importa muito a sua opinião, pois afinal, quem paga às suas contas é o seu cliente.

Faça algumas perguntas como:

- Qual é o meu público?
- Que tipo de sushis eles gostam?
- A região pede muita comida japonesa por telefone ou preferem ir até o local?

Escute muito bem os seus clientes.

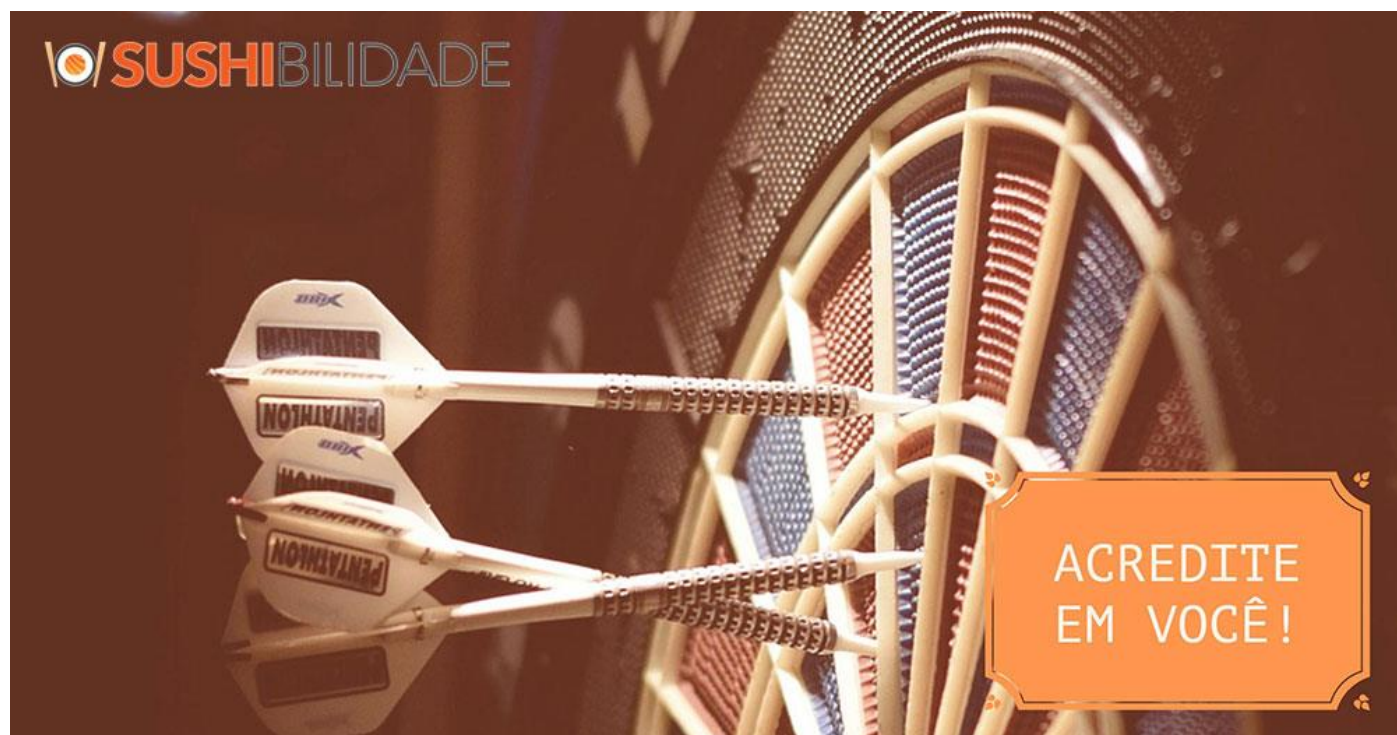
Ajudo muitas pessoas com as minhas ideias e fico muito feliz quando vejo que estão indo muito bem trabalhando apenas com entregas de sushis.

