

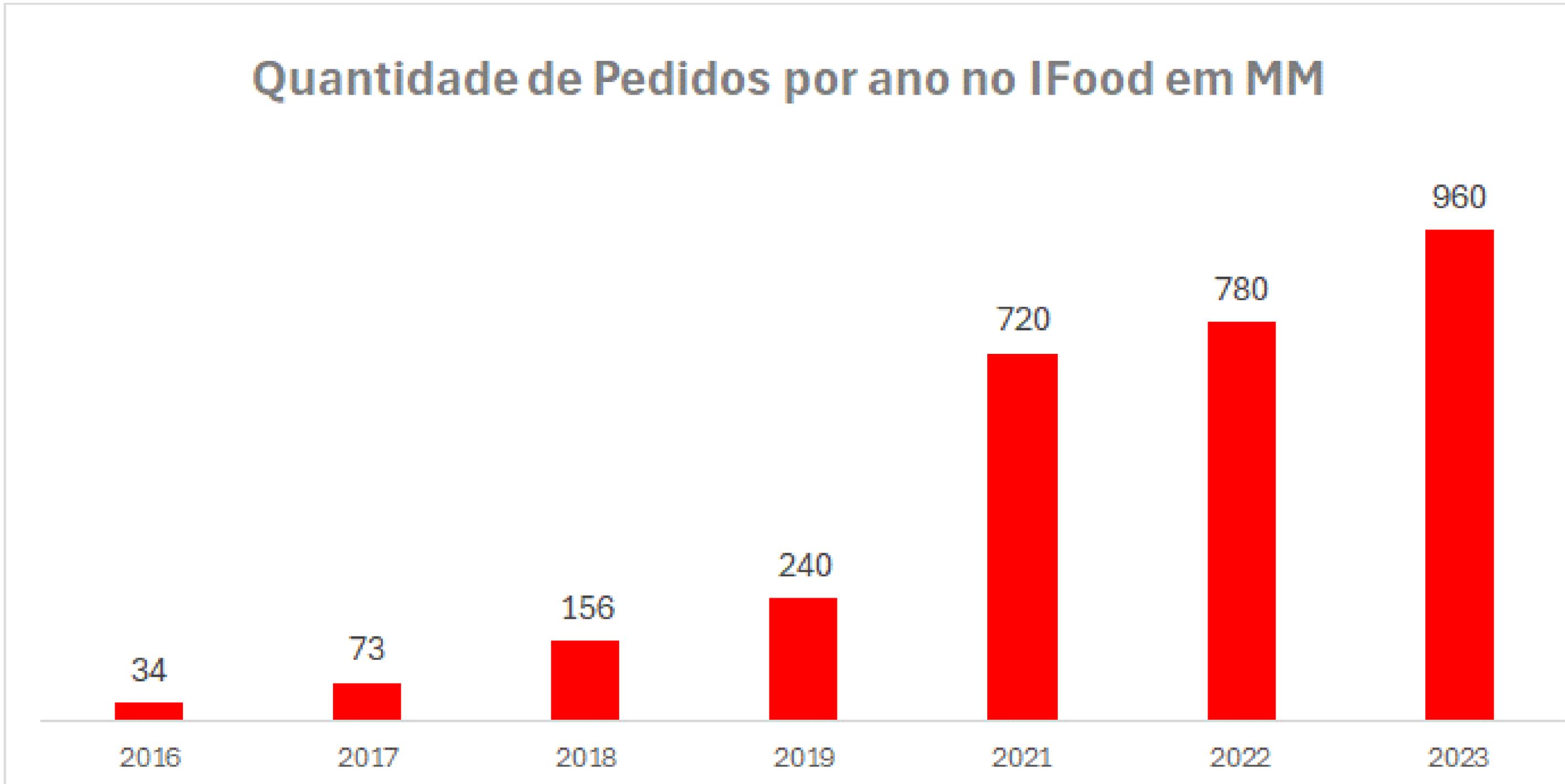


POTENCIALIZE SEU DESEMPENHO NO IFOOD



# Mercado de delivery no Brasil

- O mercado de delivery de alimentos vem experimentando um crescimento exponencial nos últimos anos.



