

Como um sistema de gestão para bares e restaurantes ajuda a vender mais



No fundo, tudo que um empreendedor do ramo de gastronomia e lazer busca é simples: proporcionar bons momentos para seus clientes e, no processo, construir um negócio rentável.

No entanto, não é por ser algo simples que esse objetivo é, também, fácil de ser alcançado. São muitos os desafios que podem atrapalhar a rentabilidade de um restaurante ou bar, como desperdício de insumos, falta de clientela, custos de operação e até mesmo as mudanças de comportamento dos clientes.

A boa notícia é que **a tecnologia pode ser uma grande aliada do seu negócio**, especialmente quando se fala de um sistema de gestão para bares e restaurantes. Com esse tipo de solução, você automatiza processos, agiliza tarefas e, no fim do dia, ganha lucratividade.

E a melhor solução do mercado nesse segmento é justamente o EPOC. Veja como o sistema mais completo pode ajudar o seu estabelecimento a vender mais e, ao mesmo tempo, proporcionar uma experiência encantadora para os seus clientes. .





O que é um sistema de gestão de restaurantes e bares?

São diversos os desafios que os gestores de restaurantes e bares enfrentam para conseguir manter a qualidade no atendimento e a satisfação dos clientes. Você já deve ter passado por alguns deles:

- Dificuldade de contratar e treinar colaboradores;
- Clientes reclamando da demora no atendimento
- Filas e aglomerações para pagamento no caixa;
- Sistemas ineficientes, que atrapalham o fluxo da operação.

Cada um desses pontos causa um impacto negativo não só na experiência do cliente, como também nos resultados do negócio. Clientes insatisfeitos fazem avaliações negativas e não voltam mais. Uma operação ineficiente custa caro e acaba com a lucratividade.

A solução para esses problemas é investir no autosserviço. Ao automatizar o atendimento e dar autonomia para os clientes, seu negócio tem uma série de benefícios, que veremos a seguir.

Quais os principais recursos do sistema EPOC?

Mas como, na prática, uma solução de gestão de bares e restaurantes como o EPOC pode ajudar um estabelecimento a vender mais e ter mais lucratividade em geral?

Isso acontece porque o EPOC conta com uma junção de recursos que permitem **gerenciar toda a operação**, desde a recepção dos clientes, o registro de pedidos, o preparo dos itens e até, finalmente, o pagamento da conta.

Essas melhorias operacionais fazem com que um bar ou restaurante **reduza custos, maximize os lucros e atraia mais clientes**. E tudo graças a algumas funcionalidades do EPOC, que você conhece melhor abaixo.



