30 IDEIAS DE MARKETING PARA RESTAURANTE

Doka

COMUNICAÇÃO

Doka

COMUNICAÇÃO

Marketing para restaurante são ações de Marketing voltadas exclusivamente para bares e restaurantes. O Marketing para restaurante não se limita apenas a ações on-line, é preciso saber que muitas ações também são feitas em ambientes offline. Podemos fazer vários tipos de ações, como marketing de conteúdo, anúncios do Google, Facebook, Instagram, promoções, eventos etc.

clique aqui e vá para o sumário

O MARKETING PARA RESTAURANTE ESTÁ ACESSÍVEL PARA AS PMEs

Hoje em dia fazer **Marketing para Restaurante** está acessível para pequenas, médias e até mesmo grandes as empresas do ramo. Neste artigo apresentaremos para você 30 ideias de marketing para restaurante que pode ajudar a trazer mais clientes para seu estabelecimento.

Para ter sucesso ou retorno de marketing com as ações apresentadas, não é preciso colocar todas essas ideias em prática, veja quais ideias podem de fato ajudar seu restaurante a trazer mais clientes e coloque-as em prática.

O grande desafio dos donos ou gestores de restaurante é colocar essas ideias em prática e ainda gerenciar seu restaurante. Para resolver este problema, nós da **Doka Comunicação** teremos o maior prazer em ajudar você nesta jornada.

Sem mais delongas, veja a seguir as 30 ideias de Marketing de Restaurante que apresentamos para você.

MENU

clique aqui e vá para o sumário

Menu interativo: clique nos capítulos e vá para as páginas correspondentes

1 - Comece suas ações de Marketing com um bom planejamento 7

2. Use fotos profissionais em seu restaurante 8

3. Desenvolva um bom site que valorize seu restaurante 10

4. Coloque o cardápio em seu site 13

5. Crie um blog para divulgar seu restaurante no Google 15

6. Trabalhe corretamente a identidade visual em sua comunicação 16

7. Crie um bom programa de fidelidade 17

8. Faça parcerias ou contrate plataformas de reservas on-line 18

9. Configure sua conta do Google meu negócio 19

10. Faças anúncios digitais em plataformas grandes e sites locais..... 21

MENU

clique aqui e vá para o sumário

Menu interativo: clique nos capítulos e vá para as páginas correspondentes

11. Use as redes sociais corretamente 23

12. Use o Instagram para promover seu restaurante 24

13. Faça uma lista de 25

clientes (leads) 25

14. Use o e-mail marketing corretamente 26

15. Promova conteúdos dos clientes em seu site 27

16. Monitore sua presença on-line de forma gratuita 28

17. Mostre sua equipe no seu site e nas redes sociais..... 29

18. Divulgue seu restaurante para profissionais e empresas de eventos..... 30

19. Inclua as promoções em sua estratégia de Marketing para restaurante 32

20. Ofereça cupons de descontos para seus clientes..... 33

MENU

clique aqui e vá para o sumário

Menu interativo: clique nos capítulos e vá para as páginas correspondentes

21. Trabalhe com os serviços de entrega delivery de alimentos 34

22. Relações Públicas - crie releases e mande para as mídias 36

23. Traga atrações artísticas para seu estabelecimento 38

24. Faça parcerias com as empresas do bairro .. 39

25. Coloque em prática um bom trabalho de Marketing de Conteúdo 40

26. Treine sua equipe para divulgar algumas ações de Marketing para restaurante 42

27. Peça para seus clientes fazerem check-in no Tripadvisor e/ou Foursquare 44

28. Se você tiver um pouco mais de recursos, faça Branded Content 45

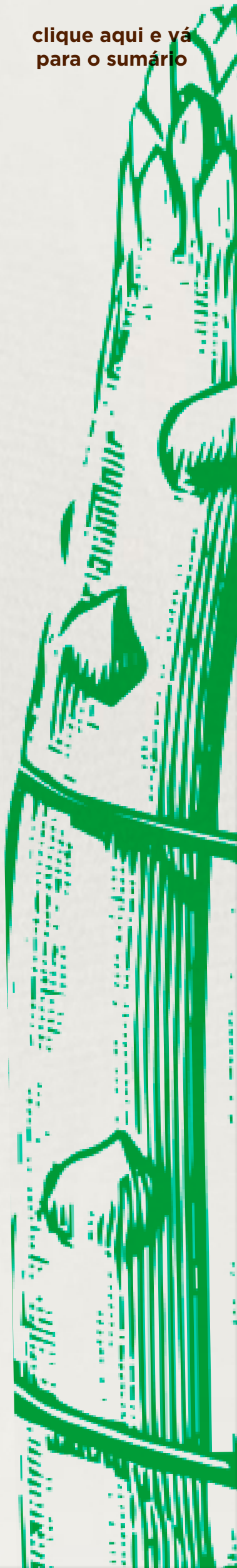
29. Analise as métricas de sua campanha de Marketing para restaurante 46

30. Trabalhe muito bem também o offline .. 47

clique aqui e vá para o sumário

1 - Comece suas ações de Marketing com um bom planejamento

Antes de deixar a empolgação levar você a ações de Marketing imediatas para o seu restaurante, é preciso baixar a bola e começar o projeto fazendo um bom planejamento. Em um Planejamento de Marketing para Restaurante, é preciso saber quais são as necessidades e desejos do cliente, fazer um bom planejamento em parceria com o dono ou gestor do estabelecimento e só depois do planejamento feito e aprovado (do ponto de vista estratégico e do financeiro) colocar as ações em prática.



clique aqui e vá para o sumário

2. Use fotos profissionais em seu restaurante

Para mostrar para seus clientes os deliciosos pratos que você prepara em seu restaurante é preciso fazer lindas fotos. Fazer lindas fotos não quer dizer que basta pegar um smartphone e sair clicando, agora se você tiver um bom smartphone, com boa capacidade de gerar belas imagens e se você souber fazer fotos bonitas e profissionais, ok, pode fazer. Mas conhecendo a maioria dos empresários de restaurante, que mal têm tempo para tocar seu negócio, o conselho é que contrate profissionais especializados em fotos para restaurante.

clique aqui e vá
para o sumário

Os fotógrafos não só possuem bons equipamentos para fazer as imagens de restaurante como também sabem compor a cena dos pratos, produzir as melhores combinações entre cores e texturas etc.

clique aqui e vá
para o sumário

3. Desenvolva um bom site que valorize seu restaurante

Em muitos casos, seus novos clientes têm contato com seu restaurante pelo seu site, pois fazem busca na internet, seja querendo encontrar um bom restaurante para sair com as pessoas de que gostam, seja por estarem trabalhando ou morando em um novo bairro.