# Principais desafios do IFood

## **Competitividade acirrada:**

Com um número crescente de restaurantes na plataforma aumenta o padrão de qualidade necessário;

## **Visibilidade e presença digital:**

Ser notado pelos clientes no vasto catálogo do iFood pode ser um desafio, especialmente para lojas iniciantes;

## **Construir uma loja atrativa:**

Muitos estabelecimentos do IFood não conseguem apresentar para o cliente uma loja agradável e que de vontade de pedir;

## **Conversão de vendas:**

A maioria dos restaurantes enfrentam o problema de não conseguir convencer seu cliente de comprar o item;

## **Excesso de promoções:**

Na tentativa de atrair mais clientes para a loja os restaurantes acabam com muitas promoções e perdendo margem do produto;

## **Gestão de avaliações e feedback:**

A reputação na plataforma é crucial, e responder adequadamente às avaliações e feedback dos clientes é essencial para construir uma imagem positiva.

# Restaurante físico X Restaurante delivery

Muitos donos de restaurantes não desempenham bem no IFood por aplicarem as mesmas estratégias usadas em seu ambiente físico ou por negligenciam a loja virtual e não “cuidarem da casa” como fazem no salão.

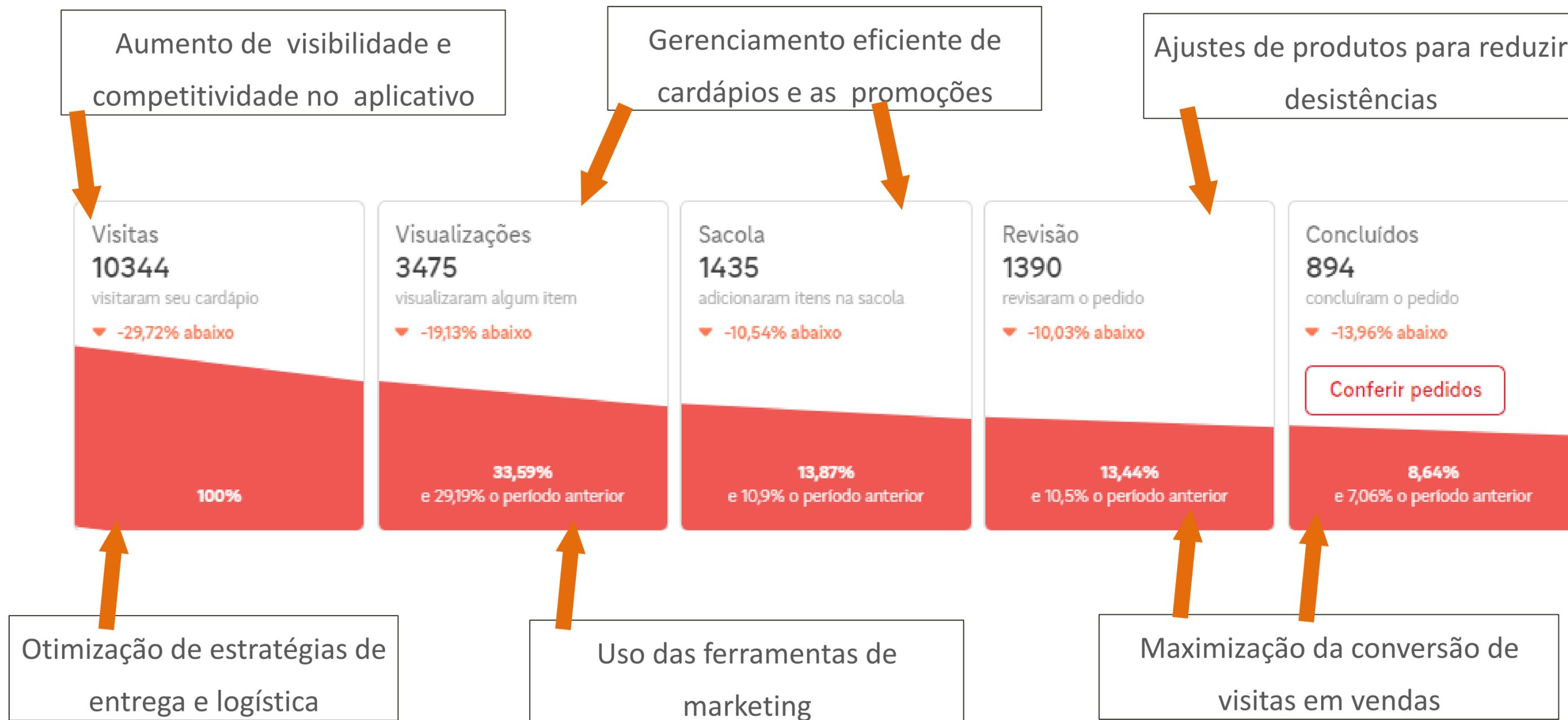
- Equipe preparada
- Marketing adequado
- Cardápio ajustado
- Ambiente limpo
- Música
- Preços atrativos
- Mesas organizadas

O restaurante delivery deve estar organizado e cuidado da mesma forma que o restaurante físico. O Cliente vai comprar naquela loja que mais atrair sua atenção lhe agradar



# Atuação da consultoria na plataforma

Todas as ações da consultoria se baseiam inicialmente nas etapas do funil de vendas.