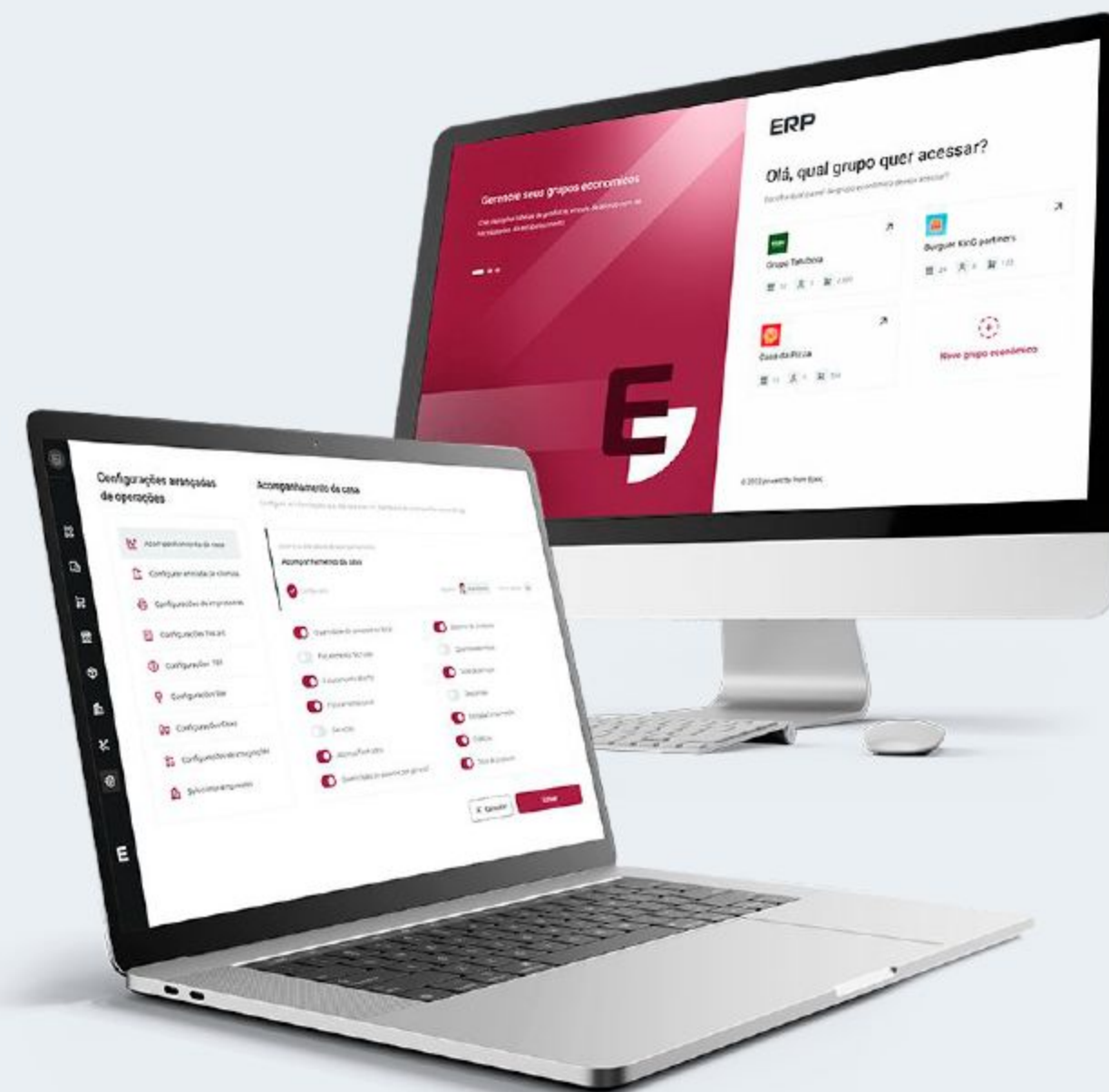


O [sistema de gestão ERP](#) permite unir todas as esferas da administração do seu bar ou restaurante em uma única ferramenta. Ele **integra Administrativo, Fiscal, Financeiro, CRM, PDV, Estoque e Compras**, entre **outras áreas** para garantir uma operação eficiente e rentável.

Assim, você economiza ao centralizar tudo isso em apenas um software – em vez de ter que pagar por um fornecedor diferente para cada um separadamente.

Além disso, essa conexão entre todas as áreas em uma mesma solução evita erros e incompatibilidades, garantindo a eficiência da operação e reduzindo o desperdício.

O resultado é palpável: seu estabelecimento para de perder dinheiro e, assim, se torna mais rentável.





O PDV do EPOC é ágil, seguro e funciona até mesmo offline. Ele pode ser utilizado em computadores, tablets, smartphones ou Smart POS, seja em venda direta no balcão, mesas padrão e desmembradas ou comanda individual pré e pós-paga. Além disso, conta com ficha de produto, balança, catraca e rodízio.

Ele é **integrado ao ERP** e, assim, garante que todas as vendas realizadas sejam registradas de forma correta em seus respectivos processos internos (como estoque, administrativo e financeiro, por exemplo).

Ao mesmo tempo, o PDV do sistema EPOC **se integra ao KDS para enviar os pedidos realizados instantaneamente** para o setor de preparo.

Para trazer ainda mais eficiência e agilidade na produção, **o PDV pode registrar pedidos faseados**, que são divididos por etapas com flexibilidade. Isso ajuda a aumentar as vendas indicando oportunidades de upsell.

A soma de todos esses recursos faz com que o PDV te ajude a não perder nenhuma venda e ainda potencializa sua operação para fazer com que os clientes peçam mais – e voltem sempre.





Como você já viu, o [KDS](#) traz mais organização e eficiência na produção dos pedidos. Ele pode substituir as impressoras e **não deixa passar nenhum pedido, evitando erros na produção** e, assim, diminuindo desperdícios e perdas.

O KDS permite **visualizar todos os pedidos em uma única tela**, sejam eles do salão, delivery ou takeaway, e ainda conta com um cronômetro que indica há quanto tempo o pedido está na produção.

