



Luane di Paulo

# COMO ATRAIR CLIENTES PARA VENDAS

# Delivery

Informações e dicas valiosas para o segmento de alimentação





# APRESENTAÇÃO

A palestra e a produção deste Guia sobre como atrair clientes para vendas delivery, de autoria de Luane di Paulo, fazem parte das ações do Programa de Apoio a Pequenos Negócios Locais da Tabôa Fortalecimento Comunitário, que busca fortalecer microempreendedores e pequenos empresários de Serra Grande e entorno, por meio de capacitações, assessorias e serviços de orientação.

Assim, este Guia foi pensado, originalmente, para atender as necessidades do distrito Serra Grande do município de Uruçuca (Bahia), destino turístico de grande beleza natural e vocação para centro gastronômico de referência para toda a Bahia.





Existe um velho ditado popular que diz “Quem não é visto, não é lembrado”. O ditado pode ser antigo, mas a mensagem permanece atual. Fica, então, evidente especialmente para quem possui um negócio ou a função de liderança que “A propaganda é a alma do negócio”.

Frente às diversas possibilidades de se fazer publicidade, é comum que os administradores do segmento de alimentação (restaurante, pizzaria, lanchonete e bar, por exemplo) tenham dúvidas sobre o meio de divulgação mais eficiente e que pode gerar resultados satisfatórios para o seu negócio.

É notável que a pandemia da Covid-19 tem alterado nossas rotinas, principalmente a mobilidade humana. Já foi constatado que o consumo via delivery aumentou significativamente e tende a continuar crescendo. Assim, o delivery tornou-se ainda mais potente instrumento de comercialização, pois garante a alimentação e agrega valor - segurança e conforto ao consumidor.

Você deve estar se perguntando: o que é mesmo delivery? Etimologicamente, a palavra inglesa delivery quer dizer entrega. Delivery é o nosso “tele entrega” na versão atualizada. Nesse caso, os clientes fazem as compras pelos sites, aplicativos (apps) e telefones. Trata-se, portanto, de compra à distância, ação de entregar, de levar compras até o endereço indicado por quem as comprou.

Neste Guia, reunimos uma série de informações e dicas práticas e úteis que ajudarão você a atrair clientes para vendas delivery. Acreditamos que suas vendas vão aumentar, principalmente via delivery. A partir do roteiro abaixo, procure monitorar suas estratégias de divulgação e aperfeiçoá-las.



# 01

**Divulgue o  
serviço de  
entrega**

COMO ATRAIR CLIENTES  
PARA VENDAS

*Delivery*



Caso já possua há mais tempo o serviço de entrega, vale a pena enfatizar. Se o delivery é algo novo no seu negócio, é necessário fazer a divulgação. Assim, os clientes e não clientes saberão da oferta desse serviço e ainda conhecerão todas as opções dos seus produtos (cardápio).

Inclua as informações sobre o seu delivery em todas as redes sociais e locais possíveis: a localização, contato e horário de funcionamento.

Aproveite cada nova entrega! Você pode incluir o cardápio, enviar um informativo divulgando os serviços e as opções de entrega, exibir como é preparado o alimento, sugerir combinações de pratos.

Compartilhe também algumas informações sobre os aplicativos nos quais o seu negócio esteja presente. Isso vai potencializar a divulgação do seu delivery.



# 02

## Materiais impressos

COMO ATRAIR CLIENTES  
PARA VENDAS

*Delivery*



Elabore materiais gráficos (folders, folhetos e cardápios) para divulgar e incentivar o uso do delivery.

Esses materiais gráficos ajudarão na sua estratégia de comunicação, divulgação e incentivo de compra. Lembre-se: o ideal é sempre evidenciar (positivamente) a identidade visual da empresa.