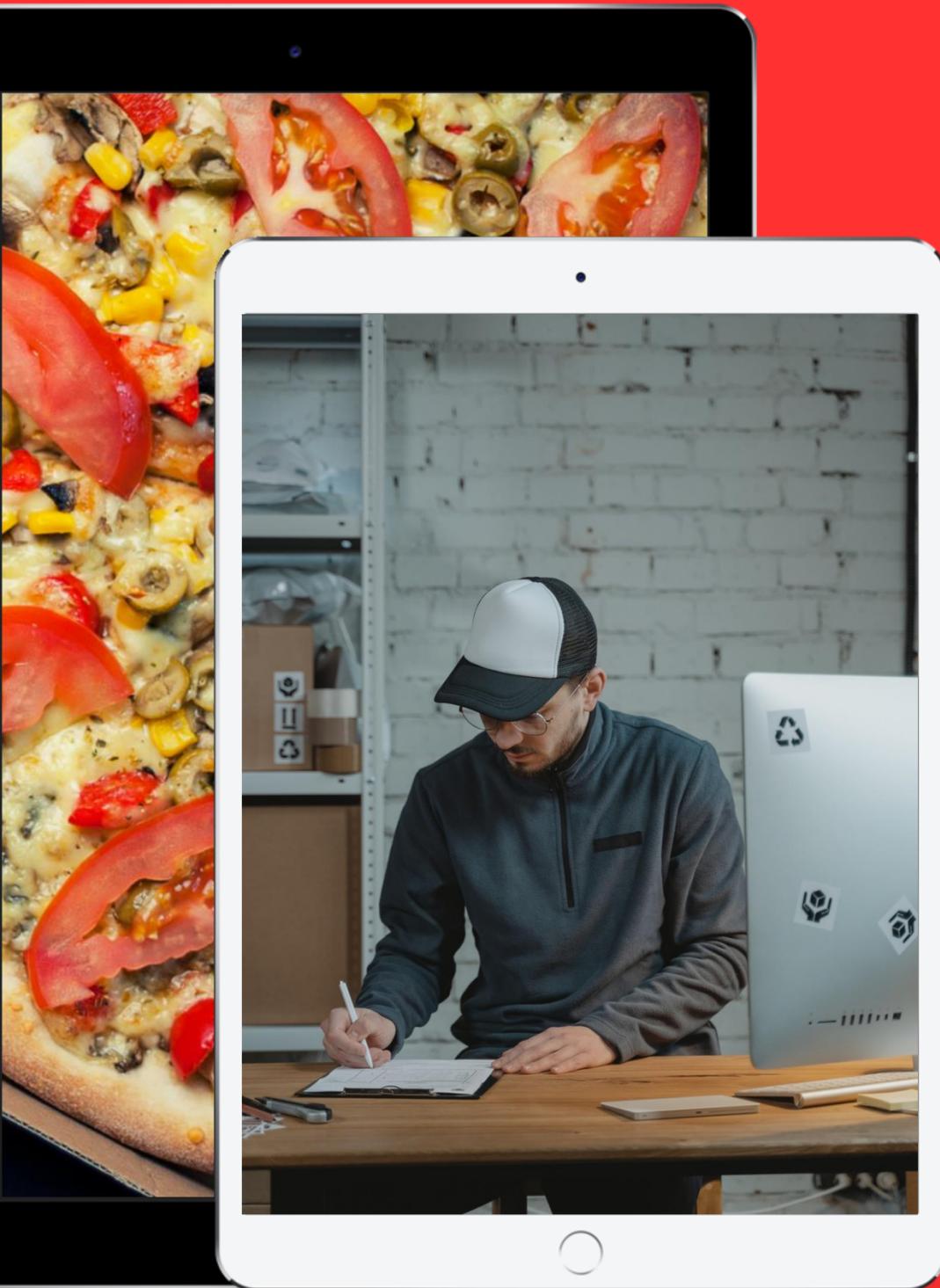
# Serviços Prestados

1

Analise de loja Offline

2

Gestão de loja



# Análise de Loja Offiline



Mercado



Express



s lojas



Marzuk -  
Asa Sul

- Ótima forma de serviço para restaurantes de pequeno porte, pois precisa aplicar apenas um baixo investimento para ter um retorno nas vendas;
- Realizamos uma análise minuciosa para identificar as falhas que estão impedindo o crescimento do faturamento da sua loja.
- Fornecemos a você um vídeo exclusivo, contendo informações personalizadas e específicas para o seu negócio. Nele, destacamos as correções e modificações necessárias para impulsionar significativamente o desempenho da sua loja dentro do aplicativo.