Dessa forma, cada item pode mudar de cor para facilitar a gestão dos pedidos e alertar eventuais atrasos. Além disso, o KDS do EPOC emite notificações via push para os dispositivos do time de atendimento informando que o pedido está pronto ou, então, avisa diretamente o cliente através do EPOC GO (que você conhece melhor mais abaixo).





KIOSK

Juntos, o [EPOC GO](#) e o [KIOSK](#) são as **soluções definitivas para o autoatendimento.**

Com o EPOC GO, um cliente pode **visualizar o cardápio, criar sua comanda, fazer seu pedido e pagar sua conta** via crédito ou PIX **com o próprio smartphone sem precisar baixar nenhum app**, de forma totalmente autônoma, ágil e segura.

Mas e se o cliente esquecer o smartphone em casa? Sem problemas: o **KIOSK é o sistema que opera em totens de autoatendimento** e que, assim como o EPOC GO, oferece uma experiência totalmente autônoma e intuitiva.

Com ele, é possível visualizar o cardápio, fazer o pedido e pagar a conta de forma online via crédito ou PIX.

Esses recursos, é claro, **reduzem o custo de operação e incentivam o aumento das vendas**, pois os clientes têm mais rapidez e facilidade na hora de consumir.

Além disso, você pode personalizar o cardápio fácil e rapidamente para incluir promoções e destacar itens sem precisar gastar com impressão.





Com o EPOC você não conta somente com ferramentas de gestão de operação, mas também tem formas de facilitar o pagamento das contas. Assim, **seus clientes têm uma experiência moderna e segura, e você tem a garantia do pagamento.**

Isso acontece graças ao EPOC PAY, que permite o recebimento em qualquer terminal, com conciliação imediata, via TEF com sua adquirente na modalidade crédito ou débito. Além disso, também possibilita a venda com PIX instantâneo e seguro integrado com uma conta digital EPOC+PIX.

Assim, os valores são lançados automaticamente, o que **evita erros e impossibilita fraudes.** Dessa forma, é possível **fechar o caixa em minutos, monitorar as vendas e o faturamento em tempo real e ainda reduzir as filas para pagamento.**



Analytics

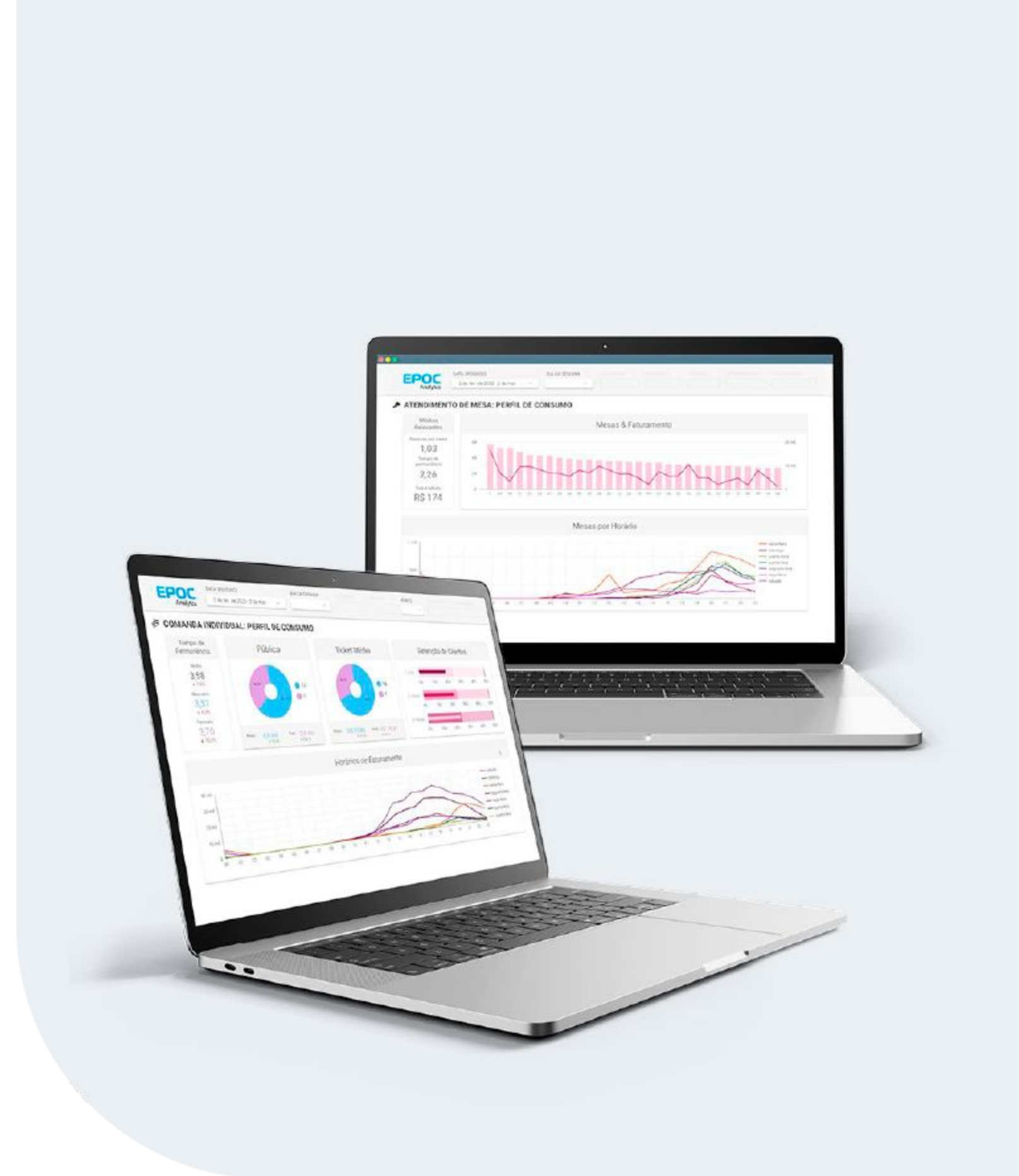
Traduzir os dados vindos da operação em informações que gerem decisões mais estratégicas é tão importante quanto a gestão da operação em si.

