



COMÉRCIO DE BEBIDAS: COMO UTILIZAR A LOGÍSTICA DE ENTREGAS PARA VENDER MAIS



Introdução.....	3
O que é logística de entregas?	5
Quais são as etapas da logística de entregas?.....	7
Qual é a importância de investir na logística de entregas?.....	10
O que levar em consideração ao ter um delivery próprio no comércio de bebidas?	14
Conclusão.....	20
Sobre o Sebrae.....	22



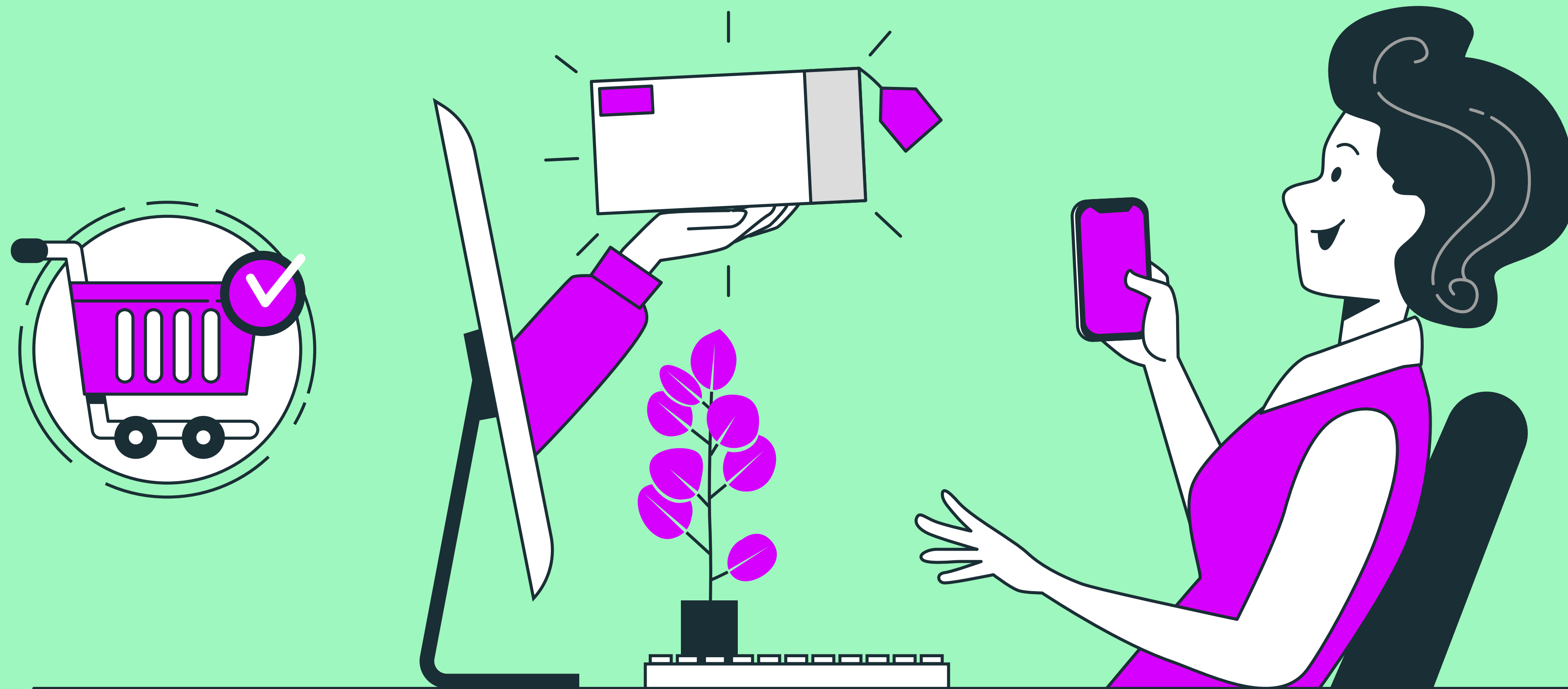
INTRODUÇÃO

O mercado é cada vez mais competitivo e, por isso, é fundamental encontrar maneiras de aprimorar a experiência de atendimento ao seu cliente. Um dos pontos que você precisa considerar é a **logística de entregas**.

Mas como melhorar esse serviço e quais são os benefícios de investir tempo e recursos nessa tarefa? Apesar de não ser simples, existem algumas dicas que podem ajudar a melhorar esse cenário e possibilitar que o seu comércio tenha uma operação mais eficiente.