Site do Restaurante La Grassa

O Marketing para restaurante começa com um bom site. Dizemos que nós, da Doka Comunicação, não fazemos sites, criamos sites como uma ferramenta de Marketing Digital. Nossos sites já são construídos com técnicas de otimização, que ajudam seu estabelecimento a aparecer bem ranqueados no Google.

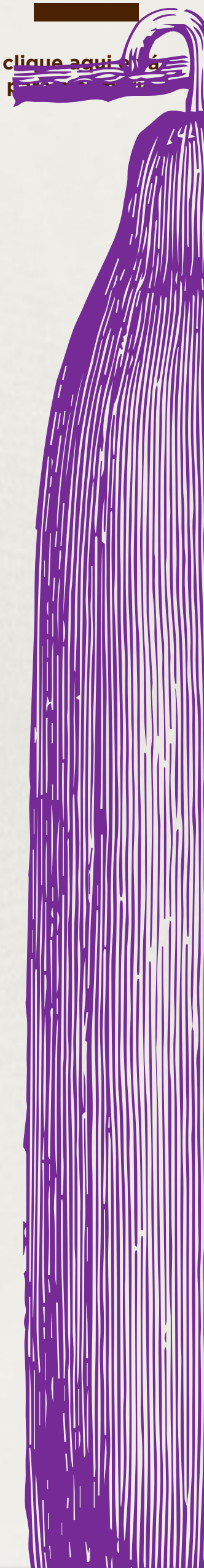
Saiba mais sobre Marketing Digital

Além de fazer site lindos e funcionais, usamos técnicas de Marketing Digital que vão ajudar muito na estratégia de Marketing para Restaurante. Essa prática de transformar seu site em uma ferramenta de Marketing Digital, apresenta uma vantagem excepcional: economia em marketing. Um site bem construído, ajuda a alavancar as estratégias de marketing e a economizar quando você quer fazer anúncios pagos, pois o Google considera que sites bem feitos e otimizados barateiam os anúncios pagos do Google. Criar site para restaurantes é uma das especialidades da Doka Comunicação, fazemos site otimizados que além de poder baixar o custo de futuras campa-

nhas (anúncios pagos), ajuda também seu negócio a aparecer no Google de forma bem posicionada nas buscas orgânicas, aquelas que aparecem “espontaneamente” quando o internauta faz suas buscas.

É bom deixar claro que não é o site apenas que pode aparecer na primeira página do Google, para que isso aconteça é preciso fazer um blog e trabalhar de forma estratégica os textos, com bastante conteúdo relevante e otimizados, aí sim, a possibilidade do site aparecer na primeira página do Google é grande.

4. Coloque o cardápio em seu site



Além de fazer um site esteticamente agradável, é importante você colocar o cardápio do seu restaurante, pois ajuda muito a alavancar o Marketing para Restaurante. Podemos elencar aqui algumas vantagens desta prática. Veja quais são:

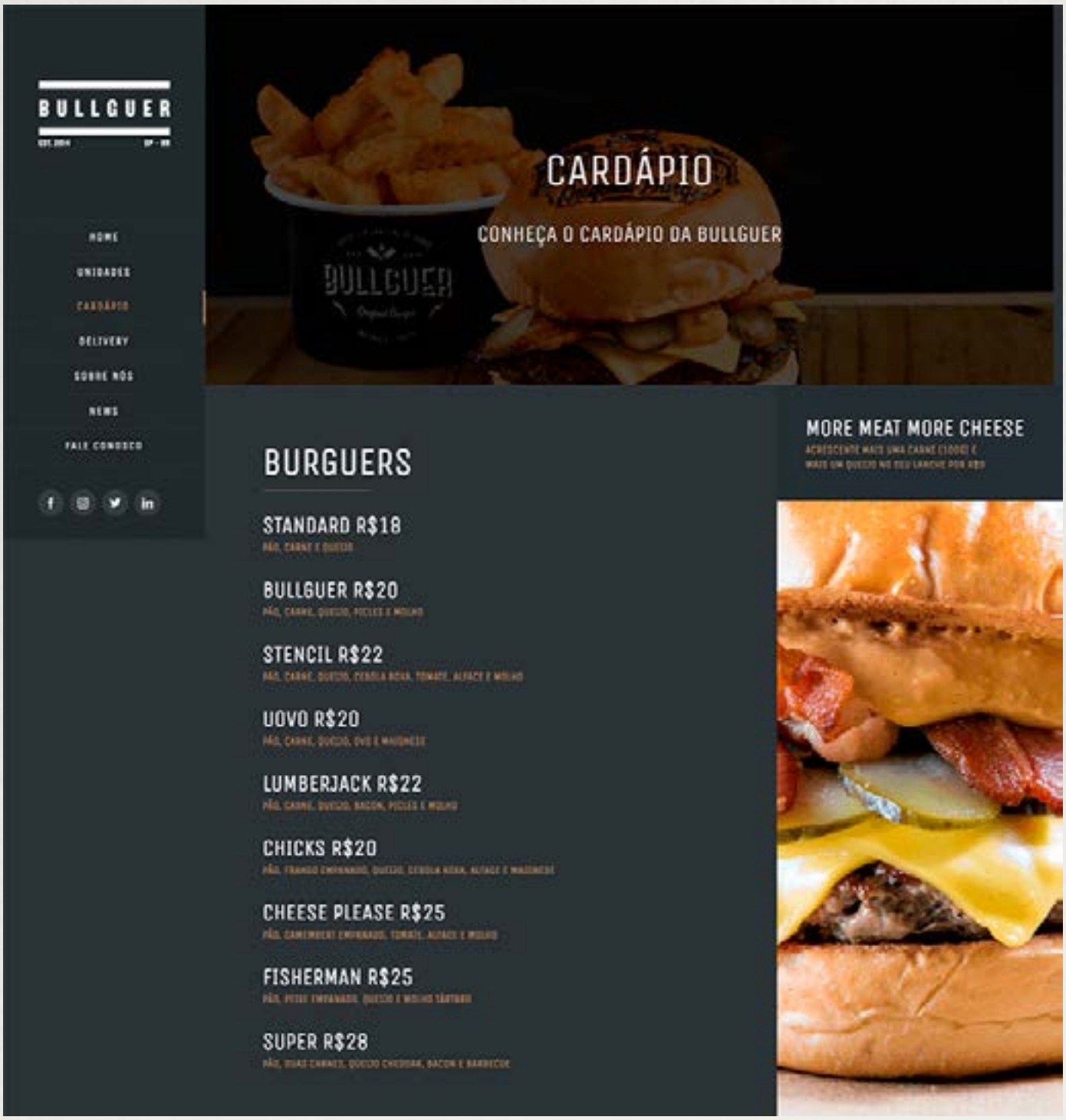
Vantagens do cardápio no site

- colocando o cardápio no seu site, você terá inúmeras vantagens e uma delas é fazer com que seu cliente fique mais tempo em sua página, o que ajuda muito no ranqueamento do seu restaurante no Google;
- às vezes não dá para colocarmos as fotos dos pratos no cardápio impresso devido ao pouco espaço, por isso, inclua as fotos no cardápio do site, que não apresenta a mesma limitação;
- colocar as fotos no cardápio on-line de seu restaurante ajuda seu cliente a saber quais pratos seu restaurante serve;
- belas fotos em seu site ajudam seu cliente a "comer com os olhos", isso quer dizer que ele pode

clique aqui e vá para o sumário

comprar outros pratos só pela vontade de comer, devido aos estímulos perceptivos promovidos pelas fotos;

