

# Guia prático para o seu negócio: como criar um atendimento excepcional?



# Sumário

The Alelo logo is located in the top right corner of the page. It consists of the word "alelo" in a white, lowercase, sans-serif font, set against a dark green, rounded rectangular background. The logo is positioned in the upper right quadrant of the page, partially overlapping a light green curved shape that extends from the top edge.

Por que o **atendimento**  
é um **diferencial competitivo**  
no **food service** ..... **3**

**Mais do que servir:**  
por que o consumidor atual espera  
**uma experiência** ..... **7**

Como criar uma **cultura**  
**de atendimento**  
no seu restaurante ..... **12**

Os pilares da **comunicação**  
**com o cliente** ..... **19**

Motivação que dá resultado:  
**incentivos que engajam**  
**e retêm o cliente** ..... **22**

Tecnologia como aliada:  
ferramentas que **surpreendem o cliente** ..... **24**

Liderança em ação:  
o exemplo que forma **equipes excepcionais** ... **27**

**Contratar, treinar, reter:** o tripé de uma  
equipe **mais bem preparada** ..... **30**

Checklist: ações práticas para **melhorar**  
**seu atendimento hoje** ..... **33**

**Meu Negócio Alelo:** conheça  
as vantagens para sua gestão ..... **36**

## Por que o atendimento é um diferencial competitivo no food service?

Sim, o cardápio é importante. E, sim, o espaço do seu estabelecimento comercial (EC) também.

Mas o que tem feito a diferença no dia a dia é o **atendimento ao cliente**, que se torna cada vez mais decisivo na hora de fidelizar (ou perder) um consumidor.

Em um setor como o food service, em que as experiências são vividas ao vivo e em tempo real, o atendimento pesa ainda mais - e se não for considerado, pode gerar um prejuízo.

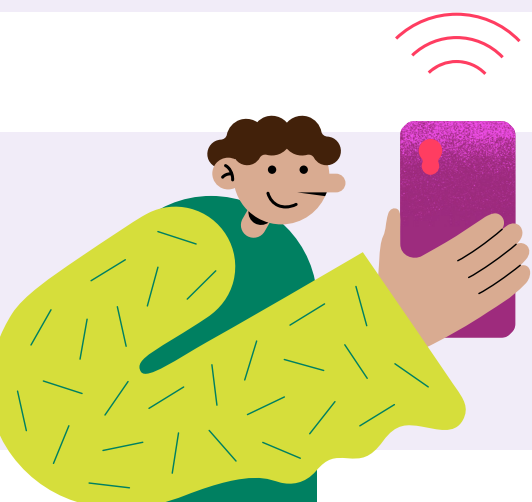
**Priorizar o cliente não é mais um "extra", mas uma necessidade.**

De acordo com dados do Zendesk sobre o público-consumidor, **o cliente de hoje em dia busca qualidade no atendimento.**



## O relatório do Zendesk mostra que:

**72%** dos consumidores esperam atendimento imediato



**71%** exigem experiências conversacionais mais naturais

**60%** baseiam suas decisões de compra no nível de atendimento que esperam receber



## E o que isso nos mostra?

Que não basta entregar um bom prato, mas é preciso entregar um bom relacionamento.

**Não olhar para o que o consumidor procura impacta diretamente o caixa do seu negócio.**

Afinal, reconquistar um cliente perdido pode custar de 5 a 25 vezes mais do que manter um cliente atual, segundo estudo da Bain & Company.

Em contrapartida, clientes fiéis gastam, em média, 67% mais do que novos consumidores, também de acordo com a Bain & Company.

**Um bom atendimento, portanto, não é só simpatia e sorriso no rosto: é uma estratégia de crescimento que precisa ser trabalhada.**

## E o que acontece quando a experiência decepciona?

Um único cliente insatisfeito pode contar para até 15 pessoas sobre a má experiência. Já consumidores satisfeitos compartilham sua vivência com 11 pessoas, em média, segundo a Helpscout.

A conta é simples: cada interação vira um ponto de contato com potenciais novos consumidores ou com clientes em risco de desistência.

## E os dados confirmam essa tendência:



**Por outro lado, o investimento em atendimento traz retorno:**



Mesmo assim, muitos ainda deixam essa área em segundo plano: 43% dos brasileiros sentem que o atendimento é negligenciado pelas marcas, segundo informações do Zendesk.

Por isso, a mensagem é clara:  
**atendimento de qualidade não é um “plus”,  
é a base para resultados consistentes.**

E é fundamental construir uma cultura de atendimento excepcional e diferenciar o seu restaurante no mercado.

Pensando nisso, preparamos este guia completo para ajudar a criar uma cultura em que atender seja um ponto de excelência no seu estabelecimento comercial e garantir clientes cada vez mais satisfeitos.

## Bora lá?



# Mais do que servir: por que o consumidor atual espera uma experiência

Agora, é hora de compreender por que atender bem já não é mais o suficiente.

Afinal, o novo perfil de consumidor quer viver uma experiência memorável: da entrada à sobremesa, da recepção ao pós-venda.

Essa mudança de comportamento é reflexo direto da era digital, em que tudo é comparável, comentável (redes sociais) e imediato.