Até mesmo eu... recentemente me mudei para um apartamento aqui em São Paulo e para fazer um teste, enviei uma mensagem no grupo dos moradores dizendo que eu ministro cursos e tenho um sushibar no

Sushibilidade – 15 segredos para montar um delivery de sushis com pouco investimento

litoral norte de São Paulo. Para minha surpresa, muitas pessoas começaram a me pedir sushis para entregar. Isso foi um teste rápido de mercado, consegui perceber que eles querem esse tipo de serviço e eu poderia atendê-los.

Acredite em você sempre: Segredo 06



Já ouvi várias histórias de grandes empreendedores como o **Carlos Wizard, Robinson Shiba, Geraldo Rufino** pessoalmente em eventos de Empreendedorismo. A maioria dessas pessoas nasceram com um perfil empreendedor único, ou seja, eles confiam em seus sonhos. Muitas pessoas vão dizer que você é louco e que provavelmente seu negócio não vai dar certo.

No começo dos meus treinamentos presenciais, eu comecei com apenas **03 alunos**, na verdade tinha fechado com 5 alunos, no entanto, 02 alunos desistiram rrsrs. Cheguei a quase desistir do meu curso, mas eu realmente acreditava no meu negócio.

Utilizei todas as sacadas que estou escrevendo aqui neste livro digital no meu negócio, ou seja, comecei pequeno e fiz vários testes até acertar o melhor modelo de negócio. Hoje, eu e minha equipe já treinamos mais de **3 mil alunos** com turmas lotadas de fãs de sushi de todo o Brasil.

Acredite em você e não se esqueça de testar o seu produto!

SEGUNDA PARTE

Como montar um delivery de Sushi com 1 mil reais: Segredo 07

Acho que você deve estar imaginando, será que eu li certo isso?

Começar as minhas entregas com 1 mil reais? É isso mesmo. No entanto, vamos abordar alguns aspectos.

Para você começar a trabalhar com delivery você vai precisar de licença da prefeitura, de alvará da vigilância sanitária, de um estabelecimento, de CNPJ, de contador. E por aí vai....

Se você optar em começar a trabalhar com toda uma estrutura de Delivery você vai precisar de pelo menos uns R\$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil reais). Ao invés de gastar todo esse dinheiro, que tal primeiro testar primeiro o seu negócio?

Você pode começar na cozinha da sua casa, isso mesmo, na cozinha da sua casa. Lembrando que a higiene e qualidade são imprescindíveis a qualquer negócio, isso é questão de prioridade quando falamos sobre Sushis. Agora vamos fazer uma conta, para começar em casa você vai precisar de:

UTENSÍLIOS	VALORES APROXIMADOS
Esteira de Sushi	R\$ 7,00
Faca	R\$ 60,00
Pinça	R\$ 38,00
Tábua de Corte	R\$ 45,00
Pedra de Afilar Faca	R\$ 150,00
Hashi descartável	R\$ 150,00
Filme (bobina)	R\$ 25,00
Shamoji (colher de arroz)	R\$ 5,00
PRODUTOS	VALORES APROXIMADOS
Alga Nori 50 folhas	R\$ 40,00
Shoyu Sachê 250 unidades	R\$ 45,00
Wasabi 300g (raiz forte em pó)	R\$ 30,00
Gari 110g (gengibre em conserva)	R\$ 9,00
Arroz japonês (5kg)	R\$ 35,00

Tempero de Sushi (750ml)	R\$ 7,20
Açúcar (1kg)	R\$ 3,20
Sal (1kg)	R\$ 2,30
Ajinomoto (100g)	R\$ 5,00
Óleo de Soja (900ml)	R\$ 4,00
Cream Cheese (100g)	R 8,00
Maionese (250g)	R\$ 3,00
INSUMOS	VALORES APROXIMADOS
Pepinos	R\$ 7,00
Salmão	R\$ 35,00 a R\$ 120,00*
Manga	R\$ 6,00
Kani	R\$ 9,40
Gergelim 110g	R\$ 5,00
Acelga	R\$ 6,00
Embalagens descartáveis	R\$ 50,00
TOTAL**	R\$ 875,10

Nesta planilha estamos trabalhando com a ideia de começar a realizar as suas encomendas a partir de casa, já gerando um retorno financeiro sobre o seu trabalho. Levamos em consideração que Geladeira, Fogão e Micro-ondas façam parte dos seus equipamentos domésticos.