- se você tiver parceiro de bebidas, por exemplo, e se seu site tiver uma boa audiência, você pode cobrar por espaços publicitários, divulgando um bom vinho, refrigerante, cervejas etc.



clique aqui e vá para o sumário

5. Crie um blog para divulgar seu restaurante no Google

Ter um blog vai ajudar a alavancar as estratégias do seu Marketing para Restaurante. Com o blog, você pode falar mais sobre seu restaurante, pode desenvolver conteúdos otimizados para ranquear seu estabelecimento no Google e pode também fornecer conteúdos para seus clientes conhecerem mais seu restaurante e fornecer conteúdos para as mídias digitais e impressas.

clique aqui e vá
para o sumário

6. Trabalhe corretamente a identidade visual em sua comunicação

A concorrência no setor de restaurantes é muito grande. Uma pergunta pode ser feita aqui: como o seu possível cliente vai lembrar de você na hora de escolher um restaurante? Criar uma identidade visual que possa gerar uma "cara" para seu estabelecimento é um bom caminho. A identidade visual vai ajudar seu restaurante a se diferenciar de seus concorrentes, além de organizar a imagem do seu restaurante e criar uma identidade que pode ser replicada em toda comunicação visual do seu estabelecimento, seja ela no site, nas redes sociais, em trabalhos impressos e até mesmo nos vídeos.

7. Crie um bom programa de fidelidade

Fidelizar os clientes é muito importante para o negócio, pois além de fazer com que o cliente volte para continuar consumindo e interagindo com o restaurante, ajuda a manter seu negócio próspero.

Para colocar esta ação em prática, é preciso criar campanhas de incentivos para fazer com que os clientes voltem. É preciso também tomar cuidado para criar um programa de fidelidade que possa trazer benefícios para os clientes e também para o restaurante.

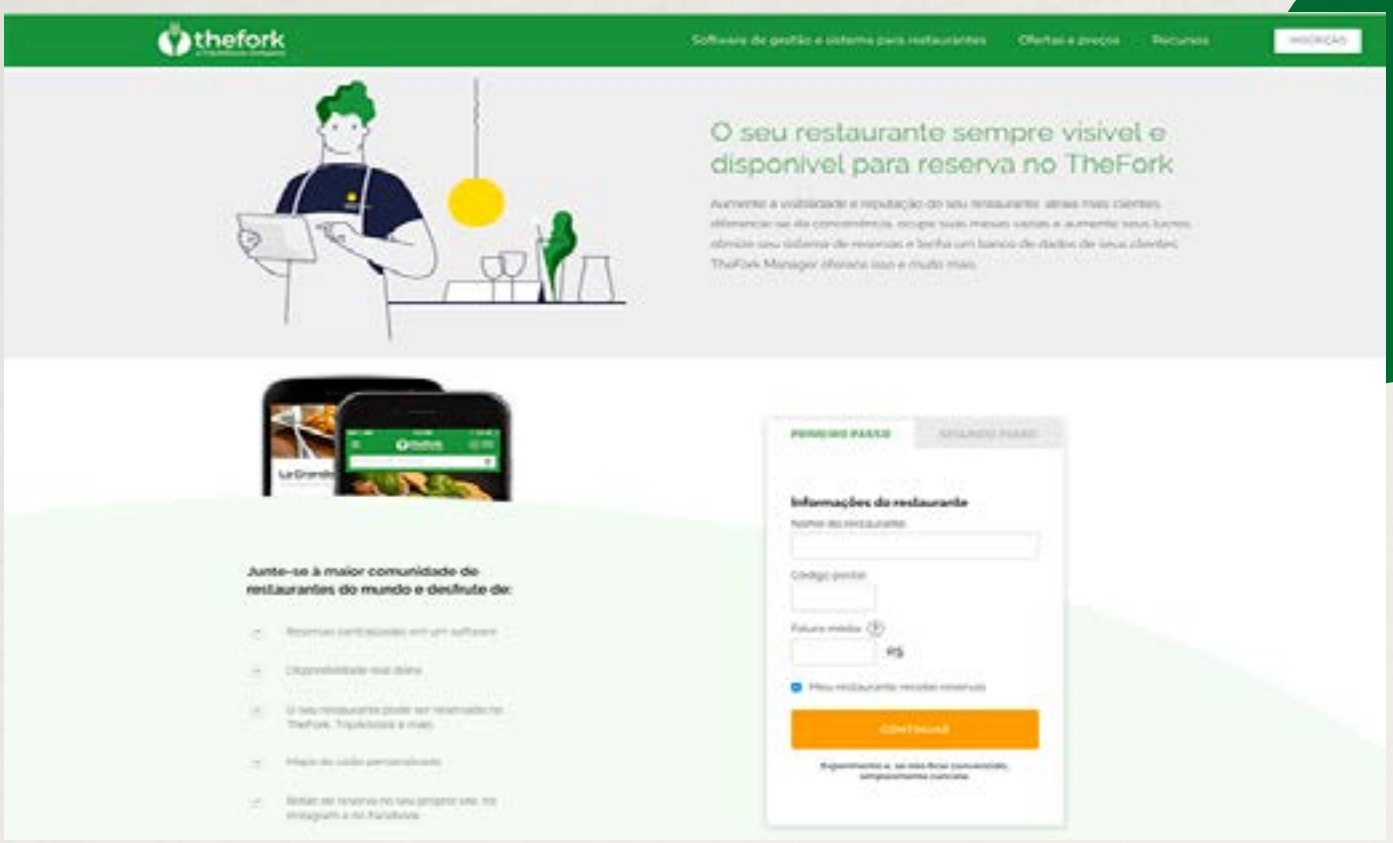
Você pode criar o programa de fidelidade utilizando cartões impressos ou implementar essa fidelização por meio de plataformas digitais. A vantagem de usar plataformas de fidelização digitais é ter os recursos necessários à mão, além de ser um sistema automatizado, o que facilita a automação e o gerenciamento da campanha. Um exemplo de boa plataforma de programa de fidelização é a da Fidemax.

clique aqui e vá para o sumário

8. Faça parcerias ou contrate plataformas de reservas on-line

Uma boa forma para ajudar os restaurante a fazerem reservas on-line é por meio de parcerias ou pela implementação de plataformas digitais de reservas on-line. Sabendo explorar os recursos que estas plataformas apresentam, o restaurante pode aumentar consideravelmente o fluxo de clientes em seu estabelecimento.