Com acesso fácil a diversas informações e a diferentes opções de compra, as pessoas não querem só consumir um produto: querem se sentir ouvidas, valorizadas e bem cuidadas.



No food service, isso se traduz em cada detalhe da jornada do consumidor: o tom de voz da equipe, a clareza no cardápio, a agilidade no atendimento, o ambiente acolhedor e até mesmo as facilidades tecnológicas, como o pagamento por QR Code ou pedidos direto da mesa.

**MAS NÃO SE DESESPERE!**

Isso pode parecer difícil em um primeiro momento, mas pequenas ações já começam a fazer a diferença para a sua clientela - e vamos te ajudar com isso ao longo deste guia!



## Expectativa elevada, tolerância baixa

Segundo o relatório Emplifi, 74% dos clientes mudariam de marca se o processo de compra for difícil.

Nesse sentido, inclusive, a estratégia phygital (integração e interconexão entre o mundo físico e o digital) se torna cada vez mais indispensável para facilitar a vida do consumidor.

**Mas não é só velocidade que importa:  
é personalização.**

De acordo com uma pesquisa da McKinsey, 71% dos consumidores esperam que as empresas ofereçam interações personalizadas, e 76% se frustram quando isso não acontece. E este é um número muito alto e com um impacto direto nas vendas do seu negócio.



Lembre-se de que os clientes associam a personalização com experiências positivas que faz com que eles se sintam especiais e únicos.

Pode ser desde ações mais complexas, como clube de benefícios, até ações mais simples, porém exclusivas, para clientes frequentes (sobremesa gratuita no aniversário, por exemplo).

O fato é que não há mais como ignorar essa realidade.

Hoje, o cliente quer ser reconhecido, chamado pelo nome, ouvido com atenção, mesmo em um ambiente agitado, com alto giro de mesas.

**E é aí que seu restaurante vai conseguir se diferenciar.**



## Experiência como diferencial competitivo

Em primeiro lugar, é importante lembrar que não são apenas as grandes redes que precisam se preocupar com a experiência do cliente. O restaurante de bairro, o food truck e a padaria da esquina também devem estar atentos a essa realidade.

Afinal, quem entrega uma boa experiência, ganha a lealdade do cliente.

**E não estamos falando só de luxo ou sofisticação, mas de atenção genuína e consistência no atendimento.**

A boa notícia é que experiência pode ser construída com processos bem definidos, equipe bem treinada e uma gestão que valoriza o atendimento na mesma medida que valoriza a cozinha.

E o retorno é real.  
Com base nos estudos do Zendesk:

**77%**  
dos líderes de negócios afirmam que personalização gera maior retenção

**89%**  
das empresas brasileiras reconhecem que atendimento impacta diretamente no desempenho dos negócios

**Ou seja, quem foca na experiência, vende mais, fideliza mais e cresce mais!**

# Como criar uma cultura de atendimento no seu restaurante

---

Se o atendimento é um diferencial competitivo, como vimos até aqui, ele não pode depender apenas do bom humor da equipe ou da sorte de ter contratado alguém “carismático”. Isso não é o que diferencia.

Para garantir uma experiência consistente e encantadora, é preciso construir e manter uma cultura de atendimento no dia a dia do restaurante com pequenas ações que fazem a diferença na vida do consumidor.

## Mas o que isso significa na prática?

Criar uma cultura de atendimento é fazer com que toda a equipe entenda que o cliente está no centro de tudo, desde a recepção até a cozinha, passando pelo caixa e pela gestão.

Ainda, é alinhar valores, processos e atitudes com o objetivo de entregar um atendimento excepcional sempre, não só quando o restaurante está vazio ou quando o gerente está por perto.



## Tudo começa com a liderança

Não existe cultura sem exemplo. O comportamento da gestão é o que dá o tom do atendimento.

Se a gestão valoriza o cliente, respeita os colaboradores e resolve os problemas com empatia, toda a equipe tende a seguir esse modelo.

Por isso, o primeiro passo é mostrar na prática que o atendimento importa:

- Elogie boas interações com clientes;
- Corrija falhas com foco em aprendizado, não em punição (e sempre em feedbacks 1:1, nada de expor seus colaboradores);
- Compartilhe histórias positivas de atendimento nos encontros de equipe.

A cultura é construída no detalhe e no dia a dia.



## TREINAMENTO + ROTINA = CONSISTÊNCIA

A cultura também se fortalece com rotinas bem definidas e treinamentos práticos e objetivos. O ideal é que todos saibam:

- Qual o tom de voz ideal para falar com o cliente;
- Como agir diante de uma reclamação;
- O que é esperado em termos de postura, agilidade e empatia.

Uma ideia simples é criar roteiros de boas práticas e compartilhar com os novos colaboradores logo na integração.

Esses materiais podem ser curtos e visuais, cartazes no vestiário, áudios curtos no grupo da equipe ou até vídeos simples no celular.

