



5 puntos

a tomar en cuenta antes
de ofrecer delivery en
tu negocio.

1. **Escoge tu modelo de delivery.**

Hay ventajas y desventajas, tanto en el delivery propio y el de apps de terceros. Si bien armar tu propio servicio de entrega podría ofrecerte más control sobre todo el proceso, puede conllevar una mayor inversión. Pero trabajar con terceros (apps) implica comisiones que podrían disminuir la utilidad por venta. Por lo tanto, debes tener en cuenta todo esto y tomar la mejor decisión para tu negocio.



2. Define la carta para delivery.

Una de las piedras angulares de un servicio de entrega a domicilio exitoso es el “menú delivery”.

Para ello, debes seleccionar cuidadosamente los platos que vas a ofrecer, analizando la capacidad de transporte de cada comida, los márgenes de beneficio, las necesidades de envasado, los tiempos de preparación, etc.

Tienes que hacer pruebas para ver cómo se ve tu comida después del transporte. Cuando hayas elegido tus platos, puedes empezar a crear una carta delivery, que incluya descripciones claras e imágenes de buena calidad.

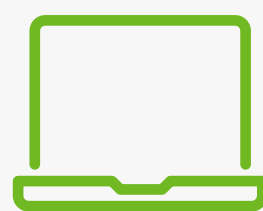


3. Invierte en todo lo que necesitas.

Una vez tengas tu carta, necesitarás invertir en lo siguiente para asegurar un servicio a domicilio eficiente y de calidad:

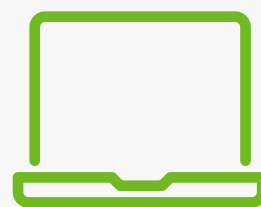
- Una conexión a internet fiable o una línea de teléfono dedicada y con una persona siempre disponible.
- Ofrecer diferentes formas de pago, como Niubiz y Yape.

**Descarga
Yape AQUÍ**

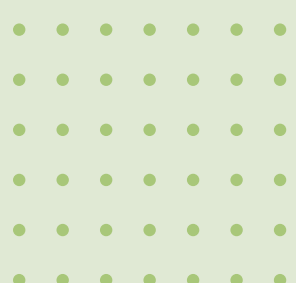


aloluciones.com.pe

**Solicita tu POS
Niubiz AQUÍ**



aloluciones.com.pe



- Tener una caja digital para registrar los pedidos. A través de AliSoluciones puedes contratar el sistema de caja digital con Wally.

**Más
información
AQUÍ.**



alisoluciones.com.pe

- Bolsas, contenedores de comida, etc.
- Tal vez contratar más personal para manejar un mayor volumen de trabajo durante el fin de semana.



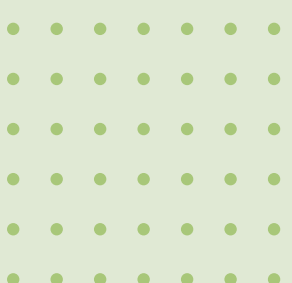
06

Y para que no postergues más la implementación de tu servicio de delivery, **Mibanco te ofrece un crédito exclusivo por ser cliente Alicorp.**

**Solicita una
evaluación
AQUÍ**

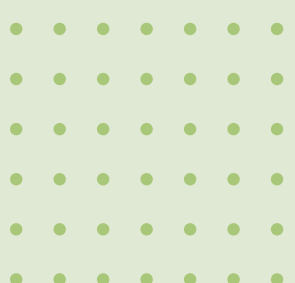


alisoluciones.com.pe



4. Promociona tu delivery.

- Comunica en tu local que realizas entregas a domicilio.
- Imprime volantes y repártelos por tu barrio.
- Comunica el servicio a domicilio en tus redes sociales.
- Cuando realices una entrega introduce un volante con alguna oferta para que tus clientes vuelvan a hacer un pedido o invítalos a compartir una foto en sus redes sociales, para que más gente se entere de tu delivery.



5. Prepárate para vender más.

Debes tener previsto diferentes situaciones. Muchas veces la falta de stock termina perjudicando la valoración que el cliente puede hacer de tu servicio. Ingresa a nuestra tienda virtual y no te quedes sin insumos; pídelos con solo un clic y nosotros los llevamos a la puerta de tu negocio.

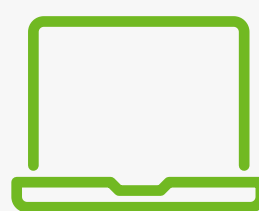
**Ingresa
AQUÍ**



alisoluciones.com.pe

Descubre más tips y consejos
para la reactivación de tu negocio.

**Ingresa
AQUÍ**



crecemos-juntos.com



 **alicorp**