Podemos recomendar algumas plataformas de reservas como Restorando, Thefork. Há diversas outras, com serviços diferenciados e possibilidades distintas de parceria,



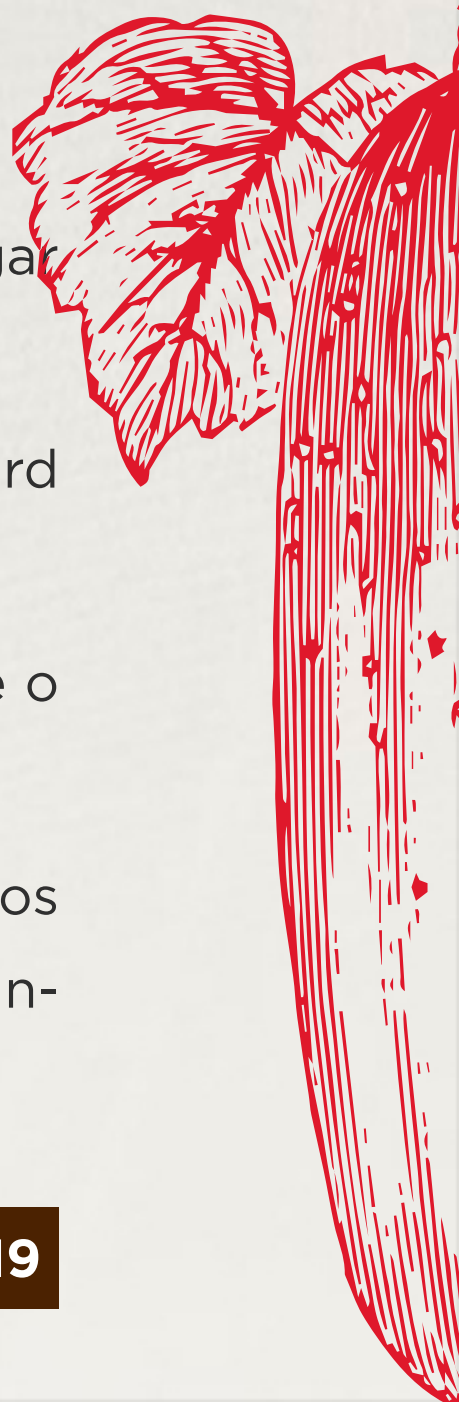
clique aqui e vá
para o sumário

9. Configure sua conta do Google meu negócio

Acredito que você já saiba o que é o Google meu negócio, certo? O Google meu negócio é uma plataforma on-line de cadastro de empresas do Google. Esta ferramenta é gratuita e ajuda muito as empresas a colocarem um pin de sua empresa no mapa do Google, assim como outros recursos interessantes,

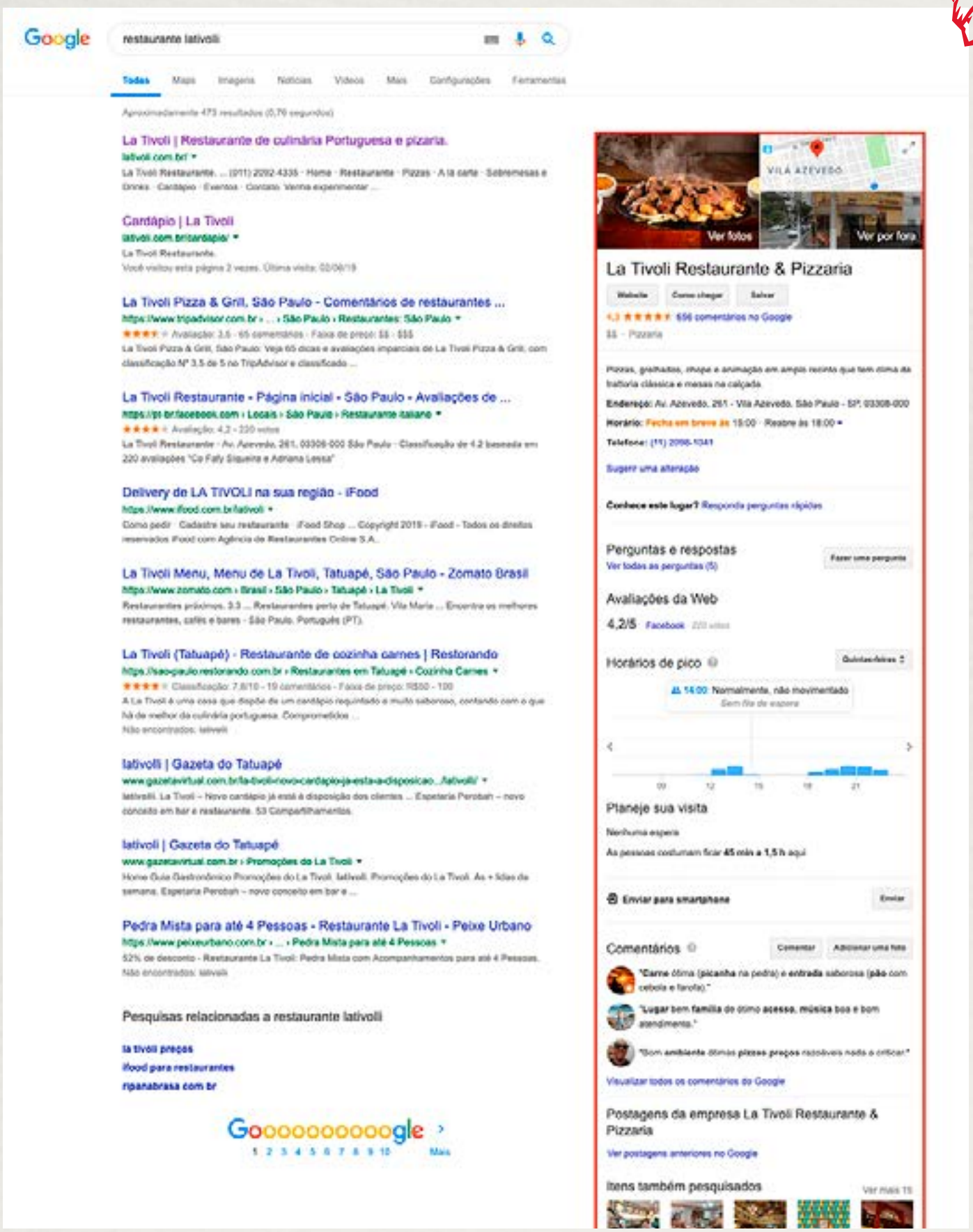
Lista de tarefas para Google

- colocar link para o website do restaurante;
- ajuda a acessar o mapa (endereço) para chegar até o cliente de forma fácil;
- é possível colocar fotos do restaurante no card do Google meu negócio;
- aqui é possível colocar também o endereço e o contato telefônico;
- outra função interessante é colocar os horários em que o restaurante está aberto e fechado, inclusive em feriados e datas especiais;



clique aqui e vá para o sumário

- os clientes podem avaliar e comentar sobre o restaurante e você pode fazer o gerenciamento dessas avaliações, respondendo aos seus consumidores.