**Lembre-se: o objetivo é padronizar sem robotizar. A ideia não é transformar os atendentes em máquinas, mas sim garantir que todos tenham uma base sólida para entregar um atendimento humano, eficiente e coerente com os valores do seu negócio.**



## O cliente também sente a cultura

Quando a cultura está viva, o consumidor percebe:

- Que o time está alinhado e motivado;
- Que o atendimento é bom mesmo em horários de pico;
- Que as soluções aparecem rápido quando há um problema;
- Que há um “jeitinho” de fazer as coisas ali, e que esse jeitinho é sempre colocando o cliente no centro.



Por isso, criar uma cultura de atendimento não é uma ação isolada.

É um investimento contínuo que transforma a forma como o cliente vê (e vive) o seu restaurante.

**Pequenas ações, grandes resultados.**

Criar uma cultura de atendimento vai além de falar **“cliente em primeiro lugar”**.

É preciso colocar isso em prática com atitudes que demonstram cuidado, atenção e valorização.



### Presentinhos e mimos

Uma sobremesa grátis no aniversário do cliente, um cartão feito à mão ou um cafezinho oferecido ao final da refeição são gestos simples que fazem o cliente se sentir especial. Esses “mimos” não precisam ser caros, mas precisam ser autênticos.

### Reconhecimento de clientes especiais

Criar um “cliente do mês” ou simplesmente agradecer no Instagram quem sempre aparece no seu estabelecimento são formas de aproximar e criar uma comunidade. Isso reforça o vínculo emocional com o restaurante.

### Clube de benefícios ou fidelidade

Oferecer vantagens para quem volta com frequência mostra que a marca valoriza a relação no longo prazo. Pode ser um carimbo no cartão, um “compre 10, ganhe 1” ou um benefício surpresa na 5ª visita. Aqui na Alelo tem o Mais Clientes, que é uma ferramenta que permite criar campanhas de fidelidade ou dinheiro de volta (cashback) direto no Alelo do consumidor. [Confira.](#)



### Atenção aos detalhes

Decorar a mesa com algo personalizado, lembrar que a criança gosta de tal suco, adaptar o prato conforme a preferência do cliente... Tudo isso mostra escuta ativa.

### Facilidades tecnológicas

Usar QR Code para cardápio ou pagamento, aceitar pedidos por WhatsApp ou lembrar o cliente de uma promoção personalizada são formas de unir tecnologia e atenção (o famoso “phygital” em ação).



# Os pilares da comunicação com o cliente

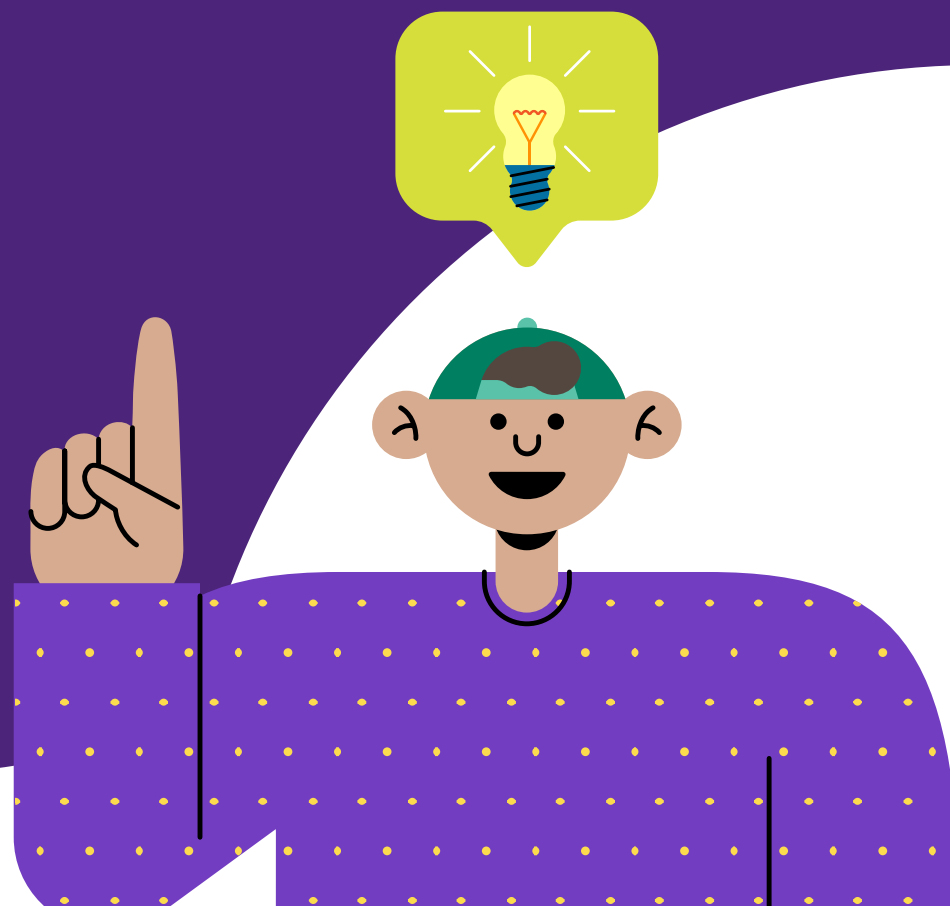
Se a experiência é o que fica na memória, a comunicação é o que constrói essa memória. Cada palavra trocada, cada gesto, cada mensagem: tudo comunica. Por isso, é essencial que a equipe do restaurante esteja alinhada com os pilares que sustentam uma comunicação eficiente e encantadora.

