

pluxee

Como
aumentar
preço sem
perder
cliente? ✖





“Cutucar onça com vara curta”

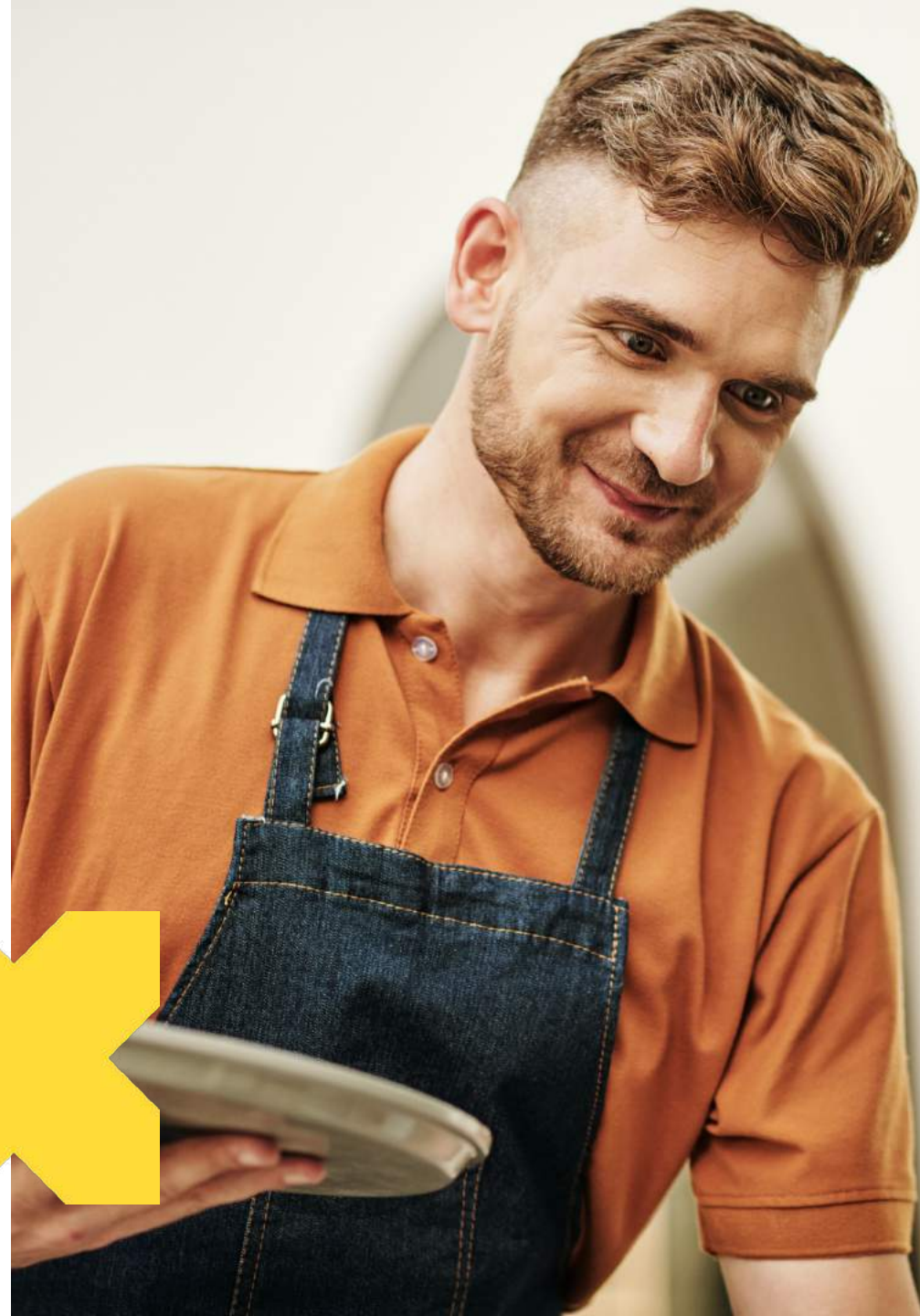
Você já ouviu essa expressão?

