



Como fazer seu negócio
**ser desejado
e encontrado!**



Vamos lá!

Estar em evidência certamente é um dos objetivos mais **essenciais de uma empresa**. Mas como fazer isso?

Além de uma equipe qualificada que ofereça um atendimento de excelência, um serviço de entrega eficiente que facilite a vida dos clientes, promoções atraentes e um cardápio que esteja constantemente oferecendo novidades e tenha uma apresentação espetacular dos pratos, a tecnologia é o que fará a diferença na hora de definir o sucesso de gestão da sua marca.

As redes sociais têm papel fundamental.

Por serem parte da vida das pessoas em diversos aspectos do dia a dia, as redes sociais não poderiam estar de fora quando o assunto é encontrar o seu estabelecimento ou marca.

+1 bilhão de usuários 

estão ativos no Instagram em todo o mundo, enquanto o **Brasil está na terceira posição entre os países que mais acessam a rede social.**

Fonte: estudo elaborado pelas empresas We Are Social e Hootsuite



E, então...

como ser encontrado on-line?

Confira as dicas que a Cargill preparou para você e impulse ainda mais o seu negócio!

1. Instagram e as **comidas instagramáveis**

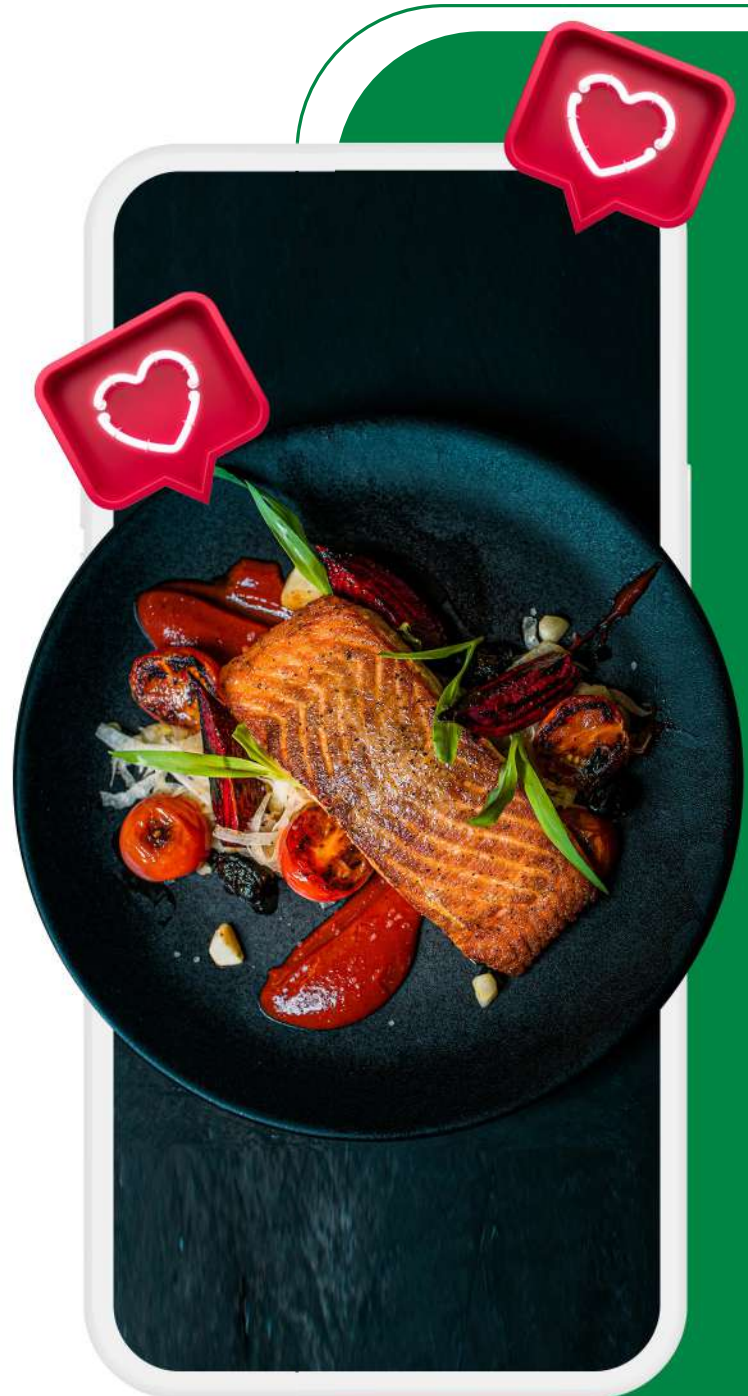
As pessoas adoram compartilhar fotos de suas receitas e você provavelmente já esperou para dar a primeira garfada ao receber um prato na mesa que, antes, merecia um clique. Essas são as chamadas **comidas "instagramáveis"** que, de tão bonitas, geram milhares de posts diariamente na rede social. Também conhecida por "Instafood", esta prática de fotografar os pratos - em casa e nos restaurantes - pode ser uma estratégia e tanto para o seu negócio.