## 1. CLAREZA

O cliente precisa entender o que está sendo oferecido. Nada de jargões complicados, explicações longas ou cardápios confusos.

Seja no atendimento presencial, online ou por telefone, a clareza evita frustrações e mostra respeito.

**Exemplo: ao invés de “prato do dia com guarnições variadas”, diga “frango grelhado com arroz, feijão, salada e batata frita”.**



## 2. ESCUTA ATIVA

Ouvir não é só esperar a vez de falar. É prestar atenção, acolher e responder com empatia. Não deixe de criar conexão e mostre que o cliente é importante, assim como o que ele diz.

**Um pedido diferente, uma reclamação ou até uma sugestão: tudo isso merece atenção genuína.**

## 3. COERÊNCIA

É preciso de coerência entre o que se diz e o que se faz.

Prometeu uma sobremesa de cortesia?

**Entregue.**

Disse que o pedido chegaria em 30 minutos?

**Cumpra.**

**A comunicação só é eficiente quando é confiável.**



## 4. GENTILEZA E RESPEITO

Pode parecer óbvio, mas nunca é demais reforçar: o tom de voz, a postura e a escolha das palavras fazem toda a diferença.

**Um “seja bem-vindo” ou um “que bom ter você aqui conosco novamente” são diferenciais no atendimento.**

**Comunicar bem é criar vínculo**

Não foque apenas na transmissão de uma informação. Afinal, comunicar é criar relação. Quando o cliente sente que é ouvido, compreendido e respeitado, ele volta. E indica (muito!).

## 5. ADAPTAÇÃO AO CANAL E AO PERFIL DO CLIENTE

Cada cliente é único, assim como cada canal:

- ✓ No presencial, o olhar e o corpo falam;
- ✓ No WhatsApp, os emojis ajudam a criar leveza;
- ✓ No Instagram, o tom pode ser mais descontraído.

Saber adaptar a linguagem ao contexto é uma habilidade valiosa.

# Equipe bem treinada = bom atendimento

---

Mas um bom atendimento apenas encanta. Um atendimento encantador faz o cliente voltar! Fidelização não acontece por acaso, ela é resultado de experiências memoráveis e de atendimento atencioso.

## ALGUNS EXEMPLOS SÃO:

- **Um presentinho no aniversário:** pode ser uma sobremesa, um café ou um bilhetinho feito à mão;
- **Um agradecimento com o nome do cliente** na comanda ou na conta;
- **Um clube de vantagens** para quem volta com frequência (como a cada 10 refeições, uma é por conta da casa);
- **Um cupom personalizado** enviado por WhatsApp depois da primeira visita, convidando para retornar;
- **Um cartão fidelidade físico ou digital**, fácil de usar, com recompensas simples ou um brinde para quem avaliar o seu EC no Google;
- **Adesivos divertidos do seu restaurante.**



## Crie motivos para o consumidor voltar

Não deixe que a última impressão seja a última de verdade. Ao final de cada experiência, o cliente precisa sentir que vale a pena voltar. O pós-venda é fundamental!

### CRIE ROTINAS AFETIVAS

Promova noites temáticas, combos especiais da semana ou experiências exclusivas para quem já é da casa (e envie as novidades por WhatsApp);

## FACILITE O RETORNO

Ofereça QR Code com link direto para reservas, pedidos ou redes sociais;

### UTILIZE OS DADOS A SEU FAVOR

Com ferramentas simples de CRM, você pode lembrar o prato preferido do cliente ou o tempo que faz desde a última visita e promover alguma ação exclusiva.

Como vimos com as pesquisas da McKinsey, 71% dos consumidores esperam interações personalizadas e 76% se frustram quando isso não acontece. Eles querem sentir que são únicos e que seu restaurante percebe isso. **Faça a diferença e faça com que o cliente queira contar sobre o seu negócio!**

# Tecnologia como aliada: ferramentas que surpreendem o cliente

Tecnologia não precisa ser sinônimo de frieza. Pelo contrário: no mundo da experiência do cliente, ela pode ser a ponte entre eficiência e encantamento. Lembra do phygital?

No seu restaurante, ferramentas simples já podem ajudar a criar atendimentos mais rápidos, personalizados e memoráveis.

E não precisa se descabelar, porque muitas dessas soluções cabem no bolso de todos os tipos de negócio!

## Ferramentas que transformam a experiência:

### Cardápio digital com QR Code



Além de ser mais moderno, permite atualizações em tempo real, inclusão de fotos e descrições detalhadas dos pratos (e ainda acelera o atendimento).

É interessante que seu cardápio digital já esteja disponível nas redes sociais. Afinal, hoje em dia, com tantas opções, o cliente gosta de conhecer BEM para onde está indo.

### Automação de pedidos via WhatsApp



Permite atendimento mesmo fora do salão, com mensagens automáticas, catálogos de produtos e até envio de cupons personalizados.

