

# Clientes recorrentes: o segredo dos restaurantes Michelin

Estratégias de marketing, ferramentas que aumentam a frequência do cliente e, claro, muito sabor: na NRA Show 2023 vimos que é possível aumentar a receita e maximizar a lucratividade dos bares e restaurantes com algumas lições simples.

**Confira 3 dicas e veja como colocar em prática.**

# 1

## Atraia os clientes pelas redes sociais

Além de utilizar as redes sociais para promover ofertas e eventos especiais, é importante adotar uma abordagem mais ampla, focada em encantar o cliente com um bom storytelling. **Não se trata apenas de vender comida, mas de compartilhar a experiência única que o seu restaurante oferece.**

Invista em conteúdo de qualidade, como fotos e vídeos atrativos dos pratos, depoimentos de clientes satisfeitos e histórias inspiradoras sobre a origem dos ingredientes ou a paixão da equipe pela culinária. Ao criar uma marca que inspira e transmite credibilidade, você conquista mais pessoas e as motiva a visitar o seu estabelecimento por outros motivos além da gastronomia.

# 2

## Use a tecnologia a seu favor

**A presença online do seu restaurante pode acontecer em muitos canais e você deve aproveitar todos eles para aumentar a conversão de clientes.** Além do site, tenha páginas de vendas otimizadas e estimule avaliações positivas no Google e em outros canais relevantes.

**Incentive os clientes a compartilharem suas experiências,** seja por meio de depoimentos ou fotos dos pratos. A prova social tem um papel fundamental na conquista de novos clientes, uma vez que a validação de outras pessoas gera confiança e interesse nos serviços oferecidos pelo seu restaurante, o que é essencial para o sucesso nos negócios.

# 3

## Faça com que lembrem de você

É provável que seus clientes frequentem seu restaurante favorito apenas uma vez por mês. Portanto, é essencial que você seja lembrado por eles e faça parte de suas rotinas. **Uma estratégia eficaz é oferecer produtos relacionados à sua marca, como miniporções de algum molho especial exclusivo do seu restaurante ou utensílios de cozinha personalizados.**

Esses itens podem ser levados para casa e utilizados diariamente, criando momentos adicionais de conexão com sua marca. Dessa forma, seus clientes terão uma lembrança constante do seu restaurante e serão incentivados a retornar.

Ao aplicar essas dicas, você estará no caminho para aumentar a receita e os lucros do seu estabelecimento, além, é claro, de proporcionar experiências muito especiais para os seus clientes. **Pronto para começar?**

**Quer conferir outras dicas e conteúdos?  
É só acessar aqui.**

**APROVEITE**

**SEBRAE**