



Como o marketing digital vai beneficiar a indústria dos restaurantes?

Rui Lemos
© 2018

O Que Fazer?

O marketing digital é a oportunidade mais valiosa que a sua empresa tem para posicionar a sua marca a um custo baixo e com resultados mensuráveis, alcançáveis e positivos para o seu investimento.

Em comparação com os métodos tradicionais, o marketing digital permite-lhe ficar mais próximo dos seus clientes, conheça-os, tenha um relacionamento com eles e ofereça os seus serviços de acordo com o que eles realmente precisam.



Mas Porquê Fazer Isso?

Independentemente do tamanho da sua empresa, a criação de uma presença na web é necessária para implementar uma estratégia de marketing digital, especificamente **Marketing Inbound**.

Porque esta metodologia de atração é uma das mais inovadoras e eficazes na web. Através desta metodologia e das suas ferramentas, pode gerar múltiplas ações que o ajudarão a criar presença e o reconhecimento da sua marca, atraindo o público-alvo certo sem o interromper ou o forçar, mas sempre a fornecer valor e a satisfazer as suas necessidades.



Mas Porquê Fazer Isso?

Para ajudar a sua empresa a surgir na web, tem de se posicionar nas primeiras classificações do mecanismo de pesquisa (Google) acima da sua concorrência. Através da criação da sua base central de acções que será o seu site e dos 3 pilares mais importantes do Inbound, tais como: **conteúdo, redes sociais e SEO.**



Qual seria a estratégia para a sua empresa de restaurantes?

Ofertas on-line



Acredite ou não, as promoções on-line são uma ótima oportunidade para os restaurantes receberem clientes fiéis. Existem diferentes tipos de promoções e pode escolher o que melhor se adequa à sua estratégia.

Um estudo recente revelou que promoções e ofertas especiais representam 37% dos visitantes de restaurantes influenciados pelo marketing

Optimizar



Posicionar-se na web nas melhores classificações garante-lhe ser encontrado pelos clientes de uma maneira mais simples e fácil. Através de publicidade on-line, optimização de diretório e optimização dos motores de busca, terá a oportunidade de educar os seus clientes sobre os seus produtos.

Pode conseguir isso criando conteúdo especializado como blogs, receitas, artigos especiais, vídeos, infografias, ebooks e qualquer outro conteúdo que o ajude a educar e a atrair utilizadores para a sua marca na web e, por sua vez, para o seu restaurante. Além disso, também deve realizar uma pesquisa de palavras-chave relacionadas com a sua indústria, a fim de dar maior relevância ao seu conteúdo.

Marketing móvel

Hoje, 53% das pessoas usam dispositivos móveis. As pessoas, com os seus dispositivos móveis, procuram resolver a grande maioria das situações que surgem diariamente nas suas vidas. Isto significa que, quanto mais facilidades on-line fornecer aos seus clientes, maiores serão as hipóteses de construir o reconhecimento da sua marca. Para isso, é importante que o seu site esteja adaptado para dispositivos móveis para uma melhor experiência de navegação.



Marketing móvel

Uma aplicação móvel pode ser uma ótima ferramenta para oferecer aos seus clientes um excelente serviço. Se tiver o orçamento, recomenda-se que desenvolva uma para o seu restaurante, pois resolverá vários aspectos que podem ser complicados para os seus clientes. Como seja, um menu on-line, solicitar uma reserva e até mesmo um jogo relacionado com os seus produtos e a sua marca.



Questões da Aula



1. Qual é a oportunidade mais valiosa para a sua empresa em que se pode posicionar a sua marca a um custo baixo e com resultados mensuráveis, alcançáveis e positivos para o seu investimento.
2. Que estratégia de marketing digital é o **Marketing Inbound**
3. Qual a metodologia de atração que é uma das mais inovadoras e eficazes na web
4. Para se posicionar nas primeiras classificações do mecanismo de pesquisa (Google) acima da sua concorrência o que deve ser feito?
5. A sua base central de acções que é o seu site e os 3 pilares mais importantes do Inbound, quais são eles?
6. Qual é oportunidade de educar os seus clientes sobre os seus produtos?
7. Qual é actualmente a forma de aceder a informações de forma imediata?
8. Porque é importante que o seu site esteja adaptado para dispositivos móveis?
9. Quanto mais facilidades on-line fornecer aos seus clientes, maiores serão as hipóteses de construir o reconhecimento da sua marca. Qual o primeiro passo a pensar/fazer?
10. De que forma podemos aumentar a ligação com os nossos clientes?

Respostas às Questões da Aula

1. Qual é a oportunidade mais valiosa para a sua empresa em que pode posicionar a sua marca a um custo baixo e com resultados mensuráveis, alcançáveis e positivos para o seu investimento.

R1. O marketing digital. Em comparação com os métodos tradicionais, o marketing digital permite-lhe ficar mais próximo dos seus clientes, conhecê-los, ter um relacionamento com eles e oferecer-lhes os seus serviços de acordo com o que eles realmente precisam

2. Que estratégia de marketing digital é o **Marketing Inbound**

R2. É a metodologia de atração que é uma das mais inovadoras e eficazes na web. Pois através desta metodologia e das suas ferramentas, pode gerar múltiplas ações que o ajudarão a criar presença e o reconhecimento da sua marca, atraindo o público-alvo certo sem o interromper ou o forçar, mas sempre a fornecer valor e a satisfazer as suas necessidades

3. Qual a metodologia de atração que é uma das mais inovadoras e eficazes na web

R3. É o Marketing Inbound

4. Para se posicionar nas primeiras classificações do mecanismo de pesquisa (Google) acima da sua concorrência o que deve ser feito?

R4. Fazer publicidade on-line, otimizar de diretório e otimizar a classificação nos motores de busca

5. A sua base central de acções que é o seu site e os 3 pilares do Inbound, quais são eles?

R5. Gestão do conteúdo, redes sociais e SEO

Respostas às Questões da Aula

6. Qual é oportunidade de educar os seus clientes sobre os seus produtos?

R6. Através de publicidade on-line, optimização de diretório e optimização dos motores de busca

7. Qual é actualmente a forma de aceder a informações de forma imediata?

R7. Actualmente, 53% das pessoas usam dispositivos móveis. As pessoas, com os seus dispositivos móveis, procuram resolver a grande maioria das situações que surgem diariamente nas suas vidas

8. Porque é importante que o seu site esteja adaptado para dispositivos móveis?

R8. Se proporcionar uma melhor experiência de navegação mais facilidades on-line de fornecer aos seus clientes, maiores serão as hipóteses de construir o reconhecimento da sua marca

9. Quanto mais facilidades on-line fornecer aos seus clientes, maiores serão as hipóteses de construir o reconhecimento da sua marca. Qual o primeiro passo a pensar/fazer?

R9. Para isso, é importante que o seu site esteja adaptado para dispositivos móveis para uma melhor experiência de navegação

10. De que forma podemos aumentar a ligação com os nossos clientes?

R10. Com uma aplicação móvel que pode ser uma óptima ferramenta para oferecer aos seus clientes um excelente serviço