### CRM para entender e cuidar do cliente



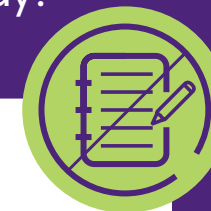
Uma plataforma de CRM pode fazer a diferença. Isso porque, ela armazena preferências, datas especiais e histórico de pedidos - e isso é ideal para enviar uma mensagem no aniversário, oferecer algo que o cliente já gostou ou entender quando faz tempo que ele não aparece.

### Pagamentos por aproximação ou via link



Essa é uma praticidade no momento final da jornada do cliente, que não quer enfrentar filas ou esperar a maquininha. Cliente Alelo, por exemplo, conta com pagamento por QR Code, Google Pay e Apple Pay!

### Sistema de comanda eletrônica



Ao chegar ao estabelecimento, o cliente recebe uma comanda digital (que pode ser um cartão com número ou vinculado à mesa). Isso diminui erros, otimiza o tempo da equipe e evita retrabalho. Mais agilidade, menos espera.

### Experiência personalizada com apoio da IA



Chatbots treinados para atendimento personalizado. Ao invés de respostas genéricas, você pode configurar assistentes que conhecem seu cardápio, horários e até oferecem dicas de pratos.



### DICA DE OURO:

#### TECNOLOGIA DEVE AJUDAR, NÃO COMPLICAR.

O segredo está em escolher ferramentas que realmente se integram à rotina do seu time e melhoram a jornada do cliente. A tecnologia deve ser intuitiva, acessível e estar a serviço da humanização, não da burocratização.

Nada de gastar rios de dinheiro com um tipo de ferramenta que não faz sentido no dia a dia do seu negócio. Avalie antes de agir, e aposte em tecnologias que sejam um diferencial - e não uma dor de cabeça.

## Liderança em ação: o exemplo que forma equipes excepcionais

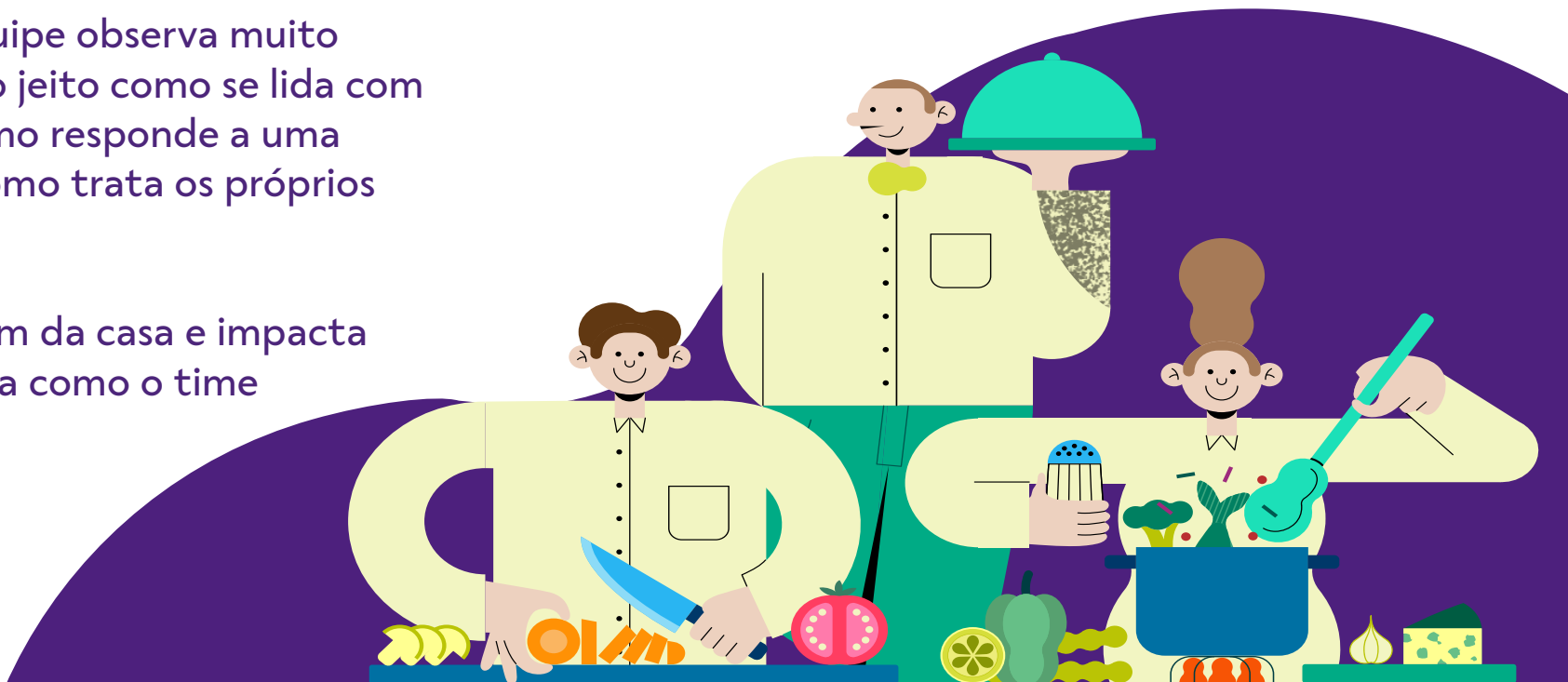
Nenhuma regra funciona se não começa com os gestores!