Divulgue novidades no menu, promoções e até mesmo alavanque o relacionamento com o público, incentivando o compartilhamento entre amigos, já que boas fotos geram engajamento e interesse de visitação nas lojas físicas.

É preciso inspirar o **appetite appeal!**

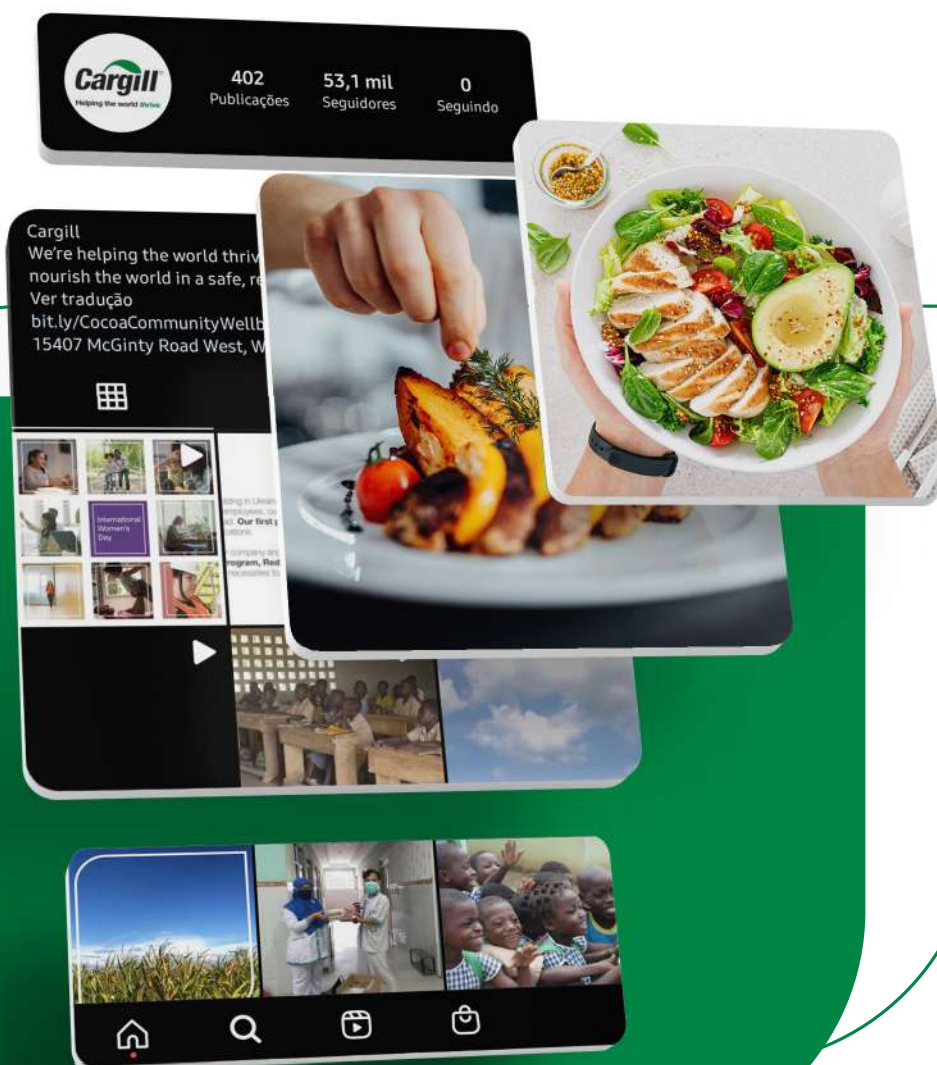
Este é um requisito básico de qualquer post. Seus consumidores, de fato, comem primeiro com os olhos quando são impactados com suas imagens inspiradoras por aqui. Use e abuse desse estímulo em suas publicações e deixe seus clientes com água na boca.

Crie também uma **bio atrativa e objetiva**, com informações importantes, como horários de funcionamento, endereço, avaliações, menu etc. Além disso, os Destaques com stories podem ser outras importantes ferramentas para facilitar o acesso do cliente às informações relevantes do seu estabelecimento.