Além disso, muitos dos insumos se comprados em quantidade maior, ou em embalagens econômicas, o seu custo pode cair muito e você poderá ter um lucro proporcionalmente maior.

Considerando que você precisa divulgar o seu negócio, o valor restante, recomendamos você investir em campanhas promocionais e divulgação.

* o preço do salmão varia de acordo com a localidade e disponibilidade do peixe no momento da compra.

** esse valor total é aproximado, pode ser maior ou menor conforme a sua localidade e acesso aos insumos e produtos.

A Qualidade do Sushi: Segredo 08

Você sabia que 70% da qualidade dos sushis vem da boa preparação do Arroz para Sushi (Shari)?

Por este motivo é muito importante que preste muita atenção nesta parte da elaboração. Deixe 40 minutos do seu dia para a produção do Shari.

No Japão, um bom sushi é avaliado principalmente pela qualidade do arroz, os grandes chefs especialistas em Sushi do Japão, costumam dizer que o peixe é o complemento e o arroz é o ingrediente principal do Sushi.

Jiro Ono do documentário ***Jiro Dreams of Sushi*** é um sushiman com mais de 85 anos que é proprietário de uma casa de Sushi (Sushi-ya) chamada Sukiyabashi Jiro com 3 estrelas Michelin. Para ele, considerado por muitos, o melhor sushiman do mundo, o arroz deve ser o elemento principal do Sushi, ele chama atenção para que o fornecimento, o preparo do arroz e o tempero do arroz formam um Shari perfeito.

Então, nunca se esqueça, dê atenção antes para o seu Shari, depois para os outros elementos dos seus Sushis.



A Qualidade do Peixe: Segredo 09



Trabalhar com entregas de sushis vai muito além uma boa gestão. É preciso selecionar os insumos com muita cautela sempre verificando a melhor qualidade dos produtos para os seus clientes.

Por este motivo, selecionamos essa dica como uma das principais para você se dar bem e escolher um bom Peixe.

Vamos lá?

Passo 01: Verifique o olho: não pode estar afundado e tem que estar transparente.

Passo 02: Depois disso, observe as guelras do peixe. Quando as abrir, elas têm que estar bem vermelhas.

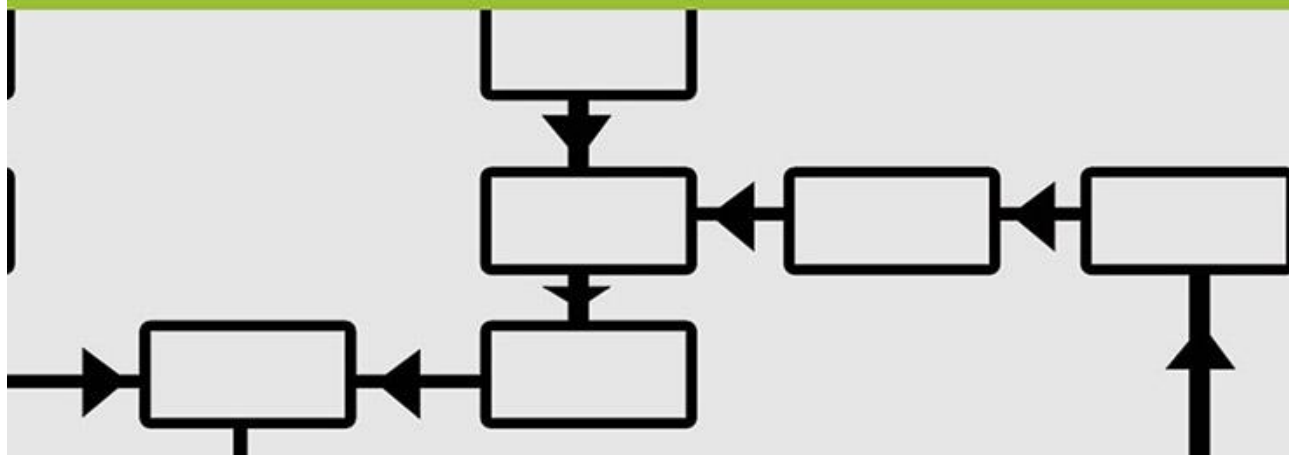
Passo 03: Por último, as escamas devem estar inteiras, brilhantes e com aspecto úmido.