# 03

Divulgue nas  
**redes sociais**

COMO ATRAIR CLIENTES  
PARA VENDAS

*Delivery*

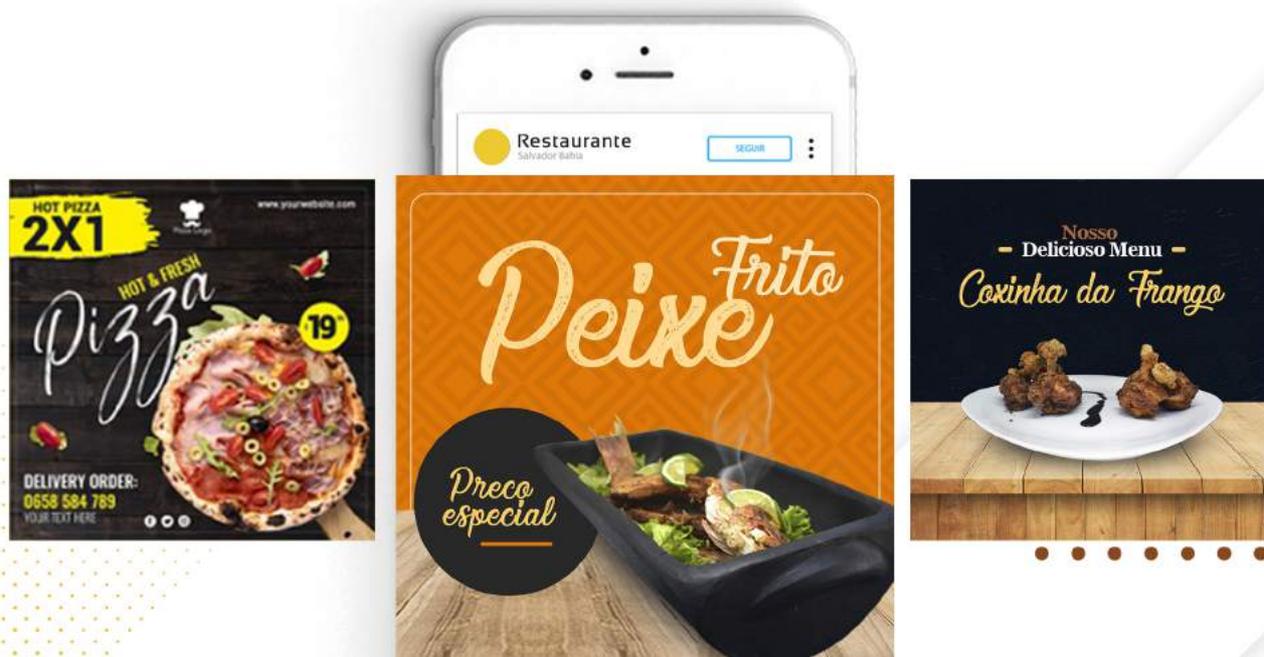


Atualmente, uma forma fácil e barata de divulgar seu delivery é através das mídias sociais.

Promovendo suas redes sociais, as empresas conectadas têm melhores retornos com a sua divulgação. É necessário fazer atualização permanente das redes sociais. Atenção! As contas criadas nas redes sociais precisam de manutenção para continuarem úteis e interessantes aos clientes.

Invista no planejamento estratégico da produção de conteúdo, pois não adianta criar a página da sua empresa nas redes sociais e só ficar postando propaganda o tempo todo.

Além de postar fotos, faça pequenos vídeos dos seus pratos, divulgue promoções, socialize o programa de fidelização, compartilhe depoimentos de clientes e dê visibilidade aos bastidores da empresa.



# 04

Use imagens  
atraentes

COMO ATRAIR CLIENTES  
PARA VENDAS

*Delivery*



Algo que deve ser incluído em sua estratégia para atrair clientes para vendas delivery é o uso de fotografias atraentes e de boa qualidade dos pratos e do estabelecimento.

No segmento da alimentação, as fotografias são extremamente valiosas nas exposições no próprio estabelecimento, redes sociais e apps de entrega. Não estamos falando de qualquer imagem, mas das fotografias que conseguem comunicar beleza, prazer, higiene e qualidade técnica. De fato, "Comemos com os olhos".

Observe as imagens usadas em livros de culinária, site de gastronomia, ensaios fotográficos focados na comida nacional e internacional. Você terá inspirações para "deliciosas fotografias".

Invista em fotografia. Mesmo com o celular podemos gerar excelentes imagens. Se for possível, contrate um profissional para cuidar especificamente das fotografias.



