



**E-book
CONQUISTE MAIS
CLIENTES COM UM PLANO
DE MARKETING DIGITAL
COMPLETO PARA O SEU
BAR OU RESTAURANTE.**



SUMÁRIO

INTRODUÇÃO _____	3
CRIANDO UM PLANO DE SUCESSO PARA O SEU BAR OU RESTAURANTE _____	4
CONHEÇA SEUS CONCORRENTES _____	5
PERSONA _____	8
EXEMPLIFICANDO A PERSONA _____	9
ESTRATÉGIAS PARA ATRAIR CLIENTES PARA O SEU BAR OU RESTAURANTE _____	12
TENHA UM ATENDIMENTO DIFERENCIADO _____	13
MATERIAIS E ESTRATÉGIAS QUE VOCÊ PODE UTILIZAR _____	14
GERANDO MAIS OPORTUNIDADES DE VENDAS PARA O SEU BAR OU RESTAURANTE _____	16
CONHEÇA A JORNADA DO SEU CONSUMIDOR _____	18
TENHA UM ATENDIMENTO DIFERENCIADO EM SEU BAR OU RESTAURANTE _____	20
CONQUISTE SEUS CLIENTES _____	21
MELHORE O ATENDIMENTO DO SEU BAR OU RESTAURANTE _____	22



INTRODUÇÃO

Nos dias de hoje a internet é um dos melhores canais para se investir, principalmente para bares e restaurantes!

Todos os dias milhares de pessoas realizam buscas na WEB sobre bares e restaurantes e apesar de parecer difícil conseguir atrair mais clientes para o seu negócio, é muito importante saber que, atualmente, contamos com diversas ferramentas e recursos para tal finalidade, porém é preciso conhecer e dominar as estratégias de marketing digital para aplicá-las da maneira correta.

Sem dúvidas, o seu estabelecimento precisa estar atento às oportunidades que a internet pode proporcionar para que o seu negócio possa crescer cada vez mais.

Quer saber como? Então este e-book foi criado para você. Continue com a gente!



CRIANDO UM PLANO DE SUCESSO PARA O SEU BAR OU RESTAURANTE

Se você deseja que o seu bar ou restaurante ganhe espaço no mercado fazendo com que o seu público-alvo escolha os seus serviços e culinária, é preciso criar uma estratégia de marketing digital eficiente e objetiva.

Nas próximas páginas deste e-book, você encontrará todas as possibilidades para fazer com que o seu negócio decole.



CONHEÇA SEUS CONCORRENTES

O primeiro passo para uma boa estratégia de marketing digital é fazer um Benchmarking.

Se você não sabe o que benchmarking significa, fique tranquilo, nós vamos explicar.

Normalmente são definidos três concorrentes do mesmo segmento e algum ponto de análise, seja o site, comunicação nas redes sociais, ponto de venda, e o que for mais interessante. A partir disso, faça uma análise comparativa entre cada opção, com a definição de notas que ajudam a criar um ranking.



Essa análise comparativa será muito importante na hora de pensar o que você pode fazer para se destacar de seus concorrentes, criando um posicionamento diferenciado e planos estratégicos mais elaborados.

Tenha em mente que copiá-los não é uma boa opção. Você pode se inspirar nas ideias que mais lhe agradam, porém adapte de acordo com os seus objetivos, posicionamento e público-alvo.



CONHEÇA SEUS CONSUMIDORES

Chegamos, então, a outro ponto: para entender o seu público-alvo e saber onde ele está, é necessário conhecê-lo, e o melhor caminho para isso é tendo personas bem definidas. Feito isso, você conseguirá saber onde investir o seu dinheiro para obter um bom resultado.

Não há fórmula secreta. Muitas vezes a única forma de fazer isso é testando. Você não vai sair perdendo se criar um perfil em uma rede social e descobrir que a sua persona não está lá. Além do aprendizado, as chances de você encontrar o seu cliente nesse canal e conseguir trazer alguns bons resultados para sua empresa são muito maiores.



PERSONA:

Persona é a representação fictícia do cliente ideal de um negócio. Ela é baseada em dados reais sobre comportamento e características demográficas dos clientes, assim como suas histórias pessoais, motivações, objetivos, desafios e preocupações.



EXEMPLIFICANDO A PERSONA

Pedro Paulo tem 26 anos, é advogado recém-formado e trabalha em um grande escritório de direito. Gosta de participar do happy hour da empresa toda quinta-feira após o trabalho e aos finais de semana busca por restaurantes agradáveis onde possa levar a esposa e filha pequena.



EXEMPLIFICANDO A PERSONA

Entendeu a diferença? De uma maneira geral, público-alvo é uma parcela abrangente da sociedade para quem você vende seus produtos ou serviços. Já a persona, é a representação do seu cliente ideal, de forma mais humanizada e mais personalizada.