No restaurante, a equipe observa muito mais do que escuta: o jeito como se lida com um cliente difícil, como responde a uma reclamação ou até como trata os próprios colaboradores...

Tudo isso define o tom da casa e impacta diretamente na forma como o time atende os clientes.

### Cultura começa pelo exemplo.

Não adianta cobrar cordialidade se o gestor fala com a equipe de forma ríspida. Não adianta pedir empatia com os clientes se você não demonstra empatia com quem está servindo. Por isso, liderar pelo exemplo é o caminho mais curto (e mais eficaz) para construir uma equipe alinhada, motivada e com foco no atendimento.



## ALGUMAS ATITUDES SIMPLES QUE TÊM GRANDE IMPACTO SÃO:

Reconhecer quando alguém atende bem (mesmo que não tenha sido "extraordinário")

Resolver conflitos com calma e imparcialidade

Cumprimentar a equipe ao chegar

Pedir feedbacks e mostrar disposição para mudar



### O líder também forma líderes

Quanto mais sua equipe entender o “porquê” por trás das decisões, mais autonomia ela terá.

E uma equipe com autonomia e propósito resolve problemas mais rápido, cuida melhor do cliente e evita que tudo dependa de um gestor.

### Feedback constante (não só na bronca)

Muitos gestores só chamam a equipe para conversar quando algo dá errado.

Mas o feedback é uma das ferramentas mais poderosas para formar um time excepcional, desde que seja constante, justo e equilibrado – e nunca expondo os colaboradores!

Lembre-se, ainda, de que reconhecimento motiva mais do que cobrança.

Por isso, algumas boas práticas incluem:

- ✓ Dê feedbacks logo após a situação (positiva ou negativa);
- ✓ Seja direto, sem humilhar ou enrolar;
- ✓ Mostre o que foi bom e o que pode melhorar;
- ✓ Reconheça pequenas (e grandes) vitórias;
- ✓ Sempre conecte o feedback ao impacto ao cliente.

# Contratar, treinar, reter: o tripé de uma equipe preparada

---

Mas como preparar bem a equipe?  
Para montar seu time, é necessário três pilares fundamentais: contratar bem, treinar com propósito e reter os talentos certos.

## **CONTRATAR: mais atitude do que currículo**

Não adianta buscar só por experiência no currículo. Para muitas funções, é mais importante contratar por atitude do que por técnica. Sim, é possível ensinar o dia a dia.

Mas empatia, vontade de aprender e jogo de cintura não se ensinam tão rápido.

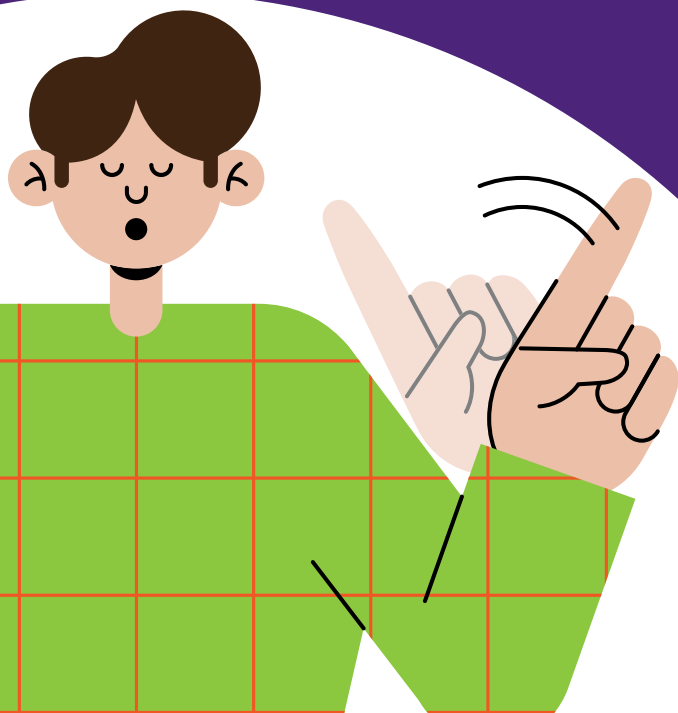
## **Algumas boas perguntas na hora da entrevista:**

- Como você lida com clientes difíceis?
- O que te faz sentir orgulho no trabalho?
- Me conte sobre uma situação em que você teve que resolver um problema rápido.



## TREINAR: o atendimento que você quer começa no treinamento que você dá

Não dá para exigir excelência de quem nunca foi preparado. Treinamento é o primeiro passo para formar uma equipe de alta performance. E, aqui, não estamos falando só de vídeo aula ou apostila. Afinal, treinamento não é evento de um dia. É processo contínuo.



## Boas práticas de treinamento:

- Mostre, na prática, como agir em situações comuns (cliente insatisfeito, atraso de pedido, fila grande etc.);
- Estimule o trabalho em dupla nos primeiros dias;
- Explique os valores da casa e o que é esperado em termos de comportamento e atendimento;
- Use simulações reais para praticar empatia e escuta ativa.