clique aqui e vá para o sumário

10. Faças anúncios digitais em plataformas grandes e sites locais

Inserir seu restaurante em ações de Marketing de Conteúdo é muito importante, pois fortalecem o Marketing de Restaurante e a maior vantagem é o resultado duradouro, embora leve tempo para alcançar índices de ampla visibilidade. Outra ação que faz parte do Marketing de Restaurante é a publicação de anúncios digitais. Os anúncios digitais dão um retorno mais rápido, mas está ficando cada vez mais caro e requerem envolvimento do dono do restaurante ou da agência contratada para a criação dos anúncios. Veja a seguir os tipos de anúncios que podem ser feitos:

- **Google Ads:** Plataforma de anúncios do Google, clique aqui e saiba mais;
- **Facebook Ads:** Plataforma de anúncios do Facebook, clique aqui e saiba mais;
- **Instagram Ads:** Plataforma de anúncios do Instagram;

clique aqui e vá para o sumário

- **Remarketing:** O remarketing é um tipo de anúncio que quando o cliente entra no seu site, ele verá seu anúncio quando entrar em outros sites;
- **Anúncios em sites locais:** Negocie com as mídias locais mais relevantes e faça um anúncio nestes sites. Obs.: peça para esta mídia o número de acessos que este site de notícia obtém, para ver se seu público-alvo acessa estas páginas.

clique aqui e vá para o sumário

11. Use as redes sociais corretamente

Muitas empresas usam as redes sociais para promoverem seus negócios e essa atitude é muito positiva, já que isso mostra que o empresário está preocupado em promover e divulgar seus negócios.

Para fazer um bom trabalho de redes sociais é preciso que o empresário tenha tempo para se dedicar a esse tipo de ação. Também pode contratar profissionais para fazer este trabalho ou contratar uma agência profissional para cuidar de suas redes sociais.

Um bom trabalho em redes sociais significa explorar bem cada rede social, com todo seu potencial e características diferentes.

clique aqui e vá
para o sumário

12. Use o Instagram para promover seu restaurante

O Instagram é uma boa plataforma para trabalhar com Marketing para Restaurante. O Instagram é muito visual e pode ajudar a divulgar o restaurante. Se seguirmos a primeira dica deste post, que é trabalhar com fotos profissionais, você pode usar o Instagram para divulgar estas fotos.

Outra forma interessante de uso do Instagram é incentivar os clientes a fazerem postagens no seu perfil e usarem a Hashtag do seu restaurante. Com esta prática, além de o cliente postar fotos dos pratos e de seus estabelecimentos em sua rede social, podemos puxar, estabelecendo links, estas imagens para dentro do site e mostrar como os clientes interagem com sua marca e negócio.

Por fim, como já foi dito, com o Instagram é possível impulsionar as postagens fazendo anúncio nessa própria rede.

13. Faça uma lista de clientes (leads)

Para manter um bom relacionamento com seu cliente e divulgar seus eventos e ofertas, podemos criar uma lista de e-mails dos clientes por meio de captura de leads. Para isso, é preciso criar incentivos que façam com que esses clientes coloquem seus dados de forma voluntária e que queiram realmente receber suas mensagens.

Podemos incentivar nossos clientes oferecendo a eles descontos, sorteios, promoções etc.

clique aqui e vá para o sumário

14. Use o e-mail marketing corretamente

Com a lista de e-mail em mãos, é possível divulgar seus eventos e ofertas por meio de plataformas de e-mail marketing profissional.

Para fazermos um bom trabalho de e-mail marketing é preciso usar plataforma de "disparo" profissional e, nós, da Doka Comunicação, usamos a plataforma MailChimp.

clique aqui e va
para o sumário

15. Promova conteúdos dos clientes em seu site

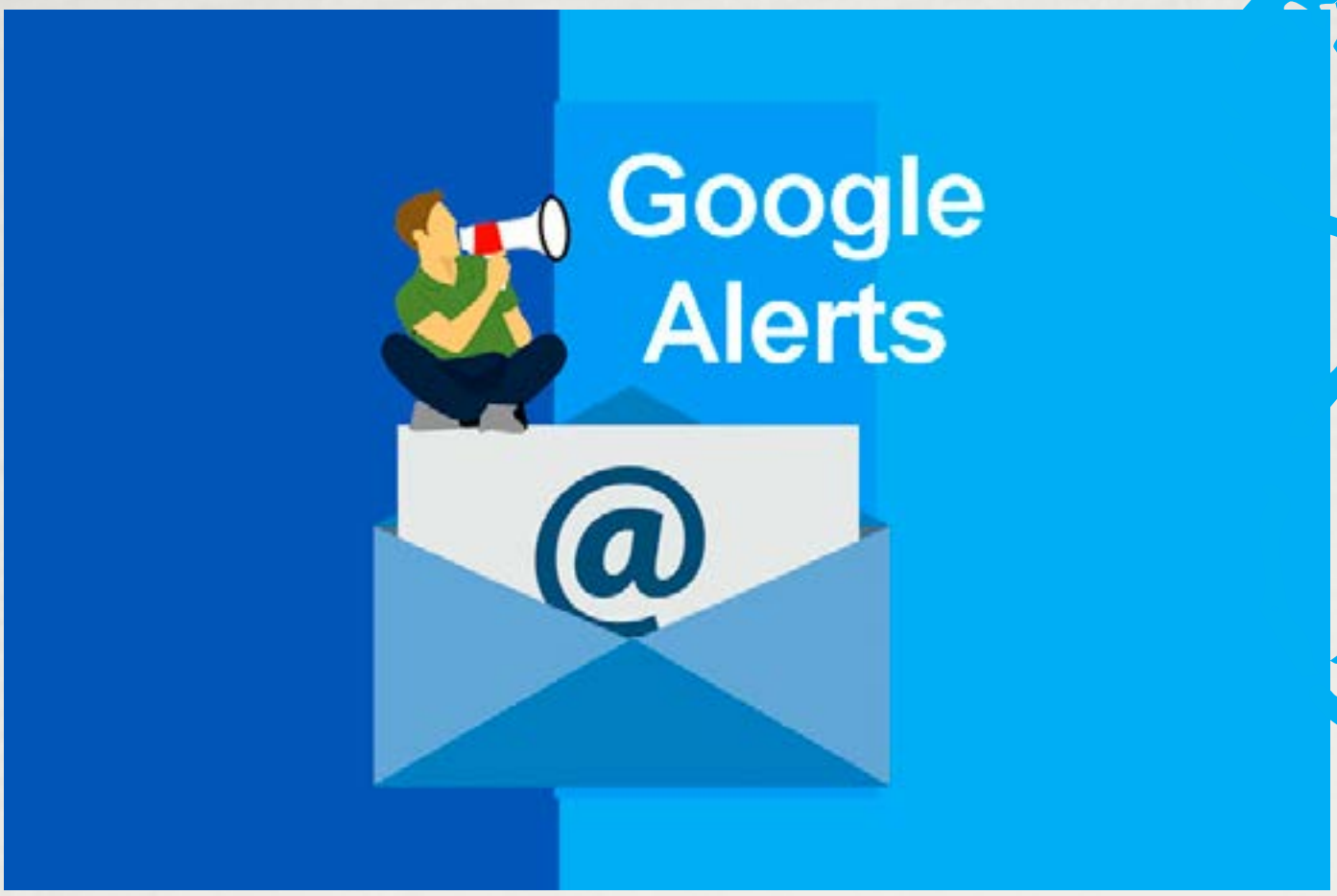
Seus clientes são bens valiosos para seu negócio e tratá-los bem é, no mínimo, obrigação do estabelecimento. Quando o cliente gosta do seu estabelecimento, ele, de forma espontânea, cria conteúdos e posta em suas redes sociais. Sendo assim, é bom que você ajude a promover este tipo de comportamento, trazendo essas postagens para a home do seu site. Isso faz com que o site fique sempre atualizado e valoriza o trabalho espontâneo dos seus clientes.

