

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

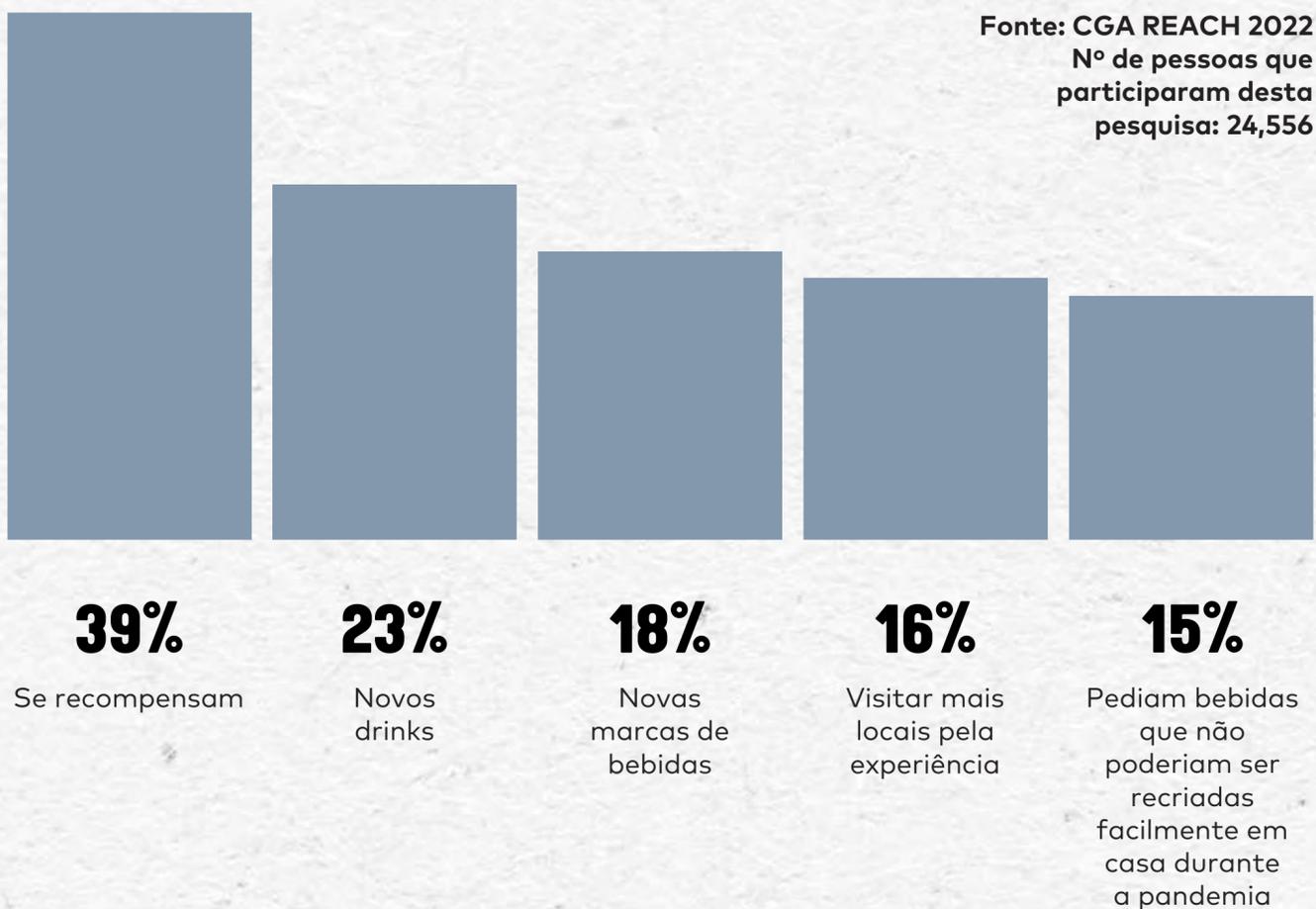
.....
R A I S E T H E B A R

AS MELHORES DICAS PARA "SURPREENDER E ENCANTAR" SEUS CONVIDADOS

O recente aumento dos serviços de assinatura de bebidas premium e dos kits de fabricação de coquetéis caseiros elevou em massa as expectativas dos consumidores. Como podemos garantir que os bares possam competir e não estejam apenas atendendo a essas exigências, mas superando-as?

Neste guia, descubra as melhores dicas e técnicas que você pode aplicar para dar aos seus convidados uma experiência verdadeiramente notável, e que eles não poderiam replicar em casa. Teste essas dicas e eles voltarão para mais!

A CGA perguntou aos consumidores o que eles mais esperavam este ano quando comiam e bebiam fora:



Estes resultados são bem-vindos tendo em mente quando se pensa sobre como você pode suprir sua experiência no bar para atender as necessidades dos consumidores - e o que eles procuram quando chegam ao seu local.

..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....
R A I S E T H E B A R

TOP 10 DICAS SOBRE "SUPREENDER E ENCANTAR SEUS CONVIDADOS

As técnicas de "Surpresas e Encantos" atraem clientes recorrentes, melhorando a comunicação entre o staff e os convidados. Ao criar experiências memoráveis, elas são elaboradas para atrair os clientes habituais e aumentar a lucratividade.

1. LEMBRE-SE DE SEUS NOMES

Torne a experiência de seu convidado mais especial, chamando-o pelo seu primeiro nome. Matenha seu controle nomeando todas as suas abas com números de assentos correspondentes.

2. PRESENTEIE CARTÕES DE RECEITAS PARA LEVAR PARA CASA

Crie cartões personalizados para que seus bartenders possam escrever receitas de coquetéis e dar aos clientes, para que eles possam fazer os seus favoritos em casa.