O que não pode faltar no seu perfil do insta:

- **Nome de usuário fácil de ser lembrado** - o seu "arroba" deve ser fácil e único!;
- **Nome do restaurante visível** - não deixe de colocar o nome no topo do seu perfil, parece básico, mas muitos substituem esta informação;
- **Legendas curtas** - deixe a imagem ser o protagonista do seu post, busque colocar apenas as informações essenciais e convide para conhecerem;
- **Integração com meios de delivery** - deixe sempre acessíveis links ou meios de contato para que seus clientes possam fazer pedidos de entrega;
- **Interação com os clientes** - sempre responda seus clientes e incentive a marcação de outros usuários e a resposta de perguntas nos comentários, isso gera engajamento para seu perfil;
- **Recompensas por compartilhamentos** - crie promoções que possam dar benefícios e vantagens caso seus clientes republiquem seus posts ou utilizem hashtags exclusivas. A criatividade é ouro;
- **Mantenha a periodicidade das publicações** - não perca a frequência, lembre-se sempre: quem é visto, é lembrado! ;)



2. Aposte em vídeos de dar água na boca

Nesse caso, o Youtube é a plataforma mais indicada onde a empresa pode compartilhar suas ofertas e descrições dos produtos ou serviços oferecidos. Mas o Instagram também pode ser utilizado, caso o seu restaurante tenha um perfil, vale utilizá-lo para atrair o público. **Ao final dos conteúdos, podem ser oferecidos alguns benefícios aos consumidores, motivando-os a irem ao estabelecimento.**

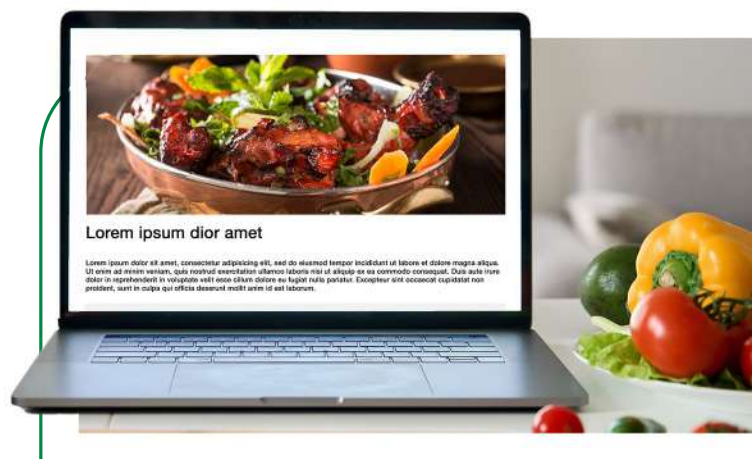
Dê
voz real
aos seus vídeos!

Crie conteúdos especiais com seus pratos e convide sua equipe para participar ou até mesmo seus clientes - por que não depoimentos? Prova social é um recurso muito utilizado e que transmite muita veracidade para o público!



3. Já pensou em criar um blog?

Nem sempre as pessoas estão em busca de compras, mas de consumir conteúdos ou fazer pesquisas. Se você **divulgar informações relevantes**, pode atrair um público que são clientes em potencial. Ter um blog com conteúdo que traz **dicas e soluções**, pode fazer sua empresa ganhar seguidores e, por consequência, futuros clientes. Já conhece o **blog da Cargill Food Service?**



4. Hora de aparecer pro público

Agora que você já tem os seus **perfis ativos**, já sabe que para ser encontrado, você tem que ir onde o cliente está. Por isso, além de gerar conteúdo, as redes sociais também são ótimas para **atingir diretamente o público-alvo** que sua empresa precisa, garantindo o **sucesso da divulgação do seu negócio** por meio de anúncios que tenham uma chamada de consumo ou que traga atenção ao seu serviço.

PATROCINAR? **SIM!**

Você pode **segmentar o público** que deseja impactar através das plataformas de impulsionamento de redes como **Instagram, Facebook, LinkedIn e Youtube**. Pode parecer difícil, mas quem sabe você possa contratar um profissional para ajudar ou até se aventurar. Você já deve ter visto aquele botão **"PATROCINAR"** quando posta algo. Que tal tentar?



Lembre-se: propaganda é a alma do negócio, afinal seu cliente busca uma **experiência incrível** mesmo antes de chegar ao restaurante!

O GOOGLE É SEU AMIGO!