É um provérbio popular brasileiro que se refere à ideia de provocar uma situação ou pessoa sem estar devidamente preparado.

Mexer no preço do seu estabelecimento pode ser uma situação

dessas e se não feita com planejamento, pode levar à insatisfação ou até à perda de clientes.

No entanto, quando necessário, é preciso ser feito. **Mas não deixe esse assunto tirar seu sono:** com uma estratégia bem pensada, dá pra fazer essa transição de maneira mais suave.





Comunicação é tudo

Antes de “salgar o preço”, como dizem as pessoas, **informe seus clientes sobre o aumento.**

Uma **comunicação transparente** ajuda a preparar seus clientes para a mudança e mostra que você valoriza e respeita a relação com eles.

Converse com as pessoas e explique o motivo: **qualidade, fornecedores, valor da região, entre outros.**





Reveja o cardápio

Avalie a possibilidade de atualizar o seu cardápio, removendo pratos com menos saída e introduzindo novas opções. Isso pode compensar a mudança de preço e criar um novo ponto de atração.

Você pode oferecer **porções menores a preço mais acessível**, além das porções regulares. Mas deixe bem claro sobre a diferença dos tamanhos e valores.





Crie experiências

Todo mundo gosta de promoção. **Crie ofertas especiais**, principalmente em datas comemorativas.

Uma ação simples, como o cafezinho, pode ser **visto como um carinho** pelas pessoas.

Se você está numa região em que as pessoas frequentam com recorrência seu estabelecimento, **ofereça programas de fidelidade** ou cartões de desconto.





Melhore o atendimento

Invista no **treinamento e capacitação** da sua equipe. As pessoas consideram um bom atendimento como parte do valor que deixam no seu estabelecimento.



Ouçá seus clientes

Depois de implementar as mudanças, **peça feedback aos seus clientes**. Isso pode fornecer insights valiosos e mostrar que você se importa com a opinião deles.



E o que mais eu posso fazer?



Caminhar do
nosso lado é
aproveitar
o que
realmente
importa!



Estamos sempre em movimento para trazer experiência personalizada e sustentável para nossos **consumidores**.



Somos inquietos e a parceira certa para ampliar as oportunidades de negócio para nossos **estabelecimentos**.



Apoiamos nossos **clientes** a engajar melhor seus colaboradores dando experiências mais significativas.



X Pluxee é inovação

Usamos o poder do digital para entregar experiências mais envolventes e personalizadas para nossos parceiros.



Credenciamento 100% eletrônico
para estabelecimentos comerciais



Data-driven
Analisamos nossos dados e oferecemos soluções assertivas:

- Melhorando a gestão dos negócios dos nossos parceiros
- Identificando oportunidades de aumento de receita



Tecnologia NFC
A 1ª empresa de benefícios com pagamento NFC



[Clique aqui](#) e conheça nossas soluções para seu negócio: seguros, antecipação de recebíveis, assistências e muito mais!

✖ Somos grandes porque andamos com os grandes

Trocamos experiências e estamos em constante evolução junto aos nossos parceiros associados!





X Nossa trajetória
tem história

Nascemos com o
DNA de uma líder
global presente
em **31 países**.

Mais de 50 anos
no mundo

500 mil
clientes RH

1.7 milhões
estabelecimentos
credenciados

36 milhões
de consumidores

Mais de 40 anos
no Brasil!

+ 103 mil
clientes RH

+ 650 mil
estabelecimentos
credenciados

6 milhões
de consumidores


Conte com a gente! ✖

A sustentabilidade do seu negócio pede por:

- + Parceria
- + Energia
- + Soluções
- + Inovação

+ do que realmente importa!





X Faça parte
do nosso
novo mundo!

Conheça as **soluções
Pluxee** para o seu
estabelecimento.

Ainda não é
credenciado?
**Credencie-se
agora mesmo!**

Clique aqui,
acesse o nosso
portal e saiba mais.

pluxee