3. CONHEÇA SEUS CONVIDADOS

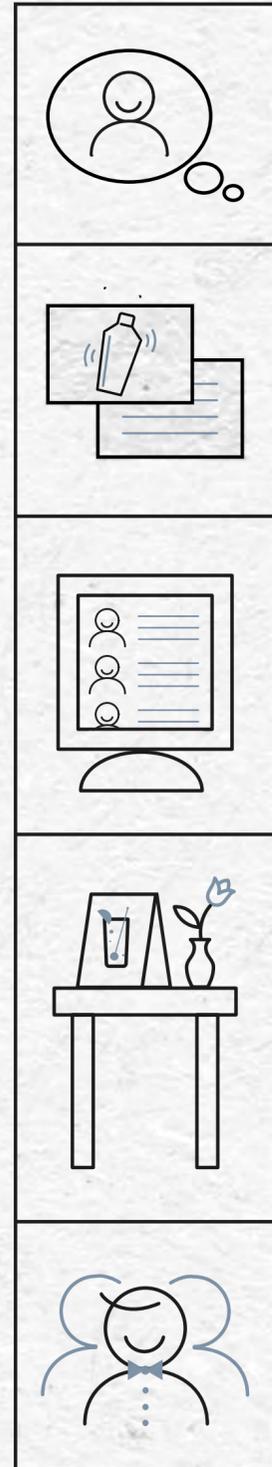
Alimente um banco de dados para rastrear o histórico dos convidados usando plataformas compatíveis com GDPR, como o [OpenTable](#) ou o [Venga](#). Com essas ferramentas, você poderá personalizar a experiência de seus convidados usando informações como preferências de pedidos, eventos que eles participaram e seus nomes.

4. RECONHEÇA OS NOVOS CLIENTES

Coloque uma pequena placa sobre a mesa (ou menu de cores diferentes) para identificar novos clientes. As primeiras impressões são importantes, portanto, certifique-se de fornecer toda a ajuda necessária - especialmente se seu bar tiver um conceito único.

5. TREINE SUA EQUIPE

Treine seu pessoal sobre como você quer que seu atendimento ao cliente flua, desde seu primeiro contato com o cliente, até o momento em que ele deixa o bar.



..... DIAGEO

BAR ACADEMY

.....
R A I S E T H E B A R

6. FORNEÇA APERITIVOS E PEQUENOS COQUETÉIS (DE BAIXA GRADUAÇÃO ALCOÓLICA)

Ofereça estes extras inesperados aos convidados que aguardam. Isto ajudará a estimular as compras de aperitivos e coquetéis, e incentivará o consumo responsável de álcool, diminuindo o consumo de bebidas.

7. ATUALIZE OS MENUS COM FREQUÊNCIA

Mantenha o menu atraente com ofertas novas e sazonais. Isso ajuda seu bar a manter a dinâmica e surpreenderá os convidados, o que provavelmente fará com que os clientes voltem para experimentar novas propostas e compartilhar suas experiências por meio de suas redes sociais.

8. OFEREÇA DEGUSTAÇÕES

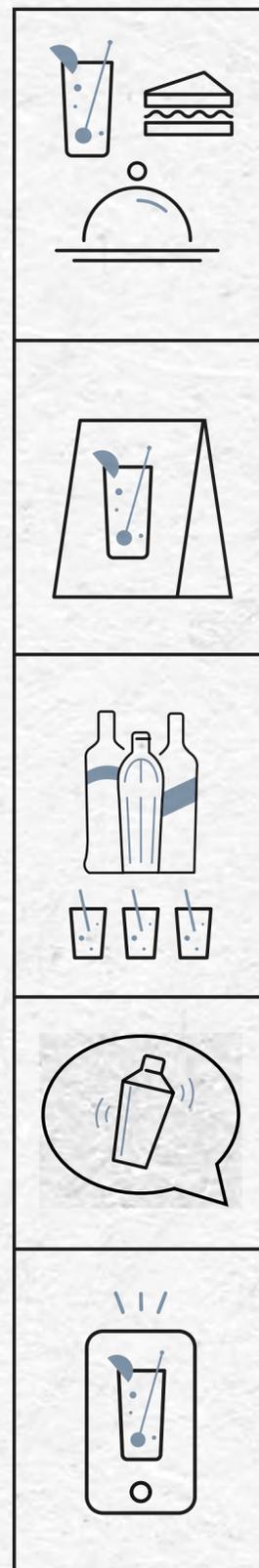
Ofereça uma degustação gratuita de um novo coquetel que você está planejando lançar e peça a opinião dos convidados. Isto fará com que se sintam motivados, e se gostarem, é mais provável que voltem assim que estiver disponível no menu.

9. CONTE UMA HISTÓRIA MEMORÁVEL

Compartilhe uma história divertida sobre as origens do seu coquetel. Você pode encontrar grandes exemplos por trás de alguns coquetéis clássicos conversando com outros bartenders.

10. DÊ A OPORTUNIDADE PARA POSTAR ALGO SOBRE

Certifique-se de que seu menu inclua coquetéis "Instagramáveis". Por exemplo, aqueles que são "defumados" ou têm "guarnições interessantes", e lembre-se de investir em copos. Quanto mais impressionante for o aspecto, mais provável que ele seja postado.



PRINCIPAIS PONTOS

- ✓ Personalize a experiência de cada cliente
- ✓ Treine seu pessoal sobre o processo de atendimento ao cliente
- ✓ Mantenha-se atualizado e ofereça serviços sazonais
- ✓ Oferecer aos clientes degustações de surpresa e gratuitas
- ✓ Conte-lhes uma história memorável sobre seu coquetel
- ✓ Criar serviços confiáveis e que valham a pena