

# Bares e Restaurantes

2 MIN.  
DE LEITURA







A série DICAS DIGITAIS foi criada para que sua empresa possa se destacar no mundo digital.

Para cada segmento foram elaboradas ações de marketing digital que vão ajudar a melhorar o índice de conversão em vendas e consequentemente a performance financeira do seu negócio.



# Bares e Restaurantes

Criando conteúdo que gera valor

1

## Envie ofertas pelo whatsapp

Que tal enviar os principais pratos do cardápio por WhatsApp? Lembre-se de antes perguntar se o seu cliente gostaria desse contato. Envie também os especiais da semana, usando imagens e uma linguagem visual interessante. Envie também informações sobre happy hour e eventos temáticos.

2

## Crie promoções digitais nas redes

Faça uma promoção com lista de clientes VIPs para os dias menos movimentados e peça para que eles enviem os nomes dos amigos para ganharem algum brinde ou cortesia. Assim, você fideliza a sua clientela e ainda faz com que os amigos conheçam seu estabelecimento. Funciona muito bem também para comemorações e aniversários.



# Bares e Restaurantes

Criando conteúdo que gera valor

3



## Fotografe experiências para o Instagram

Fotografe os clientes (com a permissão deles, inclusive para postar), anote o Instagram e depois envie a eles as fotos em uma mensagem particular (direct), acompanhadas de um cupom de desconto para que retornem!

4



## Publique mais qualidade para conquistar mais seguidores

Priorize imagens atrativas e uma linguagem que combina com a sua audiência. Tenha atenção ao formato adequado (vertical ou horizontal ; live ou imagem estática ; reels ou vídeo contínuo) e, sempre que possível, use legendas descritivas!



# Bares e Restaurantes

Criando conteúdo que gera valor

5

## Selecione os pratos exclusivos e mostre ao vivo

Convide 10 clientes para experimentarem um prato novo (ou exclusivo) da casa e faça uma transmissão ao vivo do evento. Colha depoimentos em vídeo e poste ao longo da semana falando desta experiência. Apresente à audiência as opiniões dos clientes sobre o seu cardápio.

6

## Ofereça vantagens para os seus fãs

Tenha um clube de vantagens (ou clube da vodka ; clube do vinho; clube do whisky, clube do gin, etc.) onde os clientes que aceitarem receber as suas novidades por WhatsApp, por exemplo, passem a ganhar algum desconto exclusivo nas bebidas ou drinks do bar.



7

## Promova encontros e engaje com o seu conhecimento

Que tal criar um concurso para que seu cliente desenvolva uma nova receita ou um novo drink para seu bar?

Convide os clientes para gravarem um vídeo executando a receita e peça para que eles postem nas redes, **@marcando** o seu estabelecimento.

Faça uma votação pública com a sua audiência através de enquetes nos stories e, ao final escolha os dez melhores vídeos enviados e faça disputas a cada dois concorrentes ao longo da semana, até ter um vencedor.

A grande final pode ter a premiação divulgada em uma live ou pode ser ao vivo, filmada e transmitida em um grande evento exclusivo para clientes que se engajaram nas redes.



# APP SEBRAE

AS SOLUÇÕES DO  
SEBRAE NA PALMA  
DA SUA MÃO.

**BAIXE AGORA!**



DISPONÍVEL NO  
**Google Play**



Baixar na  
**App Store**



O SEBRAE OFERECE UMA SÉRIE DE SOLUÇÕES PARA  
CAPACITAR A SUA EQUIPE DE VENDAS, CONHEÇA!

# CAPACITAÇÕES E CONSULTORIAS



**VENDAS  
DIGITAIS**



- **WHATSAPP BUSINESS**  
Vendas na palma da sua mão



- **GOOGLE MEU NEGÓCIO**  
Potencializando vendas locais



- **FACEBOOK BUSINESS**  
De rede social a máquina de vendas



- **INSTAGRAM BUSINESS**  
Transformando seguidores em clientes



- **TIK TOK PARA NEGÓCIOS**  
Atraindo novos clientes



- **O VÍDEO QUE VENDE**  
Como fazer vídeos de qualidade



- **A FOTO QUE VENDE**  
Como fazer fotos de qualidade



- **LOJAMPE**  
A loja virtual da micro e pequena empresa



# QUER CONHECER AS SOLUÇÕES QUE TEMOS PARA SUA EMPRESA?



**ACESSE O PORTAL SEBRAE**  
**[www.es.sebrae.com.br](http://www.es.sebrae.com.br)**



**ACOMPANHE AS NOSSAS  
REDES SOCIAIS**



**@sebraees**



**@sebrae.es**



**@sebrae-es**



**0800 570 0800**

**ATENDIMENTO 24 HORAS**