# 05

Tenha embalagens  
**inteligentes e**  
**personalizadas**

COMO ATRAIR CLIENTES  
PARA VENDAS

*Delivery*



As embalagens devem ser escolhidas de acordo com os seus pratos para preservar as características, não vazar e manter a temperatura ideal. Além de preservar as características da comida, a embalagem de delivery bem produzida serve como forma de divulgação do seu negócio.

Aposte em materiais de qualidade, que chamem a atenção dos consumidores e gravem sua marca nas memórias dos clientes, em especial.



# 06

## Personalize os entregadores

COMO ATRAIR CLIENTES  
PARA VENDAS

*Delivery*



Seus entregadores também podem fazer parte da estratégia de marketing para delivery. Além de serem treinados para atender o cliente com educação e gentileza, eles podem utilizar uniformes e material de trabalho, apresentando a logomarca da empresa e o telefone do delivery.

Na impossibilidade de possuir um entregador próprio, invista nesse profissional mesmo assim visando a satisfação do cliente.



# 07

Crie um **plano**  
**de fidelidade**

COMO ATRAIR CLIENTES  
PARA VENDAS

*Delivery*



Para dar início ao plano de fidelidade, você pode desenvolver um cartão fidelidade impresso, no qual o cliente vai acumulando pontos conforme o número de pedidos.

Estipule o número de compras que o cliente deverá efetuar para ganhar o brinde e anote no cartão com um carimbo.



# 08

## Ofereça cupons de desconto

COMO ATRAIR CLIENTES  
PARA VENDAS

*Delivery*



Uma estratégia que sempre dá certo em marketing para delivery é o oferecimento de descontos, tanto para atrair novos clientes, quanto para fidelizar quem já compra de sua empresa.

O desconto pode ser impresso e entregue diretamente ao cliente ou enviado por sms, e-mail e também pode ser publicado nas redes sociais ou sites. Essas são as formas mais práticas e econômicas.



# 09

Crie ofertas  
especiais nas **datas  
comemorativas**

COMO ATRAIR CLIENTES  
PARA VENDAS

*Delivery*



Investir em promoções é uma boa estratégia para atrair e fidelizar clientes no segmento de alimentação, principalmente. Para isso, pode-se apostar nas datas comemorativas: preço especiais para o consumidor no Dia da Amizade ou promoções do tipo pague 2 e leve 3.

Planeje cupons de desconto bem tentadores para que seus clientes não resistam ao impulso de consumir seus produtos diante o conforto, a comodidade, a higiene e a segurança do delivery.



# 10

Divulgue  
por meio de  
**influenciadores  
digitais**

COMO ATRAIR CLIENTES  
PARA VENDAS

*Delivery*



Resumidamente, influenciadores digitais são pessoas que possuem uma boa imagem, são destaques e por isso têm grande número de seguidores direto e indiretamente. Por isso, recomendamos que você identifique quem são os influenciadores digitais e valorize-os. Os influenciadores digitais de sua cidade e região são fundamentais na divulgação estratégica do seu negócio.

Sugestão de parceria com influenciadores digitais: o estabelecimento servir um ou mais pratos ao influenciador digital, que em troca irá divulgar a sua empresa e produto. Pode ser pensada outras formas de parcerias interessantes para ambos.

Essa estratégia tende a provocar com que mais pessoas se interessem em conhecer seu negócio. Dessa boa apreciação, você tem mais chances de aumentar sua clientela.



# 11

## Use mídias pagas



Por meio de investimentos baixos e constantes, você consegue criar anúncios, segmentar o público que deseja atingir e ainda fazer com que apareça apenas no raio de atuação do seu negócio. Google Ads, Facebook Ads e Instagram Ads são opções acessíveis para gerar tráfego para o seu delivery.