O que acha, então, de tirar todas as suas dúvidas sobre o assunto? Continue a leitura deste guia para saber tudo sobre como utilizar a logística de entregas para vender mais!





O QUE É LOGÍSTICA DE ENTREGAS?

Logística de entregas é um **conjunto de processos que envolve o planejamento, a organização, a execução e o controle de todo o fluxo de transporte e armazenamento de mercadorias**. Ela considera desde o fornecedor até a chegada ao cliente final.

Se você possui um negócio que envolve a venda de bebidas, provavelmente, sabe que essa operação é um aspecto crucial para o sucesso do seu empreendimento.

No caso específico do comércio de bebidas, a logística de entregas se torna ainda mais importante. Afinal, muitos dos seus produtos são perecíveis e podem ser sensíveis às condições de transporte e armazenamento.

Além disso, muitas vezes, os clientes precisam receber seus pedidos em um prazo curto, o que requer uma operação logística eficiente e ágil. Pensar em todo o processo de entregas é fundamental, portanto, para que o seu negócio conquiste cada vez mais consumidores.

Plataformas e aplicativos de entregas

Atualmente, existem várias plataformas específicas de entregas, como Zé Delivery, iFood ou Rappi. Apesar dos muitos benefícios de utilizá-las nas operações do seu comércio de bebidas, elas cobram taxas que, dependendo da região ou fluxo de pedidos, podem ser muito elevadas para um negócio.

A boa notícia é que **todas as plataformas são bem fáceis de serem utilizadas**. Para começar, você deve baixar o aplicativo escolhido e seguir com o envio das suas informações básicas: área de atuação, CNPJ regularizado e CNAE, documento que permite a um estabelecimento distribuir bebidas alcoólicas.

No caso do Zé Delivery, você precisa ter a sua própria frota de entrega, enquanto os outros terceirizam o serviço. Fora isso, o processo é o mesmo, e é necessário emitir nota fiscal.



QUAIS SÃO AS ETAPAS DA LOGÍSTICA DE ENTREGAS?



Ao entender todas as fases que compõem a operação logística, você poderá **identificar gargalos e encontrar soluções para melhorias**, quando necessário. Também saberá se vale mais a pena assumir o serviço ou usar algumas das plataformas já existentes.

Separamos informações sobre cada uma das etapas. Confira!

Planejamento da rota de transporte

Isso inclui a escolha do meio de transporte mais adequado para cada tipo de carga. Também é preciso definir a melhor rota para minimizar o tempo e os custos de frete.

Por exemplo, se o seu comércio de bebidas realiza entregas para diferentes regiões, é importante escolher o veículo apropriado para cada uma delas. **Considere fatores como distância, condições das vias e volume de cargas.**



Gestão do estoque

É fundamental manter um controle rigoroso sobre os seus produtos, para **garantir que não haja excessos ou faltas**. Essa prática envolve a organização do estoque de acordo com as características dos itens.

Entre elas, peso, volume e tipo de embalagem. Além disso, é preciso definir um sistema de controle de estoque que permita a rápida identificação de eventuais problemas.

Cronograma de entregas

A escolha do momento certo para realizar as entregas também é fundamental. Por exemplo, se o seu comércio de bebidas abastece bares e restaurantes, é importante determinar horários que sejam convenientes para esses estabelecimentos. Evite os períodos de grande movimentação.

Gestão de riscos e qualidade

A logística de entregas envolve a gestão de riscos e a garantia da qualidade dos produtos. Essa etapa inclui a adoção de **medidas para prevenir danos e perdas** durante o transporte, bem como a realização de testes para assegurar que os produtos estejam em perfeitas condições quando chegarem aos clientes.

Monitoramento e melhorias

Por fim, é importante destacar que essas operações devem ser vistas como um processo contínuo de melhoria. Assim, é fundamental **monitorar constantemente os indicadores de desempenho**, como tempo de entrega, satisfação dos clientes e custos logísticos, e buscar aprimoramento.



**QUAL É A IMPORTÂNCIA DE INVESTIR
NA LOGÍSTICA DE ENTREGAS?**



Investir em uma logística de entregas eficiente pode trazer inúmeros benefícios para um comerciante de bebidas, **desde a redução de custos até a melhoria da satisfação do cliente**. Confira as principais vantagens.