clique aqui e vá
para o sumário

16. Monitore sua presença on-line de forma gratuita

Para saber o que estão falando sobre sua marca é possível monitorar o que estão dizendo sobre ela. Para fazer isso, você pode usar o Google alertas para fazer este trabalho. O Google alertas é gratuíto e bastante eficiente.

Caso você queira pagar por uma ferramenta que traga mais detalhes sobre o que estão dizendo sobre seu restaurante, use a ferramenta Scup Social.



clique aqui e vá para o sumário

17. Mostre sua equipe no seu site e nas redes sociais

Mostrar sua equipe no seu site ou em redes sociais pode ajudar muito na estratégia de Marketing para restaurante. Por meio desta estratégia, seus clientes conhecerão seus colaboradores e quando eles estiverem em seu restaurante se sentirão mais à vontade. Essa ação pode reduzir possíveis atritos e deixar seus clientes mais confortáveis e à vontade em seu estabelecimento, tornando as relações mais confiáveis e humanizadas.

clique aqui e vá para o sumário

18. Divulgue seu restaurante para profissionais e empresas de eventos

Um bom público que os restaurantes podem conquistar são profissionais ou empresas de eventos, pois são essas pessoas e/ou empresas que trarão vários clientes ao mesmo tempo, tornando seu estabelecimento um local agradável e confiável para encontros, reuniões ou festas.

clique aqui e vá
para o sumário

Os restaurantes podem também aproveitar muitas oportunidades sazonais para aumentar sua lucratividade. Podemos dar como exemplos aniversários, comemorações de casamentos, datas sazonais como dias das mães, dos pais, namorados etc, que podem ajudar a alavancar os negócios do restaurante.

Para colocar esta ação em prática, os donos de restaurantes precisam se preparar em termos de estrutura e treinamentos dos seus colaboradores e manter um trabalho de comunicação específico para os profissionais de eventos.

clique aqui e vá para o sumário

19. Inclua as promoções em sua estratégia de Marketing para restaurante

O calendário do ano é cheio de eventos, sejam sazonais, como já citados, sejam pessoais ou corporativos.

Para fidelizar e trazer mais clientes para seu estabelecimento, faça promoções para as datas comemorativas do ano, crie promoções ou divulgue parcerias para empresas e estabeleça também promoções para aniversários, aniversariantes, aniversários de casamentos, bodas etc.

Para fazer promoções para seu restaurante, você não precisa esperar as datas sazonais, você pode criar também promoções em datas nas quais há baixa procura pelos seus serviços. Use também a criatividade para desenvolver promoções diferentes das de seus concorrentes e se destaque em seu ramo de atividade.

clique aqui e vá para o sumário

20. Ofereça cupons de descontos para seus clientes

Todo consumidor adora um cupom de desconto, ainda mais quando este cupom refere-se à alimentação.

Esses cupons podem ser distribuídos de forma digital, por meio de e-mails cadastrados a partir de formulários de capturas de leads, publicações em alguns diretórios de conteúdos gratuitos ou podem ser também físicos, por meio cupons de papel encontrados em folders, cartões, embalagens etc.

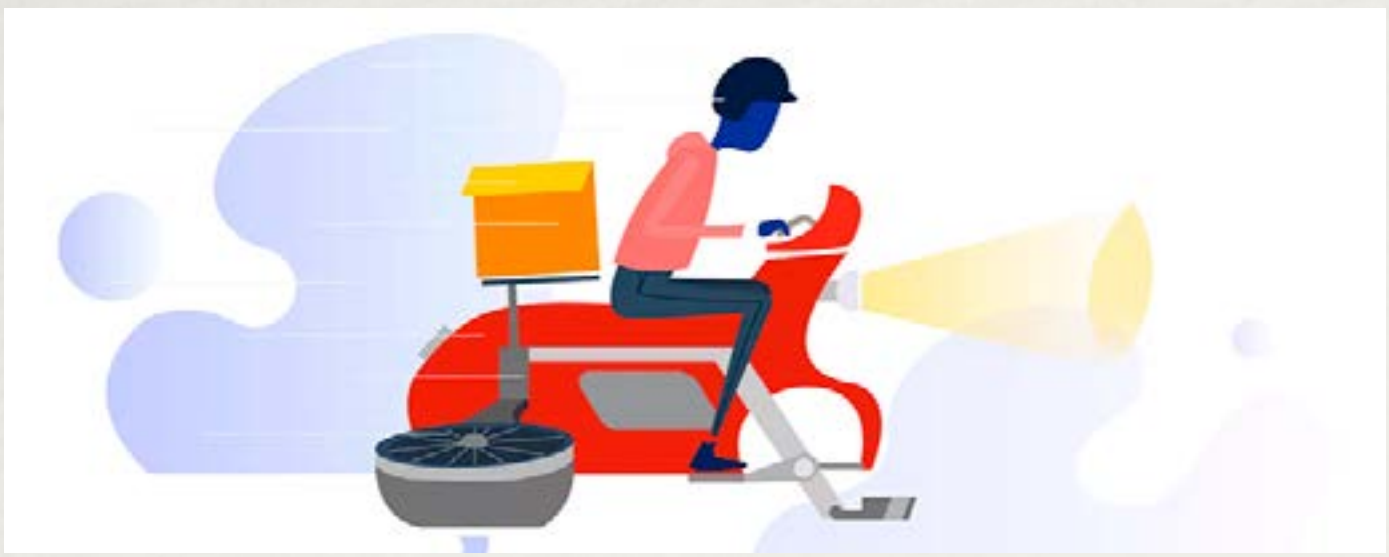
Os cupons ajudam seu restaurante a ter clientes nos momentos que você achar necessário e ajudam também seus consumidores a frequentarem seu restaurante mais vezes, vivendo momentos agradáveis e felizes.

