

8 passos para elaborar um perfil de sucesso para o teu negócio de Alimentos e Bebidas



1

Identifique **quais os canais** onde o teu público está. Lembre-se que WhatsApp, Facebook, Instagram e iFood são canais importantes para o segmento de Alimentos e Bebidas.



2

Cada canal terá sua **particularidade**, mas em todos eles, destaque o teu diferencial. Invista em **boas fotos** e **facilite o contato do potencial cliente** com o teu negócio. Isso é fundamental.



3



Utilize o **logo da tua marca** como avatar.

4



Padronize o nome da conta. Site, Instagram, Facebook, por exemplo, devem ter o mesmo nome, para facilitar que o teu negócio seja encontrado em todos os canais. **Exemplo:** minhaempresa.com, @minhaempresa, facebook/minhaempresa.



5



Na gastronomia a imagem é fundamental. **Invista em boas fotos.** No Instagram, aproveite os destaques para compartilhar o **cardápio do dia**. No WhatsApp, coloque o cardápio ou catálogo de produtos no catálogo do WhatsApp Business.



6



Bebidas Alcoólicas são vedadas no WhatsApp Business. Conhecer a política das ferramentas é fundamental.

7

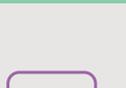


Na geração de conteúdo, priorize a **utilização das ferramentas disponibilizadas pela própria rede social em uso.** Quando a marca faz uso das ferramentas da plataforma, existe uma possibilidade de melhora na entrega.

No Instagram, por exemplo, usar as **ferramentas de vídeo** que a plataforma disponibiliza. O mesmo vale para o TikTok.



8



Estimule o teu cliente a gerar conteúdo e compartilhe nos teus canais. É uma ação legítima que gera resultado. Invista em uma hashtag para o teu negócio e convide o teu cliente a fazer uso dela.

Para melhor aproveitamento das hashtags

> Crie uma para o teu negócio. Estimule o teu cliente a fazer uso dela.

Exemplo: #amelhorsopadePOA

> Utilize uma hashtag genérica.

Exemplos:

#instafood: essa hashtag é popular no Instagram e é frequentemente usada para compartilhar imagens de comida.

#foodie: essa hashtag é usada por pessoas que são apaixonadas por comida e gostam de experimentar pratos diferentes. Ao usá-la, é possível atrair a atenção de indivíduos que estão em busca de novas experiências gastronômicas.

> Utilize uma hashtag que identifique a tua localização.

Exemplo: #portoalegre

> Utilize uma ferramenta para pesquisar hashtags e teste opções. A lupa do Instagram é uma ótima opção. Além dela, utilize o **Hashtag Generator**, **Leetags** e **Display Purposes**, por exemplo.

> Por fim, lembre-se de **usar hashtags relevantes aos conteúdos compartilhados**, pesquisar as tendências atuais e adaptar as hashtags ao público-alvo específico que deverá ser alcançado.