



TRÁFEGO PAGO PARA PIZZARIAS

**COMO GERAR MAIS PEDIDOS TODOS
OS DIAS**

Marketing para Pizzarias: Como Gerar Mais Pedidos Todos os Dias

A Realidade das Redes Sociais

No cenário atual, existe uma grande confusão sobre o que realmente funciona no marketing digital para pizzarias. Muitos donos de estabelecimentos buscam a "viralização", mas a verdade é que viralizar traz curiosos, não compradores.

O seu público não está espalhado pelo Brasil inteiro; ele está na sua cidade, no seu bairro, na sua região de entrega.

Marketing bom é o que gera pedido no caixa, não curtida na tela.

O que realmente importa é alcançar as pessoas da sua região que estão com fome agora e prontas para pedir.

O Tripé das Vendas

Para converter visualizações em pedidos reais, você precisa alinhar três pilares fundamentais:

Pilar	Descrição
Pessoas Certas	Moradores da sua região com perfil de cliente.
Hora Certa	Quando estão com fome e pensando no jantar.
Oferta Certa	Uma promoção irresistível que gera decisão imediata.

O foco deve ser sempre: Menos entretenimento, mais conversão. Menos likes, mais lucro.

Fotos que Vendem

Imagens precisam dar água na boca. Não basta simplesmente mostrar a pizza; é preciso despertar um desejo instantâneo no cliente.

Dicas para fotos irresistíveis:

- **Use fotos reais:** Evite bancos de imagens genéricos.
- **Iluminação:** Garanta que o produto esteja bem iluminado.
- **Detalhes:** Mostre o recheio generoso e a textura do queijo derretendo.

Se a pessoa olha para a foto e sente fome, a imagem funcionou. Caso contrário, você está apenas desperdiçando espaço e atenção.

Estratégias por Perfil de Negócio

O seu marketing deve refletir o posicionamento da sua pizzeria. Existem dois caminhos principais:

1. Pizzarias Tradicionais

Se você compete por preço e volume, seu objetivo é a decisão imediata.

- Use fotos irresistíveis.
- Apresente promoções claras e combos atrativos.
- Destaque a promessa de rapidez na entrega.

2. Pizzarias Premium

Se o seu produto é mais caro, você precisa justificar o valor.

- Use vídeos mostrando ingredientes nobres.
- Explique o processo de preparo artesanal.
- Conte a história por trás da marca. Preço alto exige argumento.

Canais de Venda: De Onde Vêm os Pedidos?

Existem três fontes principais de pedidos, cada uma com suas características:

- 1. Aplicativos de Delivery (iFood, Rappi, Uber Eats):** Trazem volume imediato, mas cobram taxas altas (até 30%). Neles, você não "possui" o cliente, apenas o "aluga" do aplicativo.
- 2. Google:** Essencial para ser encontrado por quem busca "pizzaria perto de mim", mas o volume de buscas é limitado e não sustenta o crescimento sozinho.
- 3. WhatsApp / Cardápio Próprio:** Seu maior ativo. Sem taxas, sem intermediários. Quem tem o contato do cliente, vende de novo com margem total.

O Poder da Base Própria no WhatsApp

O seu verdadeiro patrimônio comercial é a sua lista de contatos no WhatsApp.

- **Aplicativos:** Lucro menor, dependência maior.
- **WhatsApp:** Venda recorrente, sem taxas, controle total.

Como encher o WhatsApp de novos clientes?

A estratégia vencedora consiste em usar o Tráfego Pago Estratégico:

- 1.**Anúncios Locais:** Mostre anúncios para pessoas da sua cidade.
- 2.**Fotos que Despertam Fome:** Use o conteúdo visual para atrair.
- 3.**Ofertas de Decisão Imediata:** Leve o cliente para o primeiro pedido.
- 4.**Base no WhatsApp:** Uma vez que o cliente entrou, ele vira um ativo para vendas futuras sem custo adicional.

Os Números do Sucesso

Para escalar, você precisa conhecer suas métricas:

- **Investimento Recomendado:** Cerca de R\$ 300,00 para cada 10 mil habitantes da sua cidade. É possível começar com menos, mas esse valor acelera os resultados.
- **Custo por Novo Cliente (CAC):** A média para pizzarias conhecidas na região fica entre **R\$ 5,00 e R\$ 15,00.**

Lembre-se: o investimento em marketing não é um gasto, é a aquisição de um patrimônio (sua base de clientes).

Conclusão: O Resultado da Estratégia Correta

Ao implementar essas estratégias, você colherá três frutos principais:

- 1.**Mais pedidos por dia:** Fluxo constante de novos clientes somado às vendas recorrentes.
- 2.**Menos dependência de apps:** O WhatsApp se torna seu principal canal, aumentando sua margem de lucro.
- 3.**Marca forte na cidade:** Sua pizzaria se torna a referência local, saindo da guerra de preços.

Somos especialistas em marketing para pizzarias. Nosso foco é gerar pedidos, não curtidas. Quer implementar essas estratégias? Fale com a gente.