clique aqui e vá para o sumário

21. Trabalhe com os serviços de entrega delivery de alimentos

Ouço de muitos donos de restaurantes que as parcerias feitas com as empresas de entregas (delivery) de alimentos como Rappi, Uber Eats, Ifood etc não são tão interessantes para o negócio de restaurante.

Se você não teve experiência ainda com estas empresas, acho melhor ter para testar e entender como funciona este negócio, Sugiro também que mesmo as empresas que já tiveram experiência com essas plataformas de delivery de alimentos fiquem atentas, pois o modelo de negociação que elas têm hoje pode mudar a qualquer momento, de acordo com as características da jornada do consumidor e da demanda do mercado.



clique aqui e vá para o sumário

Veja outros motivos interessantes para aproveitar essas plataformas:

- tornar seu restaurante mais conhecido;
- trabalhar a marca de seu restaurante para uma grande quantidade de clientes ou futuros clientes;
- tornar sua marca conhecida para pessoas que ainda não tiveram contato com a sua marca;
- usar estas plataformas como mídia para divulgar seu restaurante;
- aproveitar para divulgar seus materiais de publicidade por meio dessas plataformas, distribuindo folders, cupons de descontos etc.

clique aqui e vá para o sumário

22. Relações Públicas - crie releases e mande para as mídias

Um trabalho muito interessante e muito eficiente é fazer um bom trabalho de relações públicas para restaurante, o que pode ser muito eficiente na estratégia de Marketing para restaurante.

Um trabalho que pode ser feito pelo profissional de relações públicas é a criação de releases (matérias sobre o restaurante) e o envio desses materiais para as mídias especializadas ou para colunas que fazem matérias sobre restaurantes.

O profissional de relações públicas pode mandar seu release para mídias televisivas, radiofônicas, impressas ou digitais. Veja a seguir alguns exemplos de mídias que podem receber releases criados pelo relações públicas:

- Guia Folha de São Paulo;
- Coluna Paladar do Estadão (Jornal Estado de São Paulo);

- Revista Menu;
- Coluna de culinária da CBN;
- Guia Mais - Portal online;
- Oba Gastronomia.

clique aqui e vá
para o sumário

23. Traga atrações artísticas para seu estabelecimento

Para dar mais movimento e mudar o ambiente em seu restaurante, uma das estratégias possíveis é trazer atrações artísticas. Essas atrações podem ser musicais por exemplo, e podem ter dias fixos ou ocorrerem esporadicamente.

Mas para que esta ação de Marketing para restaurante dê certo, é preciso que esta atração esteja alinhada com os gostos dos seus clientes e podemos dar como exemplo a seguinte situação: imagine que os frequentadores do seu restaurante são famílias, é provável que cantores de axé não sejam a escolha mais adequada. É fundamental que haja um alinhamento da atração com seu público-alvo.

clique aqui e vá para o sumário

24. Faça parcerias com as empresas do bairro

Quando criarmos ações de Marketing para restaurante não podemos esquecer das empresas de bairro. Muitos bairros têm várias empresas, sejam elas grandes ou pequenas, não importa, o que importa, neste caso, é que seu restaurante precisa conhecer as empresas do seu bairro e fazer parcerias com elas. Podemos dar alguns exemplos:

você pode oferecer descontos especiais para as empresas, sendo assim, você terá um número grande de clientes em seu restaurante;

em muitos bairros há empresas de mídias, que são as revistas e os jornais locais. Fazer parcerias com essas mídias locais faz com que seu estabelecimento apareça para os moradores do bairro em que seu restaurante está localizado.

Obs.: todas as ações de Marketing para restaurante criadas com as empresas de bairro também precisam estar alinhadas com o público de seu restaurante, senão, o tiro pode sair pela culatra.

clique aqui e vá para o sumário

25. Coloque em prática um bom trabalho de Marketing de Conteúdo

Se eu disser que seu restaurante pode aparecer na primeira página do Google sem pagar o Google, você acha interessante? Acredito que a resposta para esta pergunta seja sim. Esta ‘mágica’ só é possível se fizermos também uma planejamento de Marketing de Conteúdo.

clique aqui e vá para o sumário

Com o blog em mãos, criar conteúdos relevantes para colocar seu restaurante na primeira página do Google não é nada mau e pode ajudar muito a trazer vários clientes. Com as ações de Marketing de Conteúdo aliadas às ações de Marketing para restaurante, seu estabelecimento pode crescer muito e se destacar perante seus concorrentes e, pela minha experiência, as ações de Marketing de Conteúdo valem muito a pena, pode acreditar.

clique aqui e vá
para o sumári

26. Treine sua equipe para divulgar algumas ações de Marketing para restaurante

Muitas ações de Marketing para restaurante que levantamos aqui vão precisar da ajuda e participação dos seus colaboradores. Seus colaboradores terão que, em muitos casos, com muito tato, orientar os clientes a executarem algumas ações.

clique aqui e v
para o sumá

Veja em que seus colaboradores poderão orientar seus clientes:

- pedir para seus clientes acessarem o cardápio on-line, pois se eles o fizerem, além de dar mais audiência para seu site, farão com que os clientes vejam as fotos dos pratos, comprem mais e compartilhem seus conteúdos nas redes sociais;
- seus colaboradores podem orientar seus clientes sobre campanhas e promoções que seu restaurante está realizando;
- podem pedir para que seus clientes façam check-in no Tripadvisor e no Foursquare, por exemplo;
- pedir para que quando forem publicar uma foto, utilizem a hashtag do seu restaurante etc.

clique aqui e vá para o sumário

27. Peça para seus clientes fazerem check-in no Tripadvisor e/ou Foursquare

Como já citamos acima, peça para seu cliente fazer check-in no Tripadvisor e no Foursquare. Esta ação pode ajudar muito em nosso sucesso quando estamos trabalhando com Marketing para restaurante.