Você também pode **promover seu negócio por meio de links patrocinados** nos mecanismos de pesquisa como o **Google**. Com essas campanhas, os seus **anúncios têm maior exposição** de acordo com as **palavras-chave** do seu nicho. A vantagem dessa estratégia é pagar apenas por cliques em seus anúncios, o que é uma ótima forma de controlar o orçamento com marketing digital.

Exemplo:

- Seu restaurante é italiano e tem uma massa artesanal incrível? Isso é algo que faz seu **restaurante ser diferente**, pense nisso quando anunciar.
- Como o seu cliente procuraria um restaurante italiano no Google? Quais **palavras-chave** ele usaria na busca? Elas devem ser consideradas sempre para montar seus **anúncios no Google**.
- As buscas seriam como "restaurante italiano" ou "restaurante massa artesanal" ou ainda "comida italiana em São Paulo". Certo?
- Estas expressões são algumas das palavras que você pode definir para **montar seu anúncio** e aparecer para quem busca por restaurantes como o seu.

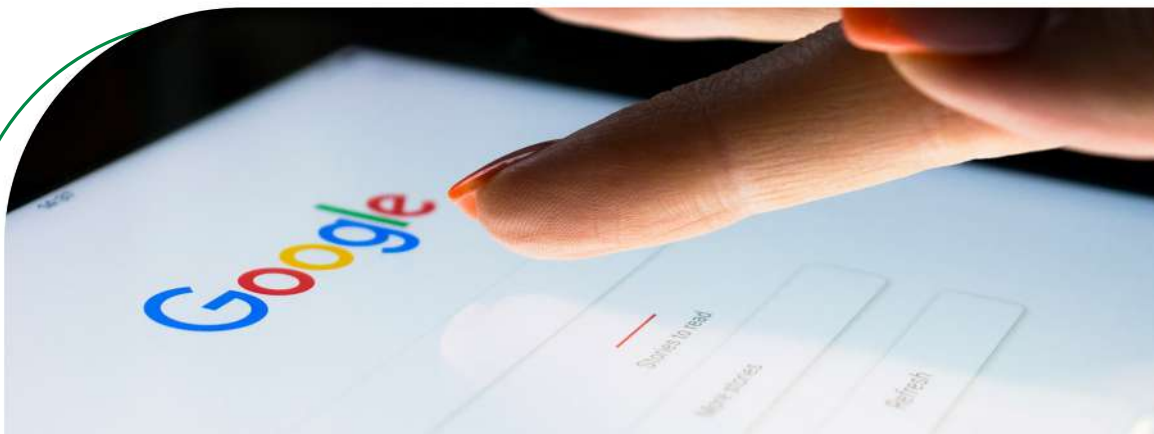


DICA: anúncios com bons investimentos mensais, palavras-chaves corretas e um website que realmente informe o que você anuncia, ajudam a ter melhores resultados.

MELHORE SEU SITE PARA OS MECANISMO DE BUSCA: ISSO É SEO.

SEO significa **Otimização para Mecanismos de Busca**, vindo do inglês Search Engine Optimization. Que são configurações feitas no site para **melhorar a classificação no Google** e atrair os clientes certos para você.

Normalmente, esse trabalho é feito por uma **agência especializada em SEO**, que garantirá o sucesso dessas mudanças estratégicas e farão com que seu site **apareça nas primeiras posições do Google** para determinados termos de pesquisa. Há **técnicas de textos, chamadas e programações** que facilitam a leitura que as buscas fazem do seu site. E quanto mais relevante perante uma busca, melhor o **Google rankeia seu site** para aparecer.



AGORA, VOCÊ JÁ ESTÁ QUASE LÁ!

Agora que você já sabe as **principais dicas** de como estabelecer o perfil do seu negócio de food service nas redes sociais, **siga este mapa**:

- Organize o seu **planejamento de conteúdo**,
- Estabeleça **calendários de publicação** de acordo com os **lançamentos de seu menu** e das **promoções** previstas para o mês, por exemplo.
- Lembre-se sempre de **manter o discurso** da sua empresa alinhado com a proposta da sua marca e **traga isso na mensagem** que for transmitir.



HU MA NI ZE

um item que **diversas tendências mostram** atualmente na comunicação digital é que a **humanização** das organizações tem se tornado cada vez mais importante nas **redes sociais**.

Quanto mais humano e menos institucional for o tom, **mais atraente e natural ele soará** e essa jornada digital terá tudo para ser bem sucedida!



**Fale com nossa equipe Cargill
para mais dicas de negócio!**

sac@sac-cargill.com.br

SAC: 0800 643 1214

de Segunda a Sexta, das 08h às 18h.