# 12

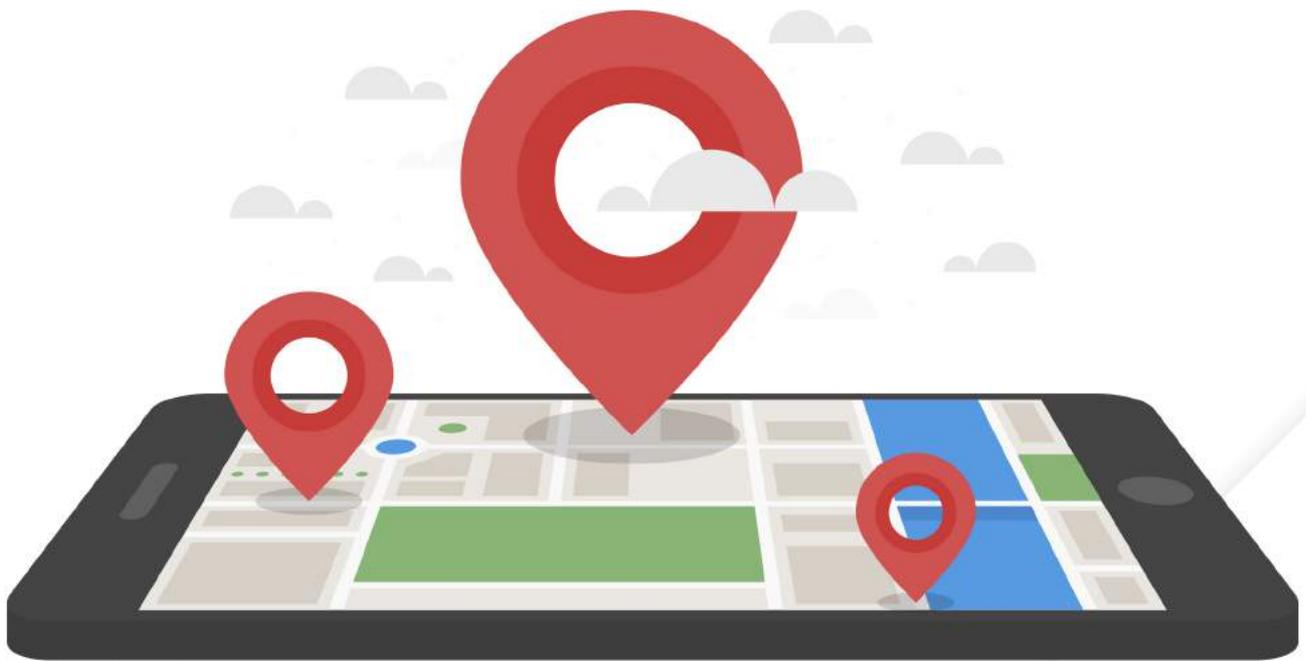
Utilize a  
**geolocalização**

COMO ATRAIR CLIENTES  
PARA VENDAS

*Delivery*



Os anúncios de segmentação geográfica ajudam você a economizar dinheiro, garantindo que apenas usuários em determinadas cidades ou dentro de um raio específico vejam seus anúncios. Google AdWords, Facebook e Twitter oferecem opções de anúncios de segmentação geográfica sem custo adicional.