Com o EPOC Analytics, é possível **visualizar um dashboard completo com mais de 50 análises e filtros**. Ele traz relatórios visuais com dados fundamentais para avaliar o desempenho do bar ou restaurante de forma fácil e intuitiva.

Graças a esse recurso, é possível:

- entender o Revenue Share de toda a operação;
- analisar a Curva ABC de todos os produtos e serviços;
- saber qual o comportamento e o perfil dos clientes;
- analisar como está a performance dos colaboradores;
- entender a rotatividade das mesas.

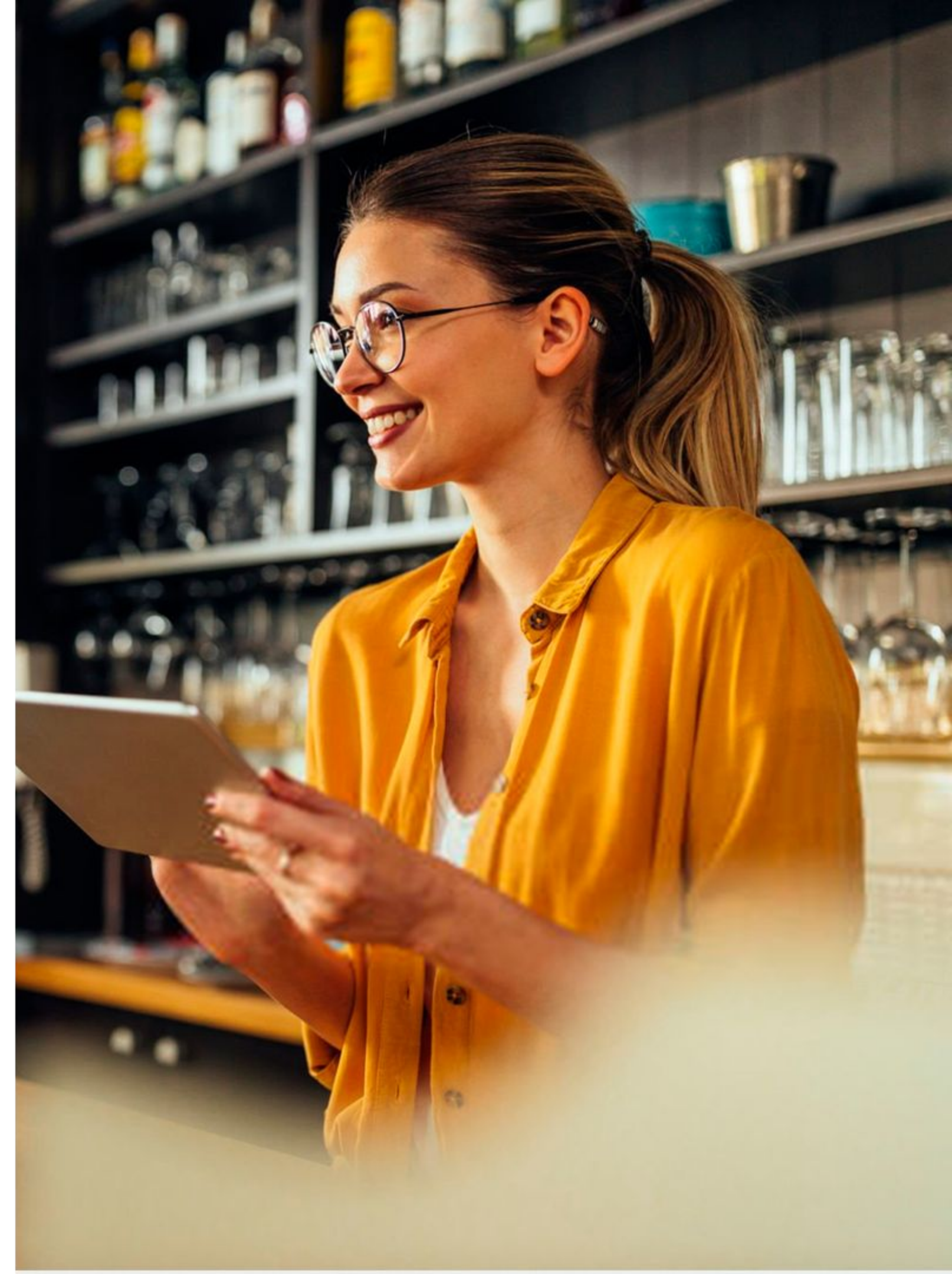
Além disso, o Analytics oferece relatórios personalizados para atender as necessidades específicas de cada estabelecimento de acordo com a sua estratégia de mercado.