Redução de custos

Uma logística de entregas eficiente pode ajudar a diminuir os custos do comércio de bebidas em diversos aspectos, como:

- **melhor planejamento de rotas:** permite a redução do tempo e da distância percorridos pelos veículos de transporte, economizando combustível e diminuindo o desgaste das peças;
- **redução de avarias:** esse fator contribui com a queda dos custos com devoluções e reposições de estoque;
- **gestão eficiente de estoque:** ajuda a evitar a falta ou o excesso de produtos, reduzindo as despesas com armazenagem e perda de itens.





Melhoria da qualidade dos produtos entregues

Ao fazer a gestão eficaz das operações, sua empresa garante a qualidade da mercadoria e aumenta a satisfação do cliente. Dessa forma, há mais chances de fidelização e de conquista de uma vantagem competitiva no mercado.

Isso pode ser alcançado de diversas formas, como:

- **controle de temperatura:** para bebidas que precisam ser mantidas sob refrigeração, garantindo que os produtos sejam transportados dentro dos padrões adequados;
- **cuidados no transporte:** assegura que os produtos sejam manuseados com atenção, evitando que sejam danificados ou avariados;
- **cumprimento dos prazos:** entregas dentro da data combinada, impedindo que produtos fiquem estocados por muito tempo ou que o cliente precise buscar o item em outro local.



Agilidade na entrega

O atendimento ágil pode ser alcançado por meio de um planejamento de rotas mais eficiente. Você também pode apostar no **uso de tecnologias que permitem um acompanhamento em tempo real da localização dos veículos de transporte.**

Quanto mais rápida for a entrega, mais satisfeito ficará o cliente e mais vantagem competitiva o comércio de bebidas terá. É muito importante encontrar maneiras de aprimorar a experiência oferecida ao seu público, e o delivery, sem dúvidas, é uma delas.

Aumento da eficiência operacional

A eficácia na gestão das suas operações logísticas pode ser alcançada por meio de um melhor controle de estoque. Com esse monitoramento, você terá **mais precisão sobre os itens armazenados**, podendo fazer uma reposição mais rápida quando necessário.

Além disso, esse processo contribui para a otimização dos fluxos de separação e embalagem dos produtos. Assim, reduz o tempo necessário para preparar as entregas.

QUAL É A IMPORTÂNCIA DE INVESTIR NA LOGÍSTICA DE ENTREGAS?

Vantagem competitiva

Quando um comércio de bebidas consegue entregar seus produtos com rapidez, qualidade e eficiência, esse se torna um diferencial importante em relação aos concorrentes.

A gestão logística permite o **atendimento a um maior número de clientes em um mesmo período de tempo**, ampliando suas possibilidades de vendas.





O QUE LEVAR EM CONSIDERAÇÃO AO TER UM DELIVERY PRÓPRIO NO COMÉRCIO DE BEBIDAS?



Um dos desafios enfrentados pelos comerciantes de bebidas é oferecer entregas rápidas e eficientes aos clientes que desejam comprar seus produtos sem sair de casa. Uma das opções é ter um delivery próprio, mas é importante considerar alguns pontos antes de decidir se esse é o caminho a seguir.

Para ajudar a desenvolver a sua logística de entregas, preparamos um passo a passo com tudo o que você precisa para se organizar internamente e conseguir bons resultados. Com isso, a empresa vai **oferecer uma experiência superior para o seu cliente**.

Avalie a demanda local

Antes de investir em um delivery próprio, é importante **entender as necessidades do público na área em que pretende atuar**.

Verifique se há outros estabelecimentos oferecendo esse serviço e quais são suas políticas de entrega, preços e qualidade.

Além disso, assegure-se de que haja uma demanda considerável na região onde sua loja está localizada.



Analise os custos

Ter um delivery próprio pode ser uma opção mais interessante do que contratar serviços de terceiros, por permitir a personalização do atendimento. No entanto, é importante fazer uma análise cuidadosa dos custos envolvidos. Considere as despesas com:

- veículos;
- combustível;
- manutenção;
- contratação de funcionários;
- equipamentos de segurança;
- embalagens e outros.

Defina políticas de entrega

Esse planejamento deve ser feito antes mesmo de começar a oferecer o delivery. Por exemplo, que tipo de bebidas serão entregues, a que horários e dias, quais serão as taxas cobradas e se haverá um valor mínimo de compra para que a entrega seja realizada.

Essas políticas devem ser claramente comunicadas aos clientes para evitar mal-entendidos ou reclamações.