# 13

## Cadastre-se no **Google** **Meu Negócio**

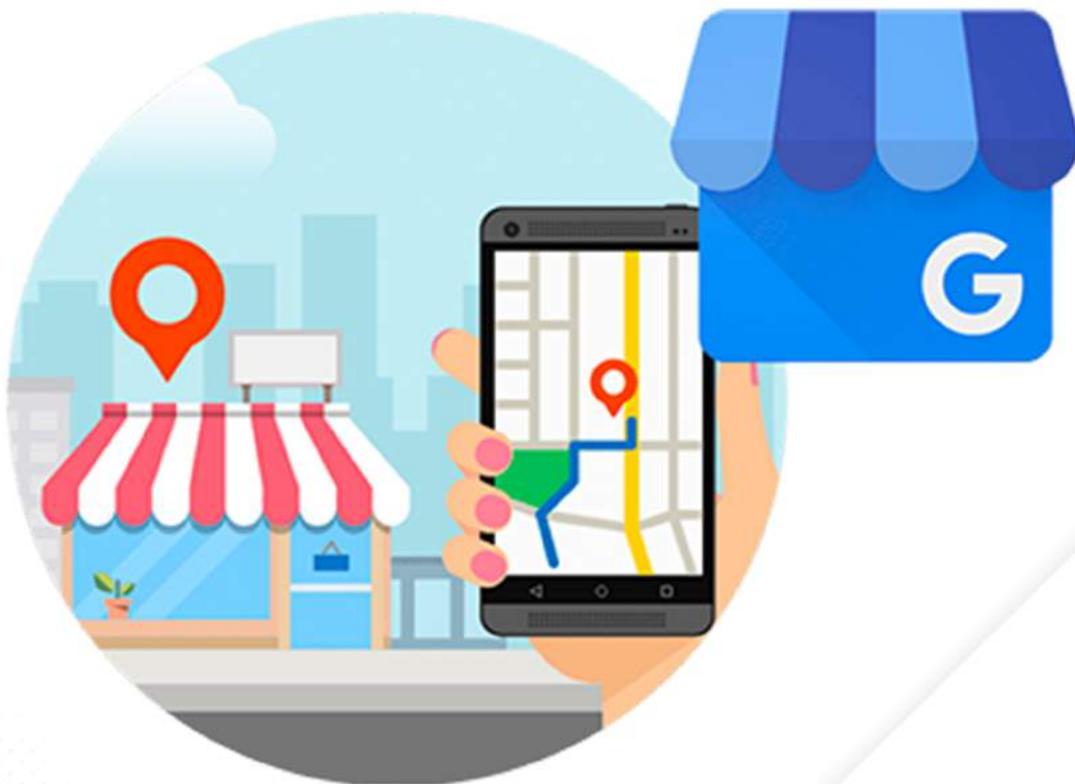
COMO ATRAIR CLIENTES  
PARA VENDAS

*Delivery*



O Google Meu Negócio é uma ferramenta gratuita desenvolvida pela Google para divulgar negócios na plataforma.

Assim, os restaurantes cadastrados no Google Meu Negócio são facilmente encontrados nas buscas feitas pelos clientes no Google. Eles também aparecem no Google Maps.



# 14

Não esqueça  
dos **aplicativos**

COMO ATRAIR CLIENTES  
PARA VENDAS

*Delivery*



Ficar pendurado no telefone é coisa do passado. Hoje, há uma forma muito mais ágil de se fazer um pedido. Os aplicativos especializados em delivery permitem que o cliente não apenas faça o pedido, como, também, pague por ele.

Certamente, que nos apps o cliente tem condições de avaliar e ver comentários de outros clientes. Isso garante um maior número de vendas já que o público atual leva muito em consideração as avaliações de outros e a reputação do app no qual o segmento de alimento encontra-se hospedado.



# 15

Compartilhe uma  
**impressão positiva**

COMO ATRAIR CLIENTES  
PARA VENDAS

*Delivery*



Compartilhar os elogios que o seu estabelecimento recebe - quando você é mencionado em um site, revista ou nas redes sociais.

Esses depoimentos encorajam e despertam o interesse dos clientes e não clientes. Memorize: os depoimentos registrados nas redes sociais é o novo "boca a boca".

Também é importante evidenciar os prêmios alcançados, certificados e treinamentos.

Recorde sempre que o importante é o prato oferecido, mas o bom falatório sobre ele é fundamental.





# Parabéns!

Você chegou neste ponto de ter (re)visto seu empreendimento ou aquele em que é o(a) responsável.

Acreditamos na sua motivação e potencial empreendedor. Procure colocar em prática essas informações e dicas, para que, de fato, alcance o resultado esperado.

Vamos então atrair e fidelizar clientes para o nosso negócio via delivery?!

Aguardamos o seu retorno. Estamos na torcida pelas novas conquistas.

**Luane Di Paulo**  
CONSULTORA ESTRATEGISTA DE NEGÓCIOS  
**@luanedipaulo**





# Créditos

REALIZAÇÃO:

Tabôa Fortalecimento Comunitário  
PROGRAMA DE APOIO A PEQUENOS NEGÓCIOS  
LOCAIS

[www.taboa.org.br](http://www.taboa.org.br)

@taboafortalecimentocomunitario

AUTORA E PALESTRANTE: Luane di Paulo

@luanedipaulo

COAUTOR E REVISOR DE TEXTO: Alderacy Pereira

@casaouropretomg

DESIGNER: Matheus Anjos

@matheusanjos\_consultor

ASSISTENTE DE PRODUÇÃO: Marlene Santos

@marlenesani7

**Uruçuca - BA**





**COMO ATRAIR CLIENTES  
PARA VENDAS**

**Delivery**

