

MODELO DE NEGÓCIO PESSOAL EM PIZZARIAS: EXCELÊNCIA E FIDELIZAÇÃO

A reclamação rotineira dos clientes é o atendimento massificado, o que gera a insatisfação e não fidelização aos estabelecimentos.

Existem características no perfil dos clientes na atualidade que merecem especial atenção. Eles tendem a ser mais críticos, pagar mais pela qualidade e preferem o autosserviço, caso o atendimento não supere suas expectativas.

Para que a baixa de clientes não resulte, inclusive, em problemas financeiros para as pizzarias e estabelecimentos do setor, o caminho mais positivo é a criação de um *Modelo de Negócio Pessoal - Conjunto de*

Ações Mutáveis às Necessidades do Cliente e do Mercado.

Abaixo relaciono as principais características do modelo indicado:

Entender quem são os seus clientes

Cliente Chave - É aquele fidelizado que entende a diferença no atendimento, indica e tem presença contínua no estabelecimento, trazendo segurança financeira para os gastos fixos.

Cliente Geral - É aquele que pode chegar ao estabelecimento por acaso, não necessariamente voltar, porém se satisfeito

com o atendimento, pode agrupar-se a categoria chave.

Proposta de atendimento

Cordialidade, educação e produções de qualidade são obrigação de qualquer estabelecimento. O que deve ser aplicado é o diferencial nas produções ou atendimento, talvez com especialidades que garantam posicionamento no mercado.

Parcerias

Criar uma rede de parceiros fortifica o marketing, gera economia de insumos e incentiva que novas possibilidades comerciais aconteçam.

Divulgação do estabelecimento

As mídias sociais são as melhores e mais econômicas ferramentas para a divulgação dos estabelecimentos deste setor. Sem valores a serem investidos, pode-se alcançar milhares de pessoas expondo sua marca e diferencial, o que a anos atrás não seria possível.

Este conjunto de ações possibilita que qualquer estabelecimento possa alçar sua marca, sendo modeláveis às necessidades dos clientes em suas produções e, com isso, gerar aumento de lucratividade, possibilitando investimentos que agregarão valor ao sucesso alcançado.

** Prof. Felipe Abrahão é mestrando em Promoção da Saúde; especialista em Docência para o Ensino Superior; Bacharel em Administração com ênfase em Comércio Exterior; e Coordenador Grupo Educacional HOTEC.*



**Grupo Educacional
HOTEC**
Hospitalidade, Gestão e Saúde

hotec.com.br

FAÇA OS CURSOS DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL HOTEC E CONQUISTE O SEU LUGAR NO MERCADO DE TRABALHO

A Hotec, uma Faculdade referenciada pelo MEC e pelo Mercado, oferece os mais modernos e consagrados **Cursos de Qualificação Profissional**, permitindo o seu rápido ingresso e crescimento no exigente **Mercado de Trabalho**.

Áreas Atendidas pelos Cursos de Qualificação Profissional HOTE C:



DIFERENCIAIS HOTE C:

- Aulas Práticas nos Laboratórios Vivenciais
- Professores Especialistas
- Parcerias com Grandes Empresas dos Setores
- Encaminhamento Profissional
- Mais de 80 Programas à sua disposição
- Fácil Acesso – Prox. Estação Sta Cecília do Metrô

PREÇO ACESSÍVEL:

60%
de desconto
Parcelamento
no cartão

Central de atendimento
(11) 3246-2888
Rua das Palmeiras, 122 - São Paulo
(Próximo ao metrô Santa Cecília)
www.hotec.com.br

Grupo Educacional
HOTE C
Hospitalidade, Gestão e Saúde