Criamos um infográfico com dicas de como escolher um bom peixe, confira-o neste link:

<http://www.sushibilidade.com/como-escolher-um-peixe-fresco-infografico/>

Organograma da Equipe: Segredo 10

ORGANOGRAMA



Para começar com as suas entregas de sushis com pouco investimento seguindo a “estratégia 1K”, você não precisará de ajudante, portanto, você poderá ser o responsável por tudo.

Você pode atender por telefone ou Whatsapp, também pode produzir e entregar com horário marcado. Isso significa que você pode começar atendendo encomendas e posteriormente, gerando um grande volume de pedidos diários, você pode caminhar em direção a montar um Delivery.

Aceitar encomendas é a melhor opção para começar com pouco investimento e realizar o **TESTE DO SEU PRODUTO**.

Se você já realizou o teste e suas vendas estão melhorando, você vai precisar contratar alguns colaboradores, nesta exata sequência:

- 1 Atendente;
- 1 Sushiman;
- 1 Auxiliar de Sushiman;
- 1 Motoboy;

Dependendo da quantidade de entregas essa equipe deverá ser dobrada.

Avalie se é melhor contratar uma empresa terceira para cuidar das suas entregas ao invés de contratar um motoboy só para o seu negócio.

Como elaborar o seu cardápio: Segredo 11



Aqui vamos abordar alguns aspectos básicos de como elaborar um cardápio para começar bem as suas encomendas. A minha sugestão é que utilize Skin e grelhados como forma de fidelizar seus clientes.

Para te ajudar, vou te dar uma ideia que eu utilizo aqui no meu Sushibar chamado Quarta Combinada. As pessoas adoram quando há um dia específico de promoção e como todas as quartas feiras o movimento cosuma ser pequeno, resolvi elaborar a Quarta Combinada.

O que seria a Quarta combinada?

Trata-se de um combinado com 38 unidades dos melhores sushis.

O combinado contém:

- 06 Fatias de Sashimi de Salmão,
- 04 Uramaki,
- 04 Acelga maki,
- 08 Hossomaki,
- 08 Hot roll e
- 04 Niguri skin

Total: R\$ 59,90 para duas pessoas.

Seria interessante você dar prioridade em algum tipo de combinado em uma determinada data. Além do combinado, você pode também trabalhar porções individuais de Sunomono, Sashimi, Hot Roll e Temaki.

Com relação aos preços de cada item do seu cardápio, isso vai depender dos valores de cada insumo e do preço médio da sua região, tomando sempre cuidado para que o seu negócio seja lucrativo.

Faça os cálculos de quanto está pagando no arroz, molho su, salmão, nori e as despesas para elaborar o combinado. Logo após colocar todos os custos e despesas, inclua a margem de lucro que queira trabalhar.