6 dicas para faturar mais com o sistema de gestão EPOC

Agora que você conhece o que um sistema de gestão para bares e restaurantes pode oferecer para o seu negócio, que tal umas dicas para incorporar essa ferramenta com sucesso e, assim, vender mais?

Abaixo você confere **seis estratégias que usam diversos recursos da solução da EPOC para garantir a rentabilidade do seu empreendimento.**





Usar o autoatendimento para impulsionar as vendas

Uma das formas de [ter mais lucratividade no restaurante](#) e no bar é apostar no autoatendimento. **Essa é uma tendência cada vez mais presente no Brasil**, muito devido à popularização dos smartphones e da Internet móvel.

Com isso, há uma oportunidade do seu negócio capitalizar com esse novo comportamento dos clientes. Aposte em ferramentas como o **EPOC GO** e o **KIOSK** para permitir que os clientes realizem pedidos e até mesmo paguem suas contas sem precisar de mais ninguém.

Isso pode aumentar o seu faturamento em até 10%, além de reduzir custos da operação (por exemplo, diminuindo o número de PDVs necessários).

O autoatendimento pode também aumentar as gorjetas dos atendentes e se aproveitar da popularização do PIX para reduzir os pagamentos via crédito e débito – e, assim, diminuindo também as taxas que você acaba pagando a cada transação.



Evitar erros e fraudes no caixa

Não perder dinheiro é tão importante quanto ganhar dinheiro – às vezes, pode ser até mais importante. Por isso, é fundamental ter um **controle de caixa eficiente e seguro**, que evita erros e garante que nenhuma informação se perca (seja sem querer ou propositalmente).

Para isso, basta contar com o PDV do EPOC. Ele se integra com o estoque, o ERP, o KDS e o POS (as conhecidas “maquininhas de cartão”) e registra cada venda realizada automaticamente.

Assim, **todas as informações sempre são compatíveis, evitando falhas humanas e trazendo transparência para o fluxo de caixa.**

Além disso, você pode criar diferentes perfis de uso dentro do EPOC, habilitando o acesso ao PDV somente para colaboradores correspondentes com a função.

E como o PDV funciona também offline, você não precisa se preocupar caso ocorra algum problema com a conexão do seu bar ou restaurante. As vendas são registradas normalmente e o sistema atualizará as informações automaticamente assim que a conexão for restabelecida.



Fidelizar os clientes para que retornem mais vezes

Você já ouviu a frase “servir bem para servir sempre”? Esse verdadeiro bordão dos bares e restaurantes se justifica por um motivo simples: é mais fácil e barato fazer um cliente antigo voltar do que conquistar um cliente novo!