- ✓ Análise de cadastros
- ✓ Análise do funil de vendas para os períodos de até 90 dias
- ✓ Análise de Visitas, Visualizações, Adições na Sacola, Revisão dos Pedidos e Conclusão
- ✓ Análise de Logística
- ✓ Análise Promocional
- ✓ Análise de Cardápio

# Gestão de Loja - Serviço ideal

- Como gestor do iFood, implementando todas as alterações e solicitações necessárias para impulsionar e manter o crescimento das suas vendas.
- Manteremos a sua loja atualizada com as métricas e atualizações mais recentes do aplicativo.
- Durante todo o período, sua loja estará sob meus cuidados e gerenciamento, garantindo que você tenha tranquilidade e confiança em relação ao desempenho do seu negócio.
- Teremos o objetivo de alcançar cada vez o melhor desempenho possível do restaurante.
- Whatsapp aberto para retirar dúvidas e solicitar ajuda relacionada ao Ifood.

- ✓ Todos os serviços de análise de loja
- ✓ Fico responsável por todas as ações na plataforma (cardápio, promoções, cancelamentos, erros e etc..)
- ✓ Possibilidade de retirar dúvidas sempre que precisar
- ✓ Reanálise e apresentação dos resultados semanalmente
- ✓ Consultorias gerenciais personalizada com a finalidade de melhorar os resultados financeiros da empresa.
- ✓ Buscaremos o máximo de desempenho da loja, até chegar em um nível de cardápio inteligente

# Comparativo de Serviços

	Gestão de Loja	Análise de Loja Offiline
Análise Completa	✓	✓
Alterações na plataforma	✓	
Acesso ao Whatsapp	✓	
Dúvidas	✓	
Manutenção de Loja	✓	
Entrada em listas promocionais	✓	
Uso do marketing do IFood	✓	
Acompanhamento de resultado	✓	
Maximização de desempenho	✓	
Cardápio inteligente	✓	
	R\$970,00/mês	R\$900,00

# Resultados Alcançados

✓ Antes da gestão profissional:



Aumento de 45% nas vendas e faturamento

✓ Período de um mês após a gestão profissional:



Aumento de 19% no número de visitas e 70% no número de visualizações de itens no cardápio