Sushibilidade – 15 segredos para montar um delivery de sushis com pouco investimento

Vou listar logo abaixo cinco dicas para elaborar um cardápio campeão:

- 01).** Escolha os itens de acordo com a sua estrutura e o perfil dos seus clientes. Não queira incluir uma grande variedade se a sua estrutura não suporta.
- 02).** Um cardápio bem elaborado é composto por três partes, entradas, pratos principais e sobremesas. Crie itens que completem esse ciclo e gerem um aumento significativo nas vendas;
- 03).** As pessoas vão ler primeiro o topo da página direita (seja na internet ou no papel) ou o último item na parte inferior. Coloque seus melhores Itens neste espaço. Sempre destaque os pratos que você tem maior margem de lucro para recomendar aos seus clientes. A maioria dos clientes gostam de pedir a sugestão da casa.
- 04).** Utilize imagens adequadas para a elaboração do cardápio, seja realista. Evite fotos comerciais que prometem mais do que entregam.
- 05).** Utilize a tecnologia a seu favor, as pessoas vão querer acessar o seu cardápio através de várias plataformas.

Proposta de Valor: Segredo 12



A chave para o sucesso das suas entregas. Pense na experiência do seu cliente. Desde a ligação ao telefone até chegar o produto na casa dele.

Porque ele vai escolher o seu produto e não do seu concorrente?

Lembrando que qualidade nos produtos não é mais diferencial para ninguém e sim obrigação.

O que destacaria a sua empresa?

Melhor atendimento?

Embalagens personalizadas?

Imagine você ligando para um delivery e o atendente foi super atencioso, a entrega foi rápida, o entregador estava totalmente uniformizado e super simpático e quando chega os sushis dentro de uma caixinha toda personalizada você se depara com uma surpresa... ele ainda enviou 04 sushis de cortesia. Além disso, ainda veio um cartãozinho fidelidade. Seria perfeito não é mesmo?

Então lembre-se, qualidade não é um diferencial e sim uma exigência.

Como Organizar Rotas de Entrega: Segredo 13



Até mesmo para trabalhar com entregas com hora marcada é essencial que organize as suas rotas de forma inteligente.

Quanto mais organizada for a sua logística, melhor será o seu nível de serviço.

Tente começar por bairros que não são atendidos com qualidade ou uma região próxima à sua casa ou seu estabelecimento para que a entrega seja a mais rápida possível. Cronometre o tempo que você demora para entregar cada encomenda e procure manter um tempo de entrega constante.

Lembre-se que você está começando agora, não tente atender áreas que você não conhece bem ou que sejam muito distantes, isso vai acabar com a credibilidade da sua entrega.

É de suma importância que a comida chegue quente ou fria (no caso dos sushis) na casa do seu cliente. Entregas rápidas fidelizam o cliente, se você menciona que entrega em até 60 minutos, procure entregar em 30-40 minutos, isso com certeza vai impressionar o seu cliente.

Se por acaso você atrasar e isso pode acontecer algum dia, não se esqueça de avisar o cliente e de enviar um brinde para recompensá-lo.

Não se esqueça de utilizar embalagens adequadas que sejam atraentes e que conservem a temperatura do produto.

Como tornar o seu Negócio Conhecido: Segredo 14



Depois de ler todas as dicas nada como começar a colocar sua ideia em prática. A tecnologia mudou o comportamento da sociedade. Hoje, vivemos em um mundo conectado onde as redes sociais e as estratégias online fazem toda a diferença para a captação de clientes ou aumento de suas vendas.

Selecionamos as melhores dicas para começar com o pé direito e bombar as vendas das suas encomendas.

Aconselho que você comece utilizando 03 ferramentas: O Facebook, Instagram e o Whatsapp.

São as principais ferramentas que utilizamos para aumentar as vendas dos nossos negócios e torná-los mais conhecidos.

Claro que com o aumento do seu negócio você precisará melhorar a sua estratégia online, no entanto é um ótimo começo SEM CUSTOS.

Dicas de Marketing Digital para seu negócio:

- 1).** Não crie um perfil para sua empresa e sim uma Página no Facebook. Vejo muitas pessoas utilizando perfil pessoal ao invés de páginas e isso é um grande erro. Há muitas vantagens em ter uma página como por exemplo a opção de patrocinar seus posts e número infinito de fãs;
- 2).** Crie conteúdo. Para chamar a atenção dos seus seguidores é importante você crie conteúdo relevante. Se o seu negócio for de Sushis, que tal algumas curiosidades sobre o tema?
- 3).** Tenha publicações constantes. É importante que você tenha postagens semanais isso faz com que você seja lembrado. Utilize o recurso de agendar as postagens.