Portanto, **se você quer aumentar a lucratividade do seu negócio, precisa fidelizar a sua clientela.** Com um sistema de gestão, existem formas diversas de realizar isso.

O EPOC permite que você utilize mecanismos como **distribuir pontos para clientes recorrentes, que podem ser trocados por descontos e/ou produtos.**

Outra forma de garantir que os clientes voltem é através de um atendimento impecável. Isso é possível com algumas formas de [melhorar o atendimento](#), como treinamentos periódicos da equipe e cursos de capacitação.

Mais uma estratégia para alcançar isso é oferecer **formas de autoatendimento, como o EPOC GO e o KIOSK.** Isso proporciona uma experiência moderna e diferenciada, que dá mais liberdade de escolha e conquista os clientes que gostam de novidades.

4

Ter eficiência e rapidez ao produzir os pedidos

Falando em criar uma boa experiência para os clientes, um sinônimo de uma experiência ruim é ter que esperar muito para receber seu pedido. Ou, pior ainda, finalmente recebê-lo para então perceber que o item não é o que você pediu.

Isso afeta não somente a venda em si, mas também o futuro do restaurante ou bar. Afinal, quem passa por isso nunca mais volta e ainda faz questão de compartilhar a situação com familiares e amigos – e, assim, você perde mais clientes ainda.

Por isso **é essencial garantir uma linha de produção eficiente e rápida**. E é exatamente isso que o KDS do EPOC proporciona. Ele faz com que os pedidos realizados sejam enviados automaticamente para o setor de preparo sem que um garçom tenha que levá-lo até o bar ou cozinha.

Isso por si só já evita erros e agiliza todo o processo. Além disso, **o EPOC conta também com a Tela de Expedição**, que exhibe para os clientes quais pedidos estão sendo feitos, quais estão prontos e quais já foram chamados, tudo de maneira automática.

Assim você conquista seus clientes, que voltam mais vezes e ainda se sentem mais confiantes para pedir mais itens – afinal, sabem que podem confiar que tudo virá rápido e sem erros.

Além disso, graças à redução de erros proporcionada pelo KDS, o seu bar ou restaurante também **diminui muito o desperdício de insumos**. Isso representa uma **economia que faz a diferença no dia a dia** e aumenta a rentabilidade do estabelecimento.

5

Tomar decisões estratégicas que entregam valor para os clientes

Você sabe qual seu prato ou bebida mais popular? E em qual horário você fatura mais? Conhece a fundo o perfil dos seus clientes e compreende os seus gostos e preferências?

Para garantir que o seu estabelecimento continue vendendo mais, a resposta de todas essas perguntas deveria ser sim.

No entanto, entender essas características e analisar esses dados é um grande desafio, especialmente para quem vive o cotidiano corrido de um bar/restaurante. Ao menos essa era a realidade dos empreendedores do ramo, que mudou graças ao EPOC Analytics.

Ele oferece essas e muitas outras análises em um dashboard intuitivo e atualizado de forma automática. Isso permite que você **analise sua operação por completo, estudando perfis de consumo, horários de atendimento e até a performance da sua equipe.**

Assim você pode tomar decisões muito mais estratégicas, como, por exemplo:

- criar uma promoção para dias em que o movimento está mais fraco;
- orientar os atendentes para oferecerem um item que é sabidamente popular;
- proporcionar treinamentos específicos para aptidões que precisam ser melhoradas na equipe;
- entender quais produtos trazem maior margem de lucro (e quais não são tão interessantes assim de serem estimulados).

As possibilidades são muitas, o resultado é um só: **o seu estabelecimento vendendo muito mais.**

6

Aceitar pagamentos digitais

A última dica se relaciona a outra tendência de consumo: **a popularização dos pagamentos online, especialmente o PIX**. As transações digitais ganharam muita força na pandemia e mostraram que vieram para ficar.

Logo, você não pode ficar no passado e precisa adaptar o seu estabelecimento a essa nova realidade. Com o EPOC PAY e o EPOC PIX, **you integra essas tecnologias ao seu PDV e às suas maquininhas de forma fácil, rápida e segura**.

Assim, aumenta as possibilidades de recebimento e ainda **reduz fraudes e erros, recebendo tudo instantaneamente e de forma automática**. Além disso, o EPOC GO garante que mesmo os clientes que preferam o autoatendimento possam pagar via PIX.

E o melhor é que com o EPOC você conta com **a menor taxa de PIX do mercado: somente 0,5%**. Como ter um sistema de