

**ACELERADOR
DE VENDAS**

**O QUE FAZER PARA
LUCRAR MUITO NO IFOOD**

AULA 2

**DONOS^{DE}
RESTAURANTES.COM**

SEJA BEM-VINDO A SEGUNDA AULA DA SEMANA DO ACELERADOR DE VENDAS NO IFOOD.

Em primeiro lugar, vamos deixar uma coisa bem claro aqui! Nós não representamos o iFood, não temos relações comerciais com o iFood e queremos ser transparentes com você o tempo todo. **Nós somos a maior empresa de treinamentos de Donos de Restaurantes do Brasil e é por isso que nós estamos aqui. Para ajudar você.**

Hoje nós vamos aprofundar no seu cardápio do iFood, você vai entender o que precisa fazer para ter um cardápio que se destaca, que atrai e que vende muito dentro da plataforma.

Se você já trabalha no iFood pode parecer que é simples configurar o Cardápio, é só apertar alguns botões, colocar uma foto bacana e uma descrição.

Pronto, tá feito. Certo?



Existem algumas configurações do cardápio, que poucas pessoas conhecem, que tem o PODER de fazer você vender dezenas de milhares de reais a mais todos os meses.

Você precisa saber como extrair o máximo de todas as funcionalidades do cardápio para destacar o seu perfil dos demais.

VOCÊ PRECISA SER DIFERENTE

Eu não sei se você já viu, mas o iFood acabou de lançar uma ferramenta de análise do poder de vendas do seu cardápio, e até do seu perfil. Eu tenho visto que muitos empresários estão perdidos e ainda não sabem usar essa ferramenta, mas aqui você vai aprender!

Antes de você ver essa ferramenta eu quero que você pare e pense por um minuto...

**JÁ IMAGINOU TER UM RELATÓRIO
NA SUA MÃO QUE TE MOSTRA:**

- **Quantas pessoas entraram no meu perfil do iFood;**
- **Quantas pessoas clicaram em algum produto;**
- **Quantas pessoas compraram;**

Todas essas informações dariam a você uma clareza gigantesca sobre o que está acontecendo com o seu restaurante. Seja bom ou ruim, você teria informação para trabalhar. Com essas informações na mão, sabendo interpretar bem o que diz nesse relatório, você consegue entender se o problema está na chegada de pessoas ou se o problema está entre a chegada e a venda.

O iFood é como um labirinto onde você anda, anda, anda...

E muitas vezes não entende onde está! Eles fecham as informações, tudo é escondido de você, e dessa forma, fica impossível tomar ações para corrigir a rota. Só que agora eles liberaram essa função e você precisa aprender a trabalhar rápido com ela para não perder dinheiro! Então, se você quer **DOBRAR** as suas **VENDAS** no iFood em **45 DIAS OU MENOS**, você precisa aprender a trabalhar com essas ferramentas.

Em primeiro lugar, o seu cardápio precisa ter uma estrutura próxima da que eu te ensino nessa segunda aula do nosso treinamento gratuito, se quiser ter em mãos, um cardápio que vende muito no iFood, é claro!



- 1 **PROMOÇÕES**
- 2 **CAMPEÕES DE VENDAS**
- 3 **COMBOS**
- 4 **PRODUTOS TRADICIONAIS**
- 5 **PRODUTOS PREMIUM**
- 6 **SOBREMESAS**
- 7 **BEBIDAS**



Se você ainda não assistiu, ou não conseguiu prestar atenção nessa parte, eu te explico com detalhes como organizar cada categoria, qual produto entra, quantos produtos inserir, então, volta na aula agora mesmo e assista com atenção.



Clique no Banner para assistir a Aula 1

**ACELERADOR
DE VENDAS**

DONOS DE
RESTAURANTES.COM



Agora você irá conhecer 3 gatilhos essenciais De um bom cardápio, que atua diretamente na Experiência do seu cliente fazendo com que ele Compre mais de você.



1. FOTOS PROFISSIONAIS

Ter fotos profissionais dos seus pratos valorizam infinitamente mais os seus produtos, e fazem com que os seus clientes fiquem ainda mais tentados a comprar. Você já ouviu falar que nós “comemos com os olhos?”

Agora imagina alguém com fome, olhando o seu cardápio e encontra aquele prato incrível? É tiro certo, não é? Veja com seus próprios olhos. Se você não conhecesse o sabor desses dois produtos abaixo. Qual você escolheria?



Veja que os dois lanches se parecem, devem ter um sabor incrível, mas deve ser quase unanimidade a escolha do lanche que tem uma foto profissional. Fica simplesmente irresistível. Portanto, faz parte do seu investimento, ter fotos profissionais dos seus itens.