Alguns bares e restaurantes acabam fracassando em algum momento, porque desejam vender apenas um prato ou drink. Entretanto, antes de fazer isso, você deve pensar se o que você está oferecendo atende às necessidades dos seus clientes potenciais.

Quando falamos em satisfazer as necessidades, significa que o seu estabelecimento deve oferecer algo que desperte a sensação de necessidade nessas pessoas. O objetivo aqui é fazer com que os clientes frequentem o seu bar ou restaurante regularmente, não somente em datas comemorativas como Dia dos Namorados ou Aniversário, por exemplo.

É primordial que você conheça o seu cliente ideal e saiba o que ele deseja. Sendo assim, os seus objetivos ficarão mais fáceis de serem alcançados. Aplicando todas as técnicas que explicamos a pouco, o seu bar ou restaurante já está em um ótimo caminho rumo ao sucesso.



ESTRATÉGIAS PARA ATRAIR CLIENTES PARA O SEU BAR OU RESTAURANTE

Nos dias de hoje, uma das melhores maneiras de atrair clientes para este segmento, é através de uma boa estratégia de Marketing Digital.

O Inbound Marketing é um modelo de marketing digital importante que utiliza-se de estratégias baseadas em conteúdo, alimentando o potencial cliente até a compra efetiva de um serviço ou produto.



TENHA UM ATENDIMENTO DIFERENCIADO

Por ser uma estratégia que tem como objetivo a comunicação com o cliente, oferecendo valor antes mesmo de oferecer um produto ou serviço, o Inbound Marketing acaba trazendo mais resultados, por gerar muito mais engajamento com o usuário.

Para ser efetivo, diversas táticas baseadas em conteúdo são necessárias, como o desenvolvimento de artigos, e-books, webinários, vídeos, podcasts, etc.

O foco desta estratégia está em oferecer valor para que os clientes venham até você.

Resumidamente, podemos dizer que uma estratégia de Inbound Marketing é um conjunto de estratégias de marketing que se baseia na criação e compartilhamento de conteúdo voltado para um público-alvo específico, afim de se comunicar com seu potencial cliente de forma direta, criando um relacionamento duradouro.

MATERIAIS E ESTRATÉGIAS QUE VOCÊ PODE UTILIZAR

Conforme falado anteriormente, para atrair mais pessoas para a sua empresa, você precisará oferecer materiais e conteúdos que entreguem valor. Veja a seguir algumas estratégias que você pode utilizar para fortalecer o seu marketing de atração.

1 DESENVOLVIMENTO DE ARTIGOS:

Recomenda-se que você tenha um blog atrelado ao seu site.

Dessa forma, será possível escrever artigos voltados para sua audiência. A ideia por trás dessa estratégia é levar conhecimento de qualidade ao seu público alvo.

Isso fortalece o seu negócio e passa confiança para que as pessoas, no futuro, contratem algum serviço ou comprem algum produto oferecido por você.



2 PRODUÇÃO DE E-BOOK:

O e-book nada mais é do que um livro digital, assim como este que você está lendo agora.

A tática desse tipo de material é a de capturar o e-mail do potencial cliente que baixou o e-book, para que você possa manter contato com a pessoa que demonstrou interesse pelo tema abordado. Assim, você consegue selecionar aqueles que estão mais sujeitos a adquirirem o seu produto ou serviço, podendo oferecer a eles mais informações.

3 CRIAÇÃO DE VÍDEOS:

O número de pessoas interessadas em consumir conteúdos em forma de vídeos cresceu consideravelmente nos últimos anos, porque é um material que transmite a informação de forma mais rápida e simples.

Investir na produção de vídeos que geram conteúdo de valor para a audiência faz com que as pessoas sintam mais confiança na hora de adquirir os seus serviços ou produtos.



GERANDO MAIS OPORTUNIDADES DE VENDAS PARA O SEU BAR OU RESTAURANTE

Após criar conteúdos e materiais de valor para o seu público-alvo, é hora de fazer com que esses conteúdos cheguem em mais pessoas, mas para isso, você precisará investir em alguns canais que o ajudarão a impulsionar seus resultados



1

LINKS PATROCINADOS:

Para quem não conhece, essa é uma das formas mais rápidas de gerar visibilidade para a sua empresa. Nesse modelo, você investe uma quantidade de dinheiro para fazer o seu site ganhar destaque em resultados de busca do Google.

2

FACEBOOK ADS E INSTAGRAM ADS

Atualmente o Facebook possui mais de 1 bilhão de contas ativas no mundo e o Brasil é o segundo país em número de contas ativas. Esse é um meio de comunicação com grandes oportunidades de negócio.

3

OTIMIZAÇÃO DE SITES:

O SEO (Search Engine Optimization) é o conjunto de estratégias quem tem como objetivo potencializar e melhorar o posicionamento de um site nas páginas do Google de forma orgânica, conquistando mais visitantes para o seu site.