- 4).** Interaja com o Público. Converse com o seu público sempre que comentarem ou compartilharem algo. Sua empresa ficará mais próxima a eles e eles vão saber que tem uma pessoa por trás daquela empresa, alguém que se preocupa com eles.

- 5).** Crie Anúncios. Utilizando o Facebook Ads você conseguirá atingir o seu público captando novos clientes para a sua empresa. Lembre-se que o seu maior ativo no seu negócio é a sua carteira de clientes. Sem clientes, o seu negócio não irá sobreviver.

Conquistando os seus Clientes: Segredo 15



Vamos dar algumas dicas de como fidelizar os seus clientes.

Não vamos te apresentar dicas complexas tampouco dicas que vão aumentar muito os seus gastos iniciais. São dicas simples que fazem totalmente a diferença no início de um negócio.

Quando falamos de fidelização precisamos entender um pouco sobre **Persuasão**.

Vamos te ensinar três estratégias persuasivas para o seu negócio:

1) Reciprocidade:

Acho que muitas pessoas já aplicaram essa estratégia contigo, no entanto, você nunca reparou. Você já recebeu uma carta de feliz aniversário ou algum presente inesperado? Você não fica com aquela vontade em devolver o mesmo para aquela pessoa?

Isso se chama reciprocidade. Essa estratégia realmente funciona. Mas como você deve encaixar no seu negócio? Você sempre deve dar algo a uma pessoa antes dela sequer ser seu cliente. No caso de uma encomenda de sushis, que tal dar um desconto para a primeira compra? Faça o teste.

2) Paladar do seu cliente:

Após alguns pedidos você vai saber alguns gostos de cada cliente. Mandar alguma cortesia personalizada aumentará ainda mais as suas chances de fidelizar o seu cliente. Mas lembre-se, você deve primeiramente conhecer o seu cliente para que depois envie algo personalizado a ele.

3) Cartão Fidelidade:

Por último e também muito utilizado são os Cartões Fidelidade. A cada 50 reais em pedidos, seu cliente ganha um carimbo e completando 10 carimbos, ele leva algo totalmente gratuito do cardápio.

Sushibilidade – 15 segredos para montar um delivery de sushis com pouco investimento

Oferta Exclusiva

Conheça as 3 Listas indispensáveis para qualquer empreendedor da culinária japonesa ganhar muito mais tempo sabendo o que comprar para o montar o seu negócio de encomendas de Sushis.

Quais ingredientes são necessários para preparar Sushis para encomendas?

Quais utensílios são indispensáveis para iniciar meu Sushi Delivery?

Quais equipamentos não podem faltar na minha cozinha?



Saiba mais sobre nosso [Guia Sushi Essencial: 3 Listas](#), clique no botão abaixo:

Guia Sushi Essencial: 3 Listas

Sushibilidade – 15 segredos para montar um delivery de sushis com pouco investimento

Conclusão

Conheci muitas pessoas em meu Curso Presencial que ainda não abriram algo relacionado a Culinária Japonesa pelo simples fato de estarem inseguros. Durante as aulas, muitos que estavam praticando em casa já estavam elaborando sushis perfeitos para a venda, no entanto, a tal da insegurança sempre aparecia.

Se você não der o seu primeiro passo nunca vai saber se vai dar ou não certo. Comece fazendo sushis para a família, depois faça para os amigos e por fim comece a vender.

Eu já passei por isso. E por este motivo estamos aqui hoje para te ajudar. Caso você tenha uma história parecida com a minha, mande um e-mail para nós. Vamos conversar.

Meu e-mail é contato@cursosushi.com estarei muito feliz em poder te ajudar de alguma.

Um grande abraço do Hiro e do Marcelo.