# Resultados Alcançados

PERÍODO ANTERIOR A MENTORIA – 21/04 Á 03/05



 Aumento de 99% em novos clientes na loja



Aumento de 60% nas vendas e faturamento

PERÍODO ANTERIOR A MENTORIA – 04/05 Á 20/05



# Resultados Alcançados

**PERÍODO ANTERIOR A  
MENTORIA – 01/05 Á 09/05**



**Aumento de 25% nas  
vendas e faturamento**

**PERÍODO POSTERIOR A  
MENTORIA – 10/05 Á 18/05**



# Resultados Alcançados

## \$ Vendas

15/03/2023 – 31/03/2023

Total de vendas realizadas

8 ▲ +14,29%

Valor total das vendas

R\$ 583,29 ▼ -8,36%

Ticket médio

R\$ 72,91 ▼ -19,81%

Novos clientes

3 ▲ +50%

Total de vendas

Valor das vendas

Ticket médio

Novos clientes



14/04/2023 – 30/04/2023

## \$ Vendas

Total de vendas realizadas

13 ▼ -35%

Valor total das vendas

R\$ 1.252,94 ▼ -30,75%

Ticket médio

R\$ 96,38 ▲ +6,54%

Novos clientes

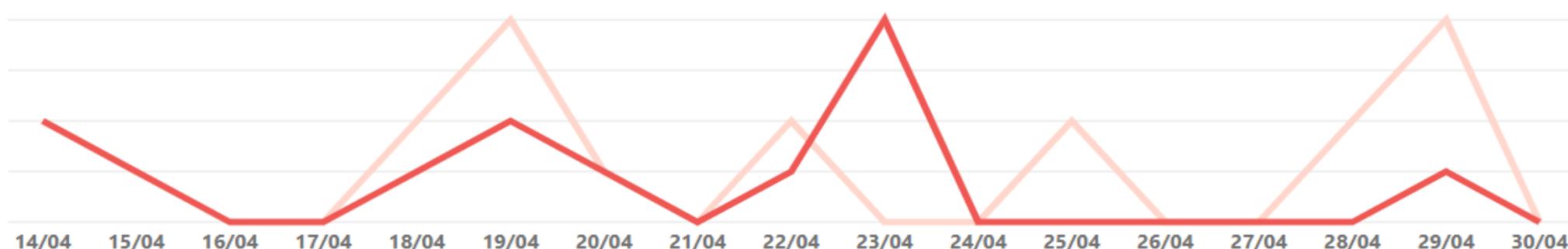
7 ▼ -36,36%

Total de vendas

Valor das vendas

Ticket médio

Novos clientes



Aumento de 114% nas vendas e faturamento

# Resultados Alcançados

15/03/2023 – 31/03/2023

## \$ Vendas

Total de vendas realizadas  
172 ▼ -20%

Valor total das vendas  
R\$ 14.938,40 ▼ -22,64%

Ticket médio  
R\$ 86,85 ▼ -3,3%

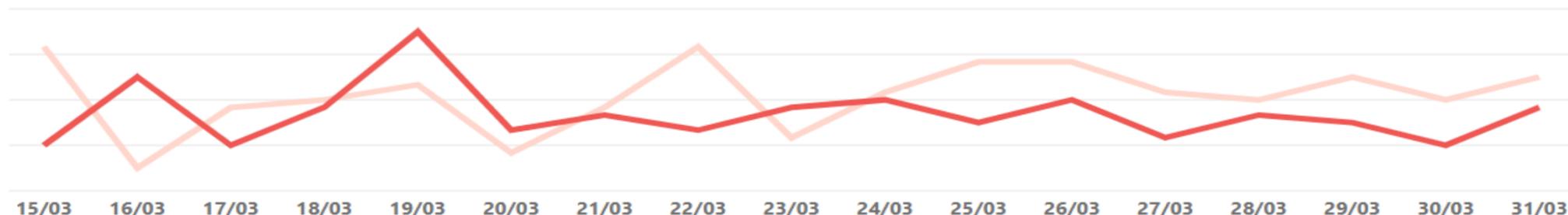
Novos clientes  
32 ▲ +6,67%

Total de vendas

Valor das vendas

Ticket médio

Novos clientes



14/04/2023 – 30/04/2023

## \$ Vendas

Total de vendas realizadas  
204 ▲ +5,15%

Valor total das vendas  
R\$ 18.133,00 ▲ +3,16%

Ticket médio  
R\$ 88,89 ▼ -1,9%

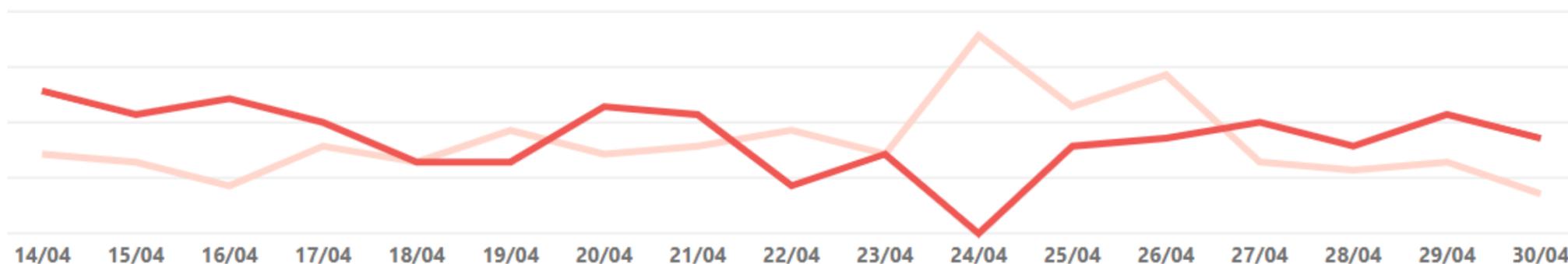
Novos clientes  
43 ▼ -2,27%

Total de vendas

Valor das vendas

Ticket médio

Novos clientes



Aumento de 21% nas vendas e faturamento

# Obrigado!

## Contato :

**Glauco Martins**

+55 61 9 9559-3823

[gestão@dataprivacyoffice.com.br](mailto:gestão@dataprivacyoffice.com.br)