



Fecha publicación: 14/05/2009

NOTAS SOBRE COMERCIALIZACIÓN

MEJORAR LAS VENTAS: ENTREGAS A DOMICILIO O DELIVERY (2ª PARTE)

En esta nueva nota veremos como implementar este servicio con los elementos mínimos.

En Argentina y países vecinos además de despachar el helado en cucuruchos (conos) y vasitos de pasta, se comercializa el helado en cantidades mayores y otro tipo de recipientes, que son térmicos.

Históricamente se ha despachado el helado por peso, así que, además de los métodos regulares, se ofrecen envases de plástico de 250, 500, 750 y 1000 gramos.

Es común que algunas personas pidan un envase de 250 o 500 gramos y lo consuman en la heladería.

Para el consumo en el local se suelen utilizar envases de plástico, pero si la persona desea llevar a su hogar el producto, se le entrega en un envase térmico (de poliestireno expandido o porexpan).



Se utiliza un envase de poliestireno expandido con tapa.





El cliente solicita los sabores que desea. Se recomienda que no sean 3 o 4 sabores en un envase de medio kilogramo, y en envases de mayor capacidad se pueden agregar más sabores. Algunas empresas venden "separadores de sabor" de material plástico.



A veces algunos clientes quieren llevar un "muestrario" de todos los sabores, es apropiado recomendarles que lleven menos para que puedan disfrutarlos, pero es el cliente quien decide que quiere llevar.



Una vez seleccionados los sabores, se pesa y se cobra según el peso.

Se



entrega al cliente.

Si

el servicio es con entrega a domicilio y el cliente reside en las cercanías se envía a un empleado a que haga la entrega a pie.

Si

la distancia es superior se requerirá de motocicleta pequeña, con una caja apta para el transporte, ésta puede ser metálica con algún aislante térmico o de material plástico.

No

es necesario que la caja de transporte sea refrigerada, ya que el helado se conservará en el envase térmico, por un espacio de tiempo de 20 a 40 minutos.

Este tipo de cajas pueden llevar logotipos o isotipos del negocio, lo que permite hacer publicidad mientras se brinda el servicio.

Si reside en una ciudad grande, debe delimitar el radio de entrega, por razones de conservación y rentabilidad.

Sugerencia: Si en su región no existe este sistema y desea implementarlo, le sugerimos que haga otra cosa, venda por volumen (por litro) ya que es más rentable que pesar el producto, y de paso no necesitará la balanza.



MUNDOHELADO CONSULTING

Consultoría Integral para la Industria del Helado

Autor: Gloria Molina y Vedia

Mundohelado Argentina

www.mundohelado.com.ar