Invista em um sistema de pedidos online

Para tornar a logística de entrega mais eficiente, é importante investir em um **sistema que permita aos clientes fazerem seus pedidos de forma fácil e rápida.** Existem muitas opções disponíveis, desde aplicativos de delivery a plataformas de comércio eletrônico personalizadas para vendas de bebidas.



Contrate funcionários qualificados

Para garantir a qualidade no atendimento, é importante que os profissionais sejam qualificados. Você pode, até mesmo, **oferecer treinamentos aos funcionários para lidar melhor com esse serviço.**

Além de ter habilidades de direção segura, os entregadores devem ser capazes de trabalhar bem com reclamações e situações inesperadas, sempre de forma profissional.

Escolha veículos adequados

Os veículos utilizados para as entregas também são importantes. Eles devem ser apropriados para o transporte de bebidas, como vans refrigeradas ou motocicletas com baús fechados.

A segurança deve ser prioridade. Por isso, devem estar em bom estado de conservação para garantir o sucesso da operação. Em seu planejamento, não deixe de calcular os custos com manutenção preventiva.





Implemente medidas de segurança

A lista de ações que devem ser adotadas na gestão da logística de entregas para garantir proteção às mercadorias e aos profissionais inclui:

- equipamentos de segurança, como capacetes e coletes refletivos;
- sistemas de rastreamento de veículos;
- políticas de segurança para lidar com situações adversas, como roubos ou acidentes.

Monitore a qualidade do serviço

Para ter clientes satisfeitos, é importante acompanhar constantemente a qualidade do delivery. Isso deve ser feito por meio de pesquisas de satisfação, feedbacks e análise de métricas, como tempo de entrega e taxa de erros.

Esses dados podem ser usados para **identificar áreas que precisam ser melhoradas** e para tomar decisões estratégicas em relação à operação.





Promova seu serviço de entrega

Uma vez que seu serviço de entrega esteja funcionando, é importante divulgá-lo para atrair mais clientes.

O marketing digital é uma importante ferramenta de promoção, sendo uma forma de aumentar o alcance do seu serviço, permitindo que novos consumidores sejam conquistados.

A estratégia inclui anúncios nas redes sociais e promoções exclusivas para pedidos online. Além disso, você deve assegurar que sua loja esteja listada em diretórios locais de comércio eletrônico, e que sua presença na internet seja otimizada para aparecer nos sites de busca, como o Google.

Mantenha-se atualizado

Por fim, é importante acompanhar as tendências do mercado de entregas de bebidas. Fique de olho em **novas tecnologias, regulamentações governamentais e mudanças nos comportamentos do consumidor**. Isso ajudará você a manter seu serviço competitivo e relevante para os clientes.

Afinal, não garantir a melhor experiência para os seus clientes pode ser bastante prejudicial para a reputação do seu negócio, especialmente, no médio e longo prazos.



CONCLUSÃO

Ter um delivery próprio em um comércio de bebidas é uma opção viável para oferecer um atendimento rápido, personalizado e eficiente aos clientes. No entanto, é importante avaliar cuidadosamente a demanda local, os custos envolvidos e as políticas de entrega antes de começar a operar.

Além disso, é essencial investir em:

- sistema de pedidos online;
- contratação de funcionários qualificados;
- escolha dos veículos adequados;
- implementação de medidas de segurança;
- monitoramento da qualidade do serviço;
- divulgação;
- atualização sobre as tendências do mercado.

A logística de entregas é, portanto, **uma tarefa essencial para o futuro do seu negócio**. Apesar de não existir uma resposta certa entre delivery próprio e uso de plataformas existentes, você pode escolher aquela que mais faz sentido para as necessidades do seu comércio e do seu público, garantindo que a experiência oferecida seja positiva.





O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Pernambuco é uma entidade privada sem fins lucrativos, agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, criado para dar apoio aos pequenos negócios. Desde 1972, trabalha para estimular o empreendedorismo e possibilitar a competitividade e a sustentabilidade dos empreendimentos de micro e pequeno porte.

Para garantir o atendimento aos pequenos negócios, o Sebrae em Pernambuco atua em todo o território estadual. Além da sede no Recife, a instituição conta com mais 5 unidades espalhadas pelo Estado. Com foco no estímulo ao empreendedorismo e no desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios, o Sebrae atua em: educação empreendedora; capacitação dos empreendedores e empresários; articulação de políticas públicas que criem um ambiente legal mais favorável; acesso a novos mercados; acesso à tecnologia e inovação; orientação para o acesso aos serviços financeiros.