**Lembre-se, ainda, de que a cultura de atendimento deve estar bem implementada para que o colaborador que está chegando já seja impactado por ela.**

## RETER: quem é bem tratado, fica e trata bem os outros

De nada adianta contratar bem e treinar certo, se o ambiente for tóxico. A retenção de talentos no restaurante está diretamente ligada ao clima organizacional. Equipes felizes atendem melhor e também evitam o custo de rotatividade, que é altíssimo no setor de alimentação.



## Boas práticas para reter talentos:

- Dê feedbacks frequentes e construtivos;
- Reconheça conquistas (até as pequenas);
- Ofereça crescimento real (mesmo que simples: ser responsável por treinar, por exemplo);
- Crie um ambiente onde as pessoas se sintam ouvidas e respeitadas;

Invista em **benefícios** que façam sentido: vale-transporte, alimentação, presentinho de aniversário ou até acesso a um clube de vantagens simples.

# Checklist: ações práticas para melhorar seu atendimento hoje

---

Melhorar o atendimento não precisa ser caro ou complexo. Muitas vezes, pequenas mudanças fazem um grande impacto na experiência do cliente. Por isso, preparamos um checklist prático para você colocar em ação ainda hoje no seu restaurante.

**Imprima, compartilhe com sua equipe e revise com frequência!**

## Na recepção e no primeiro contato

- ✓ Cumprimentar o cliente com um sorriso e olhar nos olhos;
- ✓ Evitar deixar o cliente esperando sem orientação;
- ✓ Chamar pelo nome, quando possível;
- ✓ Oferecer ajuda de forma proativa (sem esperar ser chamado).

### Durante o atendimento à mesa

- ✓ Explicar o cardápio com clareza e simpatia;
- ✓ Reforçar sugestões de pratos e tirar dúvidas com paciência;
- ✓ Verificar se está tudo bem durante a refeição;
- ✓ Agir rapidamente diante de qualquer reclamação ou insatisfação.

### Nos detalhes que encantam

- ✓ Oferecer água enquanto o cliente escolhe o pedido;
- ✓ Entregar um mimo no aniversário (doce, bilhete, voucher);
- ✓ Criar um pequeno ritual de despedida: "Foi um prazer receber você. Vamos oferecer 5% de desconto na sua volta";
- ✓ Personalizar o atendimento com base nas preferências do cliente.



### No digital e nos pedidos online

- ✓ Responder mensagens com agilidade e cordialidade;
- ✓ Usar emojis e linguagem próxima para criar conexão;
- ✓ Atualizar horários, cardápios e promoções nas redes sociais;
- ✓ Solicitar feedback após a entrega (e usar essas informações para melhorias!).

### Na gestão e no dia a dia da equipe

- ✓ Realizar uma reunião rápida antes do turno para alinhar o serviço;
- ✓ Compartilhar elogios recebidos com toda a equipe;
- ✓ Corrigir falhas com empatia e foco na melhoria;
- ✓ Celebrar boas práticas de atendimento.

**Lembre-se: atendimento é cultura, não improvisado.  
Pequenas atitudes diárias criam grandes experiências.  
Esse checklist é só um exemplo e pode ser personalizado com o seu jeito de atender!**

# Meu Negócio Alelo: conheça as vantagens para sua gestão

Ser credenciado pela Alelo vai além de aceitar os cartões de refeição ou alimentação: é entrar numa rede de serviços que ajuda a potencializar sua gestão, aumentar a base de clientes e fidelizar com mais inteligência.



## PRINCIPAIS BENEFÍCIOS PARA SEU RESTAURANTE

**Painel  
Meu Negócio:  
gestão  
inteligente  
com dados  
em tempo real**

Acompanhe indicadores como faturamento, ticket médio, frequência de clientes e recorrência mês a mês, apresentados em gráficos simples: tudo compilado em uma única plataforma.

Veja também dados da concorrência e períodos de pico e ociosidade na sua região para definir estratégias de precificação, estoque ou promoções antecipadas.

**Mais visibilidade  
e atração  
de clientes**

Estar na rede Alelo significa ser mostrado para milhões de consumidores no app Meu Alelo, ampliando sua visibilidade para quem busca restaurantes que aceitam vale-alimentação ou refeição.

**Antecipação  
de recebíveis  
e fluxo de caixa  
mais saudável**

Receba o valor das vendas realizadas com cartões Alelo em até 24h a fim de melhorar o controle financeiro e permitir girar o negócio com mais tranquilidade.

## PRINCIPAIS BENEFÍCIOS PARA SEU RESTAURANTE

### **Parcerias estratégicas para apoiar o seu negócio**

Por meio da rede de parceiros da Alelo, você tem acesso a soluções complementares para gerenciamento de estoque, marketing local, logística e muito mais.

Por que isso faz diferença no seu atendimento e na retenção de clientes? Porque, assim, é possível ter decisões baseadas em dados.

Com dados, é possível adaptar horários, cardápios e promoções com mais assertividade.

Além disso, a Alelo ajuda o seu negócio a contar com uma gestão simplificada, permitindo que a gestão dedique tempo estratégico à experiência do cliente.