Com esta prática, seu restaurante pode ‘subir’ e ficar em destaque nessas plataformas, sendo assim, as plataformas darão mais visibilidade para seu estabelecimento e isso pode ajudar no ranqueamento de seu restaurante no Google, além de trazer mais clientes.

clique aqui e vá para o sumário

28. Se você tiver um pouco mais de recursos, faça Branded Content

Se seu restaurante tiver mais recursos financeiros, sugiro que trabalhe também com Branded Content (conteúdo da marca). Branded Content são conteúdos criados para sua marca por outras empresas. Podemos dar como exemplo a seguinte situação: ao invés de pedir para uma revista, um jornal ou um site publicar um anúncio, ele pode produzir uma matéria falando sobre seu estabelecimento ou sobre o tipo de comida que seu restaurante comercializa.

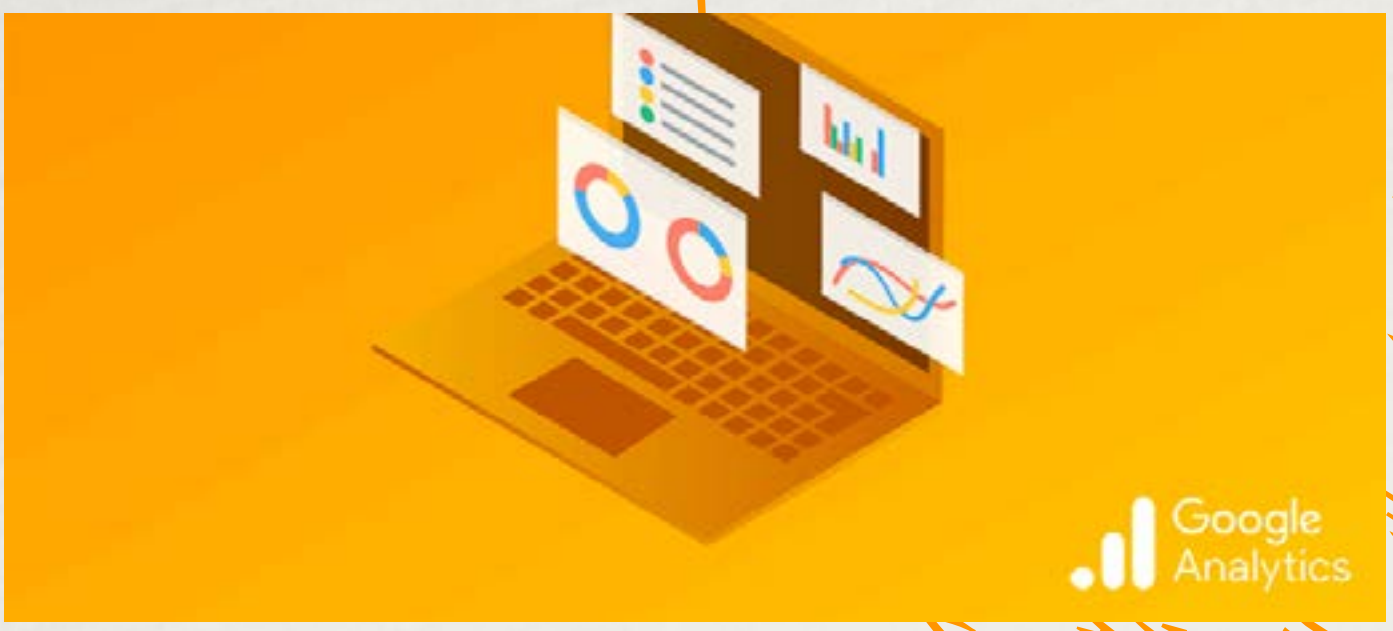
É importante ressaltar que no caso do Branded Content é preciso dizer que aquela matéria é um conteúdo pago e que deve ter sua marca como assinatura da matéria.

clique aqui e vá para o sumário

29. Analise as métricas de sua campanha de Marketing para restaurante

A maioria das ações de Marketing para restaurante que sugerimos são ações digitais, sendo assim, existem ferramentas que ajudam a medir os resultados. Uma ferramenta que é gratuíta e muito poderosa é o Google Analytics; com essa ferramenta, é possível saber:

- de onde seus clientes estão vindo (região);
- em quais aparelhos seus clientes acessam seus conteúdos, se é por meio de computador, tablet ou smartphone;
- é possível saber também se seus clientes vem por meio de redes sociais etc.



clique aqui e vá para o sumário

30. Trabalhe muito bem também o offline

Todas essas ações que apresentamos até aqui só darão certo se a parte offline também for bem feita, isso quer dizer que ações de Marketing para restaurante não dependem exclusivamente de tecnologias digitais, fomos por esse caminho pelo fato de ações digitais serem hoje mais baratas que ações tradicionais de marketing.

Quero fazer aqui alguns levantamentos

se as ações de Marketing para restaurante derem certo e seu restaurante bombar, você precisa estar preparado para receber esses clientes, pois se você, seu colaboradores e seu estabelecimento não estiverem preparados, toda a demanda gerada pode gerar problemas, ocasionando um efeito contrário, isso quer dizer que ao invés de criarmos uma legião de fãs, podemos criar uma legião de haters (inimigos).

- seu restaurante precisa estar pronto para receber seu público, sempre limpo, aconchegante,

clique aqui e vá
para o sumário

rápido no atendimento, atencioso com os clientes etc;

- seus colaboradores precisam estar treinados e preparados para receberem bem esses clientes e os orientarem nas ações de marketing que já citamos.
- é importante salientar que o trabalho que uma agência de Marketing para restaurante faz é desenvolver a marca de seu restaurante e ajudar a trazer clientes. O mais importante neste caso é que o estabelecimento e seus colaboradores estejam engajados, cumpram e abracem as ações propostas e implementadas.

Bom, é isso... e espero que este longo artigo tenha ajudado a ter ideias de ações de **Marketing para restaurante**. Sei que o que colocamos aqui é muita coisa e você não precisa fazer todas essas ações. O mais importante aqui é seguir à risca ações de marketing que você possa executar e que ajudem seu estabelecimento a ser relevante para seus clientes, sendo o destaque perante seus concorrentes.

Caso queira conversar conosco sobre Marketing para restaurante ligue-nos, entre em contato pelo Whatsapp ou, se preferir, preencha o formulário abaixo que teremos o prazer em ajudá-lo a colocar em prática um bom Marketing para restaurante.

Doka
COMUNICAÇÃO

Tel.: (11) 2309-3231
(11) 96305-8499
www.dokacomunicacao.com.br