



“Garçom Virtual” Doctor**SAC**

cenário



- Atender o cliente com agilidade.
- Conhecer o hábito de consumo.
- Reduzir os erros na conta.
- Criar campanhas personalizadas.
- Reduzir custo com a mão de obra.

como atender ao cliente?

solução

Garçon Virtual

Se o cliente só tem olhos para o smartphone...

- Comunicação imediata.
- Retorno imediato.
- Mensuração imediata.
- Análise dos resultados imediata.
- Mais clientes atendidos em menor tempo.



benefícios da solução



- Extraordinário custo-benefício
- Agilidade | Assertividade | Escalabilidade | Interatividade

- Divulgação na mesa ou TV.
- Check-in pelo smartphone.
- Não precisa baixar nem instalar nada.
- Interface com a cozinha e o caixa.
- Interface com sistema Legado/ERP.

**como
implementar**



- Em dias de grande movimento em bares e restaurantes, chamar o garçom e fazer seu pedido pode ser uma tarefa difícil.
1. O garçom virtual elimina o tempo de espera para o garçom vir à mesa, trazer o cardápio, anotar o pedido e levar a cozinha.
 2. O cardápio estará disponível no smartphone e o pedido pode ser feito ao chegar.
 3. O Garçom já vem a mesa trazer o pedido.



cardápio

■ Quero personalizar o pedido e urgência.

1. O pedido pode ser personalizado: Ex: sem colarinho ou com colarinho. Bem passado, mal passado ou ao ponto. No capricho, normal ou pouco, etc.
2. O pedido é comandado imediatamente à cozinha o que agiliza o tempo da entrega.
3. O cliente acompanha o tempo estimado para o pedido ficar pronto e ser entregue.
4. O Garçon já vem à mesa com o pedido atendido



pedido

a conta



- Na hora de pedir a conta, também podem ocorrer contratempos e confusões.
1. Controle da conta em tempo real.
 2. O cliente não precisa chamar o garçom para encerrar a conta.
 3. O cliente já fecha a conta sabendo o valor a pagar.
 4. O pagamento pode ser feito automaticamente no smartphone ou o garçom pode trazer a “maquininha”.

- Mas o garçom sempre tenta fazer outras vendas.

1. O garçom virtual também faz sugestões
2. O garçom virtual tem a vantagem de não esquecer de informar de outras opções
3. O garçom virtual faz ofertas de acordo com o perfil de consumo do cliente que está no sistema



vendas

- Identificação do cliente e histórico do consumo.
- Cardápio disponível imediatamente.
- Possibilidade de fazer o pedido no ato.
- Pedidos sempre corretos.
- Promoções na palma da mão.
- Controle preciso do consumo.
- Maior rotatividade no salão.
- Pesquisa de satisfação



resultados

- **Como fazer o chek-in?** Informando o celular, se ainda não for cadastrado será necessário fazer um cadastro básico. Se já for cadastrado confirma o dados cadastrados.
- **Como garantir que o celular é do próprio?** No momento do check-in um SMS é enviado para o Celular com um código que deve ser postado pelo cliente e confirmado, o recebimento, pelo sistema para garantir a autenticidade, como feito pelo Whatsapp, Facebook, Google, etc.
- **Por que o celular para Logar?** Porque o serviço é por smartphone, porque é ágil e o número do celular todo mundo em mãos sempre.



“Quando for comprar qualquer tecnologia tenha em mente as seguintes perguntas sobre ela:

- **Ela me faz economizar tempo?**
- **Ela economiza dinheiro do meu negócio?**
- **Ela deixa meu negócio mais produtivo?**
- **Ela ajuda meus clientes?**
- **Ela me ajuda a vender mais?”**

Raymon Ray

conclusão





DoctorSAC

contact center 22 anos

TELEVENDAS
0800 701 5041

SITES

www.doctorsac.com.br

<http://www.ewaiter.com.br/>