Você já viu que o atendimento excepcional não é um detalhe, mas é um ponto-chave para o sucesso do seu estabelecimento.

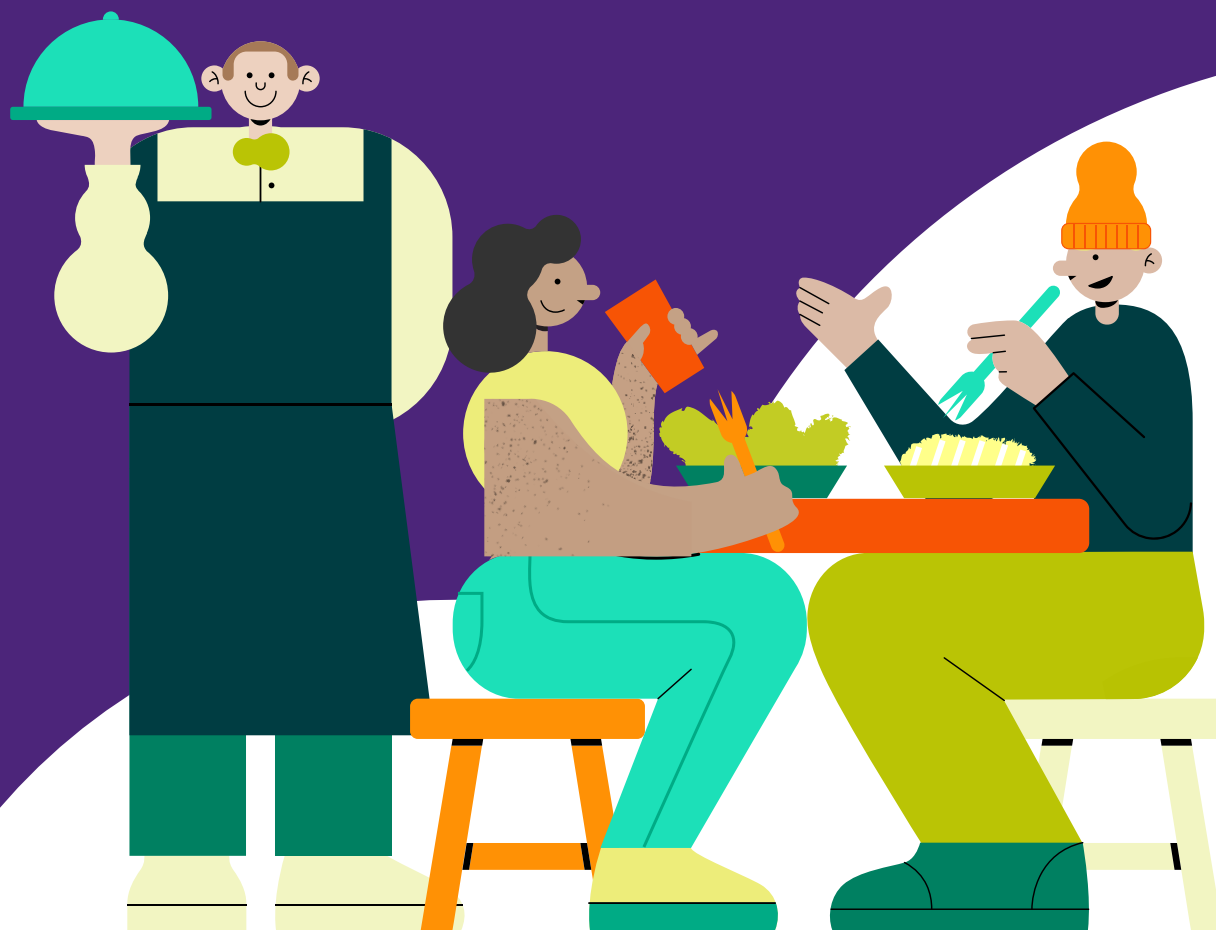
Criar uma cultura focada no cliente, liderar pelo exemplo, montar uma equipe preparada e motivada, e usar a tecnologia a seu favor são passos essenciais para se destacar em um mercado cada vez mais competitivo.

Não se esqueça, ainda, de apostar em uma comunicação clara (com colaboradores e clientes) a fim de construir um ambiente mais saudável e preparado para mudanças.

Mas você não precisa fazer tudo sozinho. Ter parceiros estratégicos ao seu lado faz toda a diferença para transformar boas ideias em resultados concretos.

### É isso que Alelo oferece:

uma rede de soluções pensadas para facilitar sua gestão, melhorar a experiência do cliente e fortalecer seu negócio todos os dias.



## Então, que tal dar o próximo passo agora?

- Comece a aplicar as ações práticas que mostramos neste guia;
- Inspire sua equipe e invista na cultura de atendimento;
- Use as ferramentas certas para surpreender e fidelizar clientes;
- E conte com a Alelo para apoiar sua jornada.

Ah, e sem pressão! Tudo começa com pequenas ações diárias, consistência e bons parceiros.

Aos poucos, seu negócio vai colhendo os resultados.

**Bora fazer acontecer?**



**VAMOS JUNTOS?**

Vem Alelar com a gente!

