

MIGRA
LAB

E-BOOK
2021



**PASSOS PARA AUMENTAR SUA RENDA
VENDENDO COMIDA NO BRASIL**



PASSO 1

A PRIMEIRA IMPRESSÃO É A QUE FICA!

Tirar fotos caprichadas e atraentes dos seus pratos é uma estratégia infalível, as fotos são o primeiro contato do seu cliente com o seu produto.

Procure fazer as fotos dos seus produtos em locais iluminados, próximo à janelas, por exemplo; utilize

pratos e acessórios coloridos, ramos de temperos e flores também são ótimos coadjuvantes.

Antes de postar uma foto, avalie se ela desperta seu apetite ou seu interesse. São exatamente essas as sensações que você precisa provocar no seu cliente.



PASSO 2

TEM INSTA?

O Instagram é uma vitrine para expor seus pratos e alcançar mais clientes, tenha uma conta comercial para apresentar o seu negócio.

Postar fotos pessoais suas ou de sua família, somente se for para divulgar os bastidores do negócio, como

separação das encomendas ou preparo dos pratos.

É sempre importante manter uma frequência nas postagens, assim seus clientes sempre têm conteúdo do seu negócio para acompanhar e sua marca vai se fixando na memória deles.



PASSO 3

QUEM NÃO É VISTO, NÃO É LEMBRADO!

Publique posts e stories, divulgue seu negócio e seus produtos, os clientes querem saber o que acontece nos bastidores, isso também desperta curiosidade e interesse.

Quando você posta uma foto ou um vídeo, preparando um prato ou embalando uma encomenda,

você demonstra que seu produto é artesanal e autêntico, que você está pessoalmente envolvido na produção daquele pedido,

Esse é um dos principais diferenciais dos seus produtos e do seu negócio. Não deixe de reforçar e valorizar essa mensagem.



PASSO 4

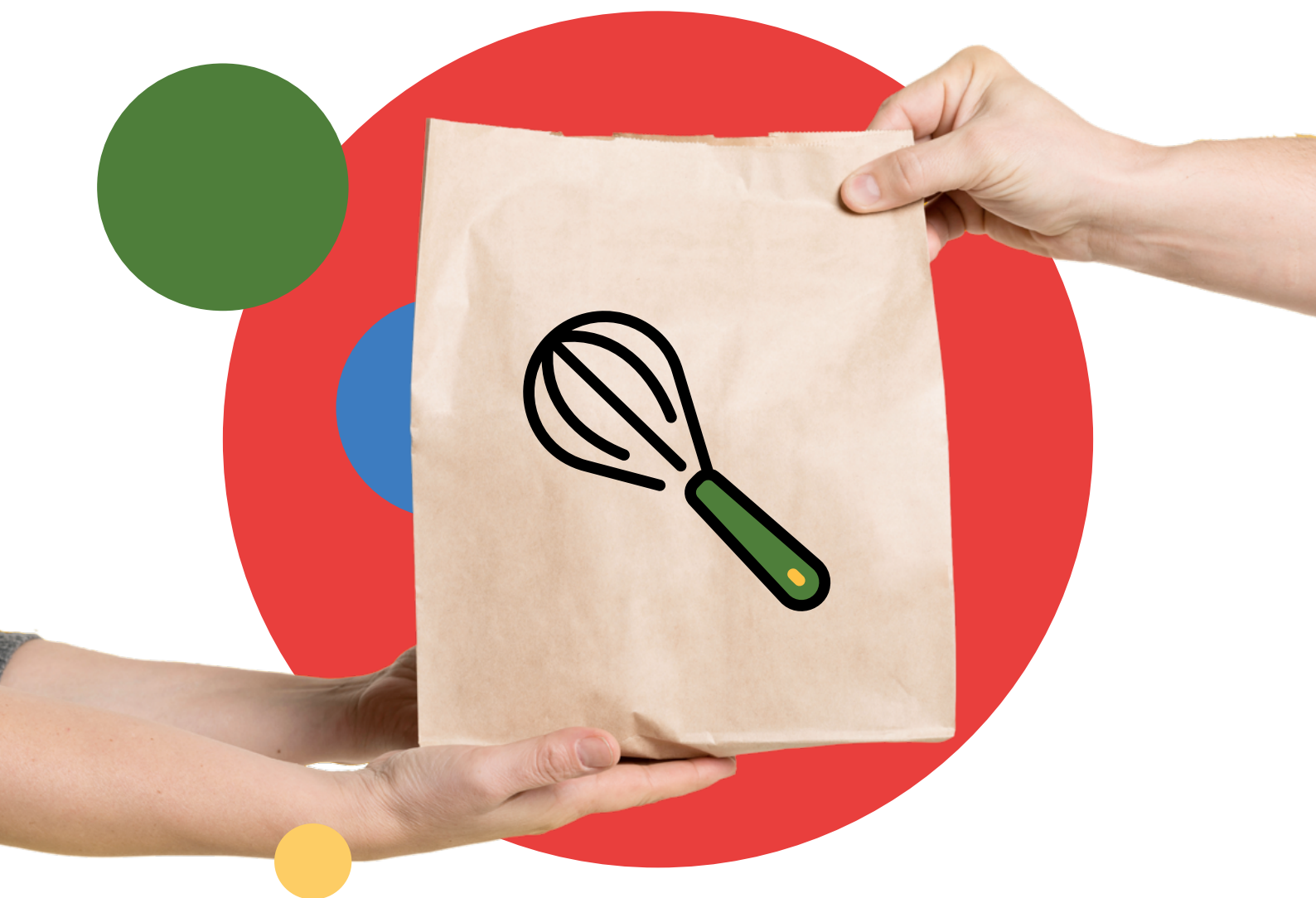
CONTA TUDO

Conte como sua história está relacionada com o seu negócio, algumas perguntas que podem ajudar a montar um roteiro: Qual é o seu nome e seu país de origem? Quanto tempo faz que você está no Brasil? Como teve a ideia de começar a vender comida no Brasil?

Você pode ir além, contando curiosidades sobre seu país e sua

culinária, apresentar pratos e ocasiões que são tradicionais ou especiais para sua cultura.

Criando esse enredo, você envolve seu cliente na sua história, ele começa a perceber que não está apenas comprando um produto seu, mas está se conectando com você e com a sua cultura.



PASSO 5

CAPRICHE NO ATENDIMENTO

Um cliente que se sente bem atendido, desde o pedido até a entrega, vai voltar mais vezes para comprar e vai indicar seus produtos para mais clientes.

Quando receber um pedido, seja cordial e demonstre que está disponível para atender e tirar as dúvidas do seu cliente, faça sugestões e apresente as

opções do seu cardápio.

Cuide para que o prato que você preparou tenha uma embalagem adequada o suficiente, para suportar o transporte até a entrega. Assim você não corre o risco de seu cliente receber o prato desmontado ou com o aspecto descuidado.



Temos uma variedade de conteúdos e materiais para você potencializar seu negócio e aumentar suas vendas.

Preencha o formulário no link e saiba mais:

www.migralab.com