2. DESCRIÇÃO DOS PRATOS

Uma boa descrição dos itens te ajuda a multiplicar o seu faturamento. Palavras como: macio, crocante, aroma, suave, delicioso, cremoso, fininho, são palavras que valorizam os produtos e ainda criam uma expectativa grande no seu cliente ativando a memória gustativa!

3. UPSSELL E CROSS SELL

Fazer venda de mais de um produto para o mesmo cliente te ajuda a aumentar o seu ticket médio, e acaba também, aumentando o percentual de lucro do seu negócio! Aprenda a encaixar cervejas, bebidas não alcoólicas e complementos nos pedidos dos seus clientes!



Isso tudo que eu acabei de falar para você é **OURO PURO** e não se ensina em todo lugar.

Agora nós **VAMOS FALAR DO FUNIL DE VENDAS**. Mas primeiramente, eu quero te explicar o que raios é um funil de vendas é esse.



Pra ficar mais fácil, vamos ver aqui o que é um Funil de Vendas.



Um funil de vendas é basicamente o caminho que seu cliente percorre dentro do seu negócio, no seu caso é dentro do cardápio, por isso eu trouxe esse conceito tão importante. É quando você mapeia cada passo que o seu cliente vai dar, e você cuida desses passos, para que eles sejam dados da maneira mais simples e eficiente possível. Para que mais pedidos sejam feitos.

O MOMENTO DA INTERAÇÃO

Quando a pessoa clica no seu prato, olha a foto e descrição. É quando ela está no processo de tomar a decisão de qual prato ela vai comprar. Quando ela coloca na sacola...





O MOMENTO DA CONVERSÃO

Finalmente, quando ela confirma a compra. Percebe que é um caminho... e que ao mesmo tempo, menos pessoas vão avançando.

Meu objetivo aqui, é mostrar a você como colocar muito mais pessoas no topo do funil e otimizar todo o seu negócio, ao ponto que cada vez menos pessoas saiam sem comprar de você.

PARA VOCÊ FICAR MAIS POR DENTRO, O IFOOD LIBEROU ESSA FERRAMENTA:

Entenda que nesse caso específico, o dono desse restaurante teve mais de 5.255 pessoas visitando o cardápio dele durante 30 dias. Desses, 2.334 visualizaram os itens do cardápio dele. 1.325 pessoas decidiram colocar algum produto na sacola, 1.263 chegaram até a revisão do pedido, e 857 pessoas efetivamente compraram.

Análise do cardápio

Veja o desempenho do **seu** loja, comparando o período atual com um anterior. Em **Concorrência**, é possível comparar lojas da sua cidade com a mesma especialidade que a sua.

Concorrência: Sua loja

No período analisado, a conversão do seu cardápio ficou **8% acima da concorrência**.

Última atualização:
14/07/2022



Uma conversão maior que 10% já é considerada uma conversão ok! Acima de 15% é uma boa conversão. Acima de 25% de conversão é muito bom, e acima de 30% é excepcional.

Procure o seu funil no “PORTAL DO PARCEIRO DO IFOOD”, no menu da esquerda clique em DESEMPENHO, e depois na terceira ABA, “Cardápio”. Se você ainda não consegue visualizar essa aba, é porque o iFood ainda não liberou essa função para o seu restaurante.

Você acabou de ver todas as informações que esse funil dá a você, ele mostra todo o caminho que o cliente percorre até a compra.

E aí que tá o **SEGREDO** desse funil, no final você tem na sua mão quanto o seu cardápio está convertendo, mostra sua taxa de conversão dentro do app e te dá as oportunidades de melhora.

Mas você precisa entender essa interpretação dos dados que fiz pra você! Sabe por que?

Vamos fazer uma conta de padaria aqui...

Presta atenção, se você fatura com o seu restaurante no iFood 10.000 mês, e você converte 10 por cento...essa é uma taxa de conversão OK, não está nada mal.

Mas pode melhorar muito!

Com essas melhorias, super precisas, você tem um aumento na sua taxa de conversão de 5%, antes era 10% agora é 15%.

Se você tiver uma conversão de 15%, isso aumenta absurdos 50% no seu resultado! Já pensou que, se você vendia 10 mil, pode passar para 15 mil muito rapidamente? Somente com algumas alterações?

Você vai poder aumentar 5 mil, 10 mil, 30 mil ou quanto você estiver disposto a crescer! Eu vou te ajudar nessa jornada!

No treinamento completo **O Acelerador de Vendas no iFood** eu tenho algumas aulas que te ensinam a modificar o seu cardápio e explodir em vendas. Eu realmente espero que você seja um dos meus novos alunos!



**ACELERADOR
DE VENDAS**

Então vou ficando por aqui, eu espero que você tenha curtido a aula e esse material complementar! Agora tire um print desse material ou dessa aula e me marca no Instagram que eu vou repostar você!

DONOS^{DE}
RESTAURANTES.COM

**CLIQUE PARA
ACESSAR** →

