

quinta-feira, 30 de abril de 2009


 **BUSCAR**

Todas as Notícias

CANAIS

Capa
Cidades
Classificados
Comércio
Cultura
DCarro
Economia
Empresas
Esportes
Geral
Internacional
Logo
Mercado
Negócios
Opinião
Política
Rádio ONU
Tecnologia
Tributos
Turismo

Logo

Mercado

Negócios

Opinião

Política

Rádio ONU

Tecnologia

Tributos

Turismo

SEÇÕES

A voz do DC

Digesto Econômico

Especiais

Galeria de Fotos

Índice de Notícias

INSTITUCIONAIS

ACSP

Negócios

Bateu uma preguiça? Peça na tela a sua comida favorita

Com o portal RestauranteWEB, qualquer estabelecimento delivery pode vender pela internet com baixo investimento. Talvez você nem saiba que perto de sua casa pode ter o seu prato preferido.

Carlos Ossamu - 29/4/2009 - 19h08

aulistanos adoram sair de casa para comer, ainda mais que a cidade oferece uma enorme variedade de opções gastronômicas. Porém, quando bate uma preguiça, ainda mais agora no outono, com o tempo ficando mais frio, ou mesmo para economizar nestes tempos de crise, a saída é pegar o telefone e pedir a refeição. Mas nem sempre o consumidor conhece todas as opções disponíveis em seu bairro ou encontra o folheto do restaurante com o telefone. Esses folhetos até trazem descrição e fotos dos pratos, mas poucos informam os preços. Nestas horas, uma boa solução é acessar na internet o serviço RestauranteWEB (www.restauranteweb.com.br), que reúne mais de 350 restaurantes delivery na Grande São Paulo e 450 no Brasil, atendendo o Interior do Estado, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Distrito Federal, Florianópolis, Porto Alegre, Pernambuco e Salvador.

Segundo explica Marco Antônio Corradini, sócio-diretor do serviço, a ideia de montar um portal de restaurantes delivery surgiu em 2000, de um trabalho de pós-graduação na Fasp (Faculdades Associadas de São Paulo). Ele e o sócio Luís Carlos Jares receberam o apoio de professores e formataram o negócio: "Na época, o acesso banda larga à internet ainda não era muito difundido. No projeto original, os restaurantes receberiam os pedidos via fax. Passamos a pegar firme no negócio a partir de 2005 e hoje temos cadastrados mais de 83 mil usuários, a grande maioria utiliza o serviço com frequência".

Para participar do portal, o restaurante precisa ter um computador com acesso banda larga à internet para receber os pedidos, paga uma taxa única de R\$ 600 e mais 5% dos pedidos realizados. Corradini explica que essa taxa é negociável, pois em algumas regiões há o interesse em ter parceiros atuando. É o caso, por exemplo, das zonas Leste e Norte da cidade. Os descontos aí chegam a 80%: "O restaurante assina conosco o termo para prestar bons serviços, pois como ganhamos sobre as vendas, nos interessa que o cliente esteja satisfeito e que retorne ao site. Também realizamos pesquisas de satisfação com os usuários e isso serve de base para os restaurantes aperfeiçoarem os serviços".

Ao acessar o portal, o cliente primeiramente informa o CEP de onde está, que pode ser a residência ou mesmo o local de trabalho. Surge então a lista de restaurantes que entregam na região. Segundo conta Corradini, os estabelecimentos

Nilani Goettens/e-SIM

mais bem avaliados surgem primeiro nesta lista. Ao lado do nome, aparece a avaliação dos itens Prazo de Entrega, Qualidade e Avaliação Geral, em que a nota máxima é representada por quatro garfinhos. Assim, o usuário fica sabendo como o restaurante vem sendo

Versão Digital

Setor espera vendas fracas para o Dias das Mães

**VÍDEO EM DESTAQUE**

8º gol de Ronaldo



clique para assistir

[Cadernos Setoriais](#)
[Calc. do Imposto](#)
[De Olho na Câmara](#)
[De Olho no Imposto](#)
[Envio de material](#)
[Expediente](#)
[Impostômetro](#)

SERVIÇOS

[A lei das S/As](#)
[A lei do Simples](#)
[A lei geral das MPEs](#)
[ACSP Benefícios](#)
[Balanco Social 2008](#)
[Biblioteca ACSP](#)
[Calendário](#)
[Guia de Entidades](#)
[Loterias](#)
[Meteorologia](#)
[Países: tempo e hora](#)



Marco Corradini: "No nosso sistema, o pedido é digitado pelo cliente, não tem como errar. Ele recebe exatamente aquilo que pediu"

avaliado pelos consumidores. Também surge na primeira tela se o restaurante está atendendo no momento. Caso esteja fechado neste horário, é possível programar a entrega para mais tarde. Essa opção também é válida se o restaurante estiver aberto.

Escolhido o restaurante, o cardápio traz informações sobre o prato, o preço e a possibilidade de colocar observações, como uma pizza de calabresa sem cebola ou um sushi sem wasabi. Os pedidos são colocados num carrinho de compra virtual (como normalmente ocorre em lojas virtuais) e o cliente informa a forma de pagamento - cheque, dinheiro ou cartão. O importante é que o pagamento não é feito no site, mas ao motoboy que entregará o pedido, como se o pedido tivesse sido feito por telefone. "Nos serviços de entrega convencionais, o atendente anota o pedido à mão e nem sempre de acordo com o que o cliente pediu. Isso gera insatisfação. No nosso sistema, como o pedido é digitado pelo cliente, não tem como haver dúvidas e o cliente recebe exatamente aquilo que pediu".

Segundo ele, o serviço oferecido é interessante para todos os restaurantes delivery, mas principalmente para os pequenos, que podem contar com a sua loja virtual com baixo investimento: "O restaurante recebe os pedidos prontos, calculados e consistidos perante a logística de entrega e condições de pagamento dentro do horário de atendimento. Hoje em dia, uma solução como esta chega a custar acima de R\$ 40 mil, além de despesas mensais com tecnologia e pessoal. O restaurante passa a ter um novo e moderno canal de vendas. Em média, o número de pedidos aumenta em 25%, com tendência de crescimento, pois é cada vez maior a quantidade de pessoas com acesso à internet em casa".

Para fidelizar o cliente, o Restaurante WEB criou um plano de fidelidade. Cada R\$ 1 em compra equivale a um ponto. Juntando 100 pontos, o cliente ganha um mousepad; 300 pontos, um porta CD; 500, uma régua calculadora; 700, um pendrive de 1 GB; 1.000, um pen drive de 2 GB; 3.500, um iPod Shuffle de 1 GB e, 5.000, um iPod Shuffle de 2 GB. Ao indicar amigos, o usuário recebe o dobro de pontos nos pedidos.

Voltar

Enviar Notícia

Imprimir

Topo

Comentários

Comente esta matéria

Nome
 e-mail

Ronaldo deve ser convocado para a seleção?

sim

não

VOTAR

Cadastre-se para receber nossas notícias

Enviar comentário

© Copyright 2009 Diário do Comércio - Todos os direitos reservados. 