

STORIES PARA BARES E RESTAURANTES

7 DICAS PARA DOMINAR ESSA FERRAMENTA

STORIES PARA CONVITE

Essa dica é **simples**, porém **matadora**, basta fazer um convite para seus seguidores experimentarem sua oferta. Mostre o **antes e depois do preparo**, use **imagens suculentas** das suas receitas. Isso irá **estimular a curiosidade** dos seus clientes.

RECEITA NOS STORIES

É uma tendência muito interessante o **gosto pela gastronomia** que os internautas têm adquirido. Os apaixonados pela comida **gostam de saber os truques, ingredientes e macetes** por trás das cortinas da gastronomia. Publique no seu stories **algum segredo que você usa em seus pratos e drinks**. Divulgue algum **macete prático** para seus clientes, que eles possam **compartilhar** ou usar no dia a dia. De dicas de empratamento e temperos e o **sucesso dos seus stories será mais que garantido**.

COMPARTILHE AS PUBLICAÇÕES E STORIES DOS SEUS SEGUIDORES

Quando seus clientes estão em seu estabelecimento e fazem fotos ou vídeos, é porque estão tendo uma **boa experiência**. Quando seus clientes fazem esse tipo de **marketing espontâneo**, é de extrema importância para seu estabelecimento. **Compartilhar** essas publicações no seu stories é uma forma de **agradecimento e incentivo** por essa interação. Marque seus clientes quando for compartilhar e use uma hashtag do seu estabelecimento.

FAÇA PUBLICAÇÕES PRÓVOCANTES

Não existe melhor maneira de **atrair seu seguidor** até seu estabelecimento do que o **deixando com água na boca**. Faça sequências no seu stories com **imagens e vídeos que valorizem as texturas e cores** dos seus pratos e drinks.

STORIES DE EQUIPE

O brasileiro é apaixonado por um reality show, e essa é a essência dessa dica. Ver os **bastidores, acertos e trapalhadas da equipe** é um atributo que você pode colocar no seu stories. A equipe pode **transmitir alegria e diversão** através dos stories e isso irá **engajar seus seguidores**. De um nome para sua equipe e **mostre acontecimentos do dia a dia**, e seus clientes irão criar um vínculo afetivo com seu estabelecimento. Este tipo de conteúdo, além de aumentar o engajamento, também serve para **fidelizar seus clientes**/seguidores e mostrar o lado mais humano da sua empresa.

AO VIVO

O melhor de fazer uma live em seu stories é a **interação** que esse recurso permite ter. Os seus seguidores podem interagir em **tempo real**, eles podem mandar mensagens no chat e usar emojis. Promova alguns minutos de interação na live perguntando para seus seguidores o que eles mais gostam do seu estabelecimento ou o que eles acham que deveria melhorar.

ORGANIZE-OS

Os destaques do Stories ajudam a **organizar informações e registros importantes** para quem segue o perfil. Stories que já venceram as 24 horas podem ser vistos permanentemente. Uma estratégia é usar o **destaque do seu stories como menu** do seu estabelecimento, informe **preço e diferencial de cada item** e deixe salvo nos destaques. Organize-os em **categorias** como tipos de pratos no seu restaurante.

FAÇA ENQUETES

Faça enquetes criativas para seu público, consulte-os sobre novos ingredientes ou novos drinks. Coloque **dois pratos para eles votarem em qual fica no cardápio**, e você terá excelentes resultados nos stories.

MARQUE SEUS PARCEIROS

Marque outras contas, como de **seus fornecedores ou músicos que fazem shows** em seu estabelecimento. E se tiver algum influenciador que frequenta seu restaurante, não esqueça de marcá-lo em seu stories. Isso trará mais visibilidade para suas redes sociais.

CRIE UMA PROMOÇÃO RELÂMPAGO

Os stories têm um prazo de 24 horas, a ideia é **criar uma urgência de consumo**. Publique um stories com uma **promoção que só é válida enquanto o stories estiver no ar**. E assim consiga atrair mais clientes nesse espaço de tempo.



A Gomes da Costa vem trabalhando diariamente para contribuir com **conteúdo, treinamentos e dicas importantes** para todos nossos parceiros.

CONTE CONOSCO!