Se você quiser saber mais sobre as estratégias de Marketing Digital nas Redes Sociais, sugerimos que você leia o e-book que criamos especialmente para abordar este tema. Clique aqui: <https://materiais.agenciapace.com.br/ebookmidiasdigitais>

CONHEÇA A JORNADA DO SEU CONSUMIDOR

A maioria das pessoas passam por um processo antes de adquirir algum produto ou serviço novo, o qual denominamos de jornada do consumidor.

É importante entender sobre os Estágios da Jornada do Consumidor para construir um funil de vendas sólido e direcionar todo o marketing correto em cada uma dessas etapas.



O objetivo é mapear e identificar o que os seus possíveis clientes estão buscando, antes mesmo de adquirirem algo.

Procure entender quais são as comparações e análises que eles fazem e quais são suas dores e problemas.

Quando você identifica todas as etapas do funil, desde quando a pessoa está menos interessada em comprar algo (topo de funil), até quando a pessoa está bem interessada em comprar (fundo de funil), você conseguirá ser muito mais preciso em sua comunicação e, conseqüentemente, venderá muito mais, irá atrair mais pessoas para o seu bar ou restaurante.



TENHA UM ATENDIMENTO DIFERENCIADO EM SEU BAR OU RESTAURANTE

Para fazer com que a sua empresa venda mais, você precisa estar atento aos mínimos detalhes que serão fundamentais para conseguir realizar ótimos negócios.

As pessoas gostam de atenção, portanto sempre que alguém entrar em contato via e-mail ou mensagem pelas redes sociais, responda.

Agora, se você realmente quer alavancar seus resultados de vendas, utilize dois canais de atendimento em tempo real com os internautas que visitam seu site: atendimento via WhatsApp e via chat online.

O WhatsApp é um ótimo meio de comunicação, isso porque quando alguma pessoa lhe adiciona no aplicativo, você tem certeza que sua mensagem será entregue, diferentemente de outros canais como e-mail ou formulário.

Outro ponto importante é que se a pessoa solicitou mais informações via WhatsApp é porque ela quer um canal rápido e prático de atendimento.

CONQUISTE SEUS CLIENTES

Seus clientes são o coração do seu negócio, pois de nada adianta vender os melhores produtos ou oferecer os melhores serviços se não houver ninguém disposto a adquiri-los. Por isso, trate seus clientes muito bem. Ofereça a eles uma excelente experiência de compra e importe-se sempre com a satisfação deles.



MELHORE O ATENDIMENTO DO SEU BAR OU RESTAURANTE CONSTANTEMENTE

Se você quer uma opinião verdadeira a respeito do seu negócio, consulte os seus próprios clientes. Investir em ações que visam a coleta de feedbacks para melhorar a qualidade dos seus produtos ou serviços ajudará em um melhor entendimento do seu consumidor.



Dicas de ferramentas para pesquisas:

- TypeForm
- SurveyMonkey
- Google Forms
- Wufoo.



XPACE

Uma boa pesquisa deve ser capaz de identificar as características do consumidor, o que ele faz, as palavras que ele usa para descrever o seu serviço, as dúvidas mais comuns que ele teve antes de ir até o seu estabelecimento e quais as características cruciais que o fizeram escolher determinado prato ou drink.

Tendo todas essas respostas, certamente o seu bar ou restaurante conseguirá mapear todos os pontos fortes e pontos fracos, podendo então, corrigir tudo o que for possível para maximizar as vendas e atrair mais clientes!



NOS COLOCAMOS À DISPOSIÇÃO DO SEU BAR
OU RESTAURANTE CASO VOCÊ TENHA
INTERESSE EM RECEBER UM DIAGNÓSTICO
GRATUITO DA NOSSA AGÊNCIA.

BASTA ACESSAR ESTE LINK PARA QUE UM DE
NOSSOS ESPECIALISTAS ENTRE EM CONTATO:

[https://materiais.agenciapace.com.br/
agendamento-de-bate-papo](https://materiais.agenciapace.com.br/agendamento-de-bate-papo)



**ESPERAMOS QUE VOCÊ TENHA GOSTADO
DO CONTEÚDO E QUE ESSE MATERIAL AJUDE
VOCÊ E A SUA EMPRESA A VENDER MAIS!**



ESTE E-BOOK FOI PRODUZIDO POR

XPACE



WWW.AGENCIAXPACE.COM.BR

Somos uma agência de desenvolvimento estratégico e criativo que rompe os modelos tradicionais e avança no mercado com pensamentos inovadores, tecnológicos e sofisticados. Sempre buscando proporcionar as melhores experiências para o consumidor. Nossa agência se compromete em levá-lo ao caminho certo, no momento certo e de forma certa para o seu objetivo