



## 9 ideias de promoções para cadastrar no aplicativo

Quais promoções posso fazer no meu estabelecimento? Abaixo estão 9 ideias que você pode cadastrar no Vitto!

### 1 - Cupom de desconto

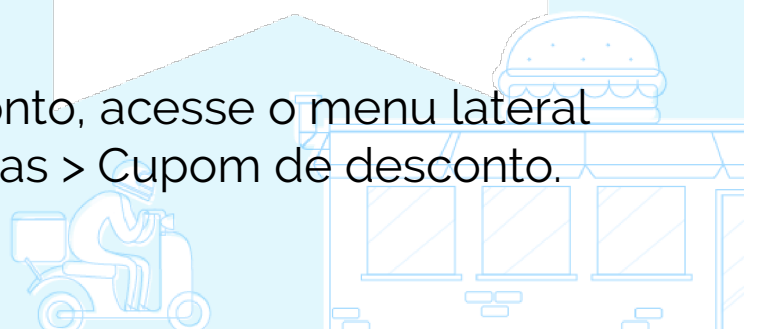
Uma das grandes vantagens do cupom é a possibilidade de medir quanto exatamente essa ação trouxe de faturamento, já que no Vitto você tem um relatório que exhibe todos os pedidos recebidos usando algum cupom.

Essa forma de promoção é versátil, pois o cupom pode ser:

- a)** Limitado somente aos novos clientes,
- b)** Somente a uma compra por cliente (mesmo que o cliente não seja novo),
- c)** Ou ilimitado (qualquer cliente pode usar quantas vezes quiser desde que o cupom esteja no prazo de validade).

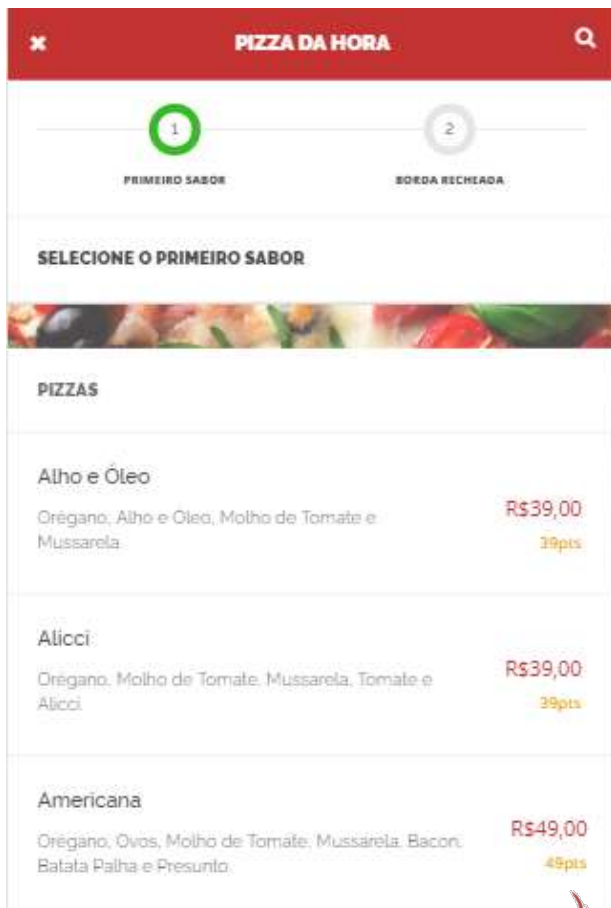
Além disso, é a estratégia que mais permite segmentação, visto que é possível enviá-lo somente para aniversariantes, clientes que menos realizaram pedidos, clientes mais fiéis e etc.

Para criar um cupom de desconto, acesse o menu lateral direito do sistema > Ferramentas > Cupom de desconto.



## 2 - Programa de fidelidade

Essa é uma das melhores ferramentas para trazer resultados a médio e longo prazo. Mas você **não pode ter pressa** para colher seus resultados, já que a principal função dessa estratégia é fazer com o que cliente peça no seu estabelecimento e não no corrente (e assim ganhe um bônus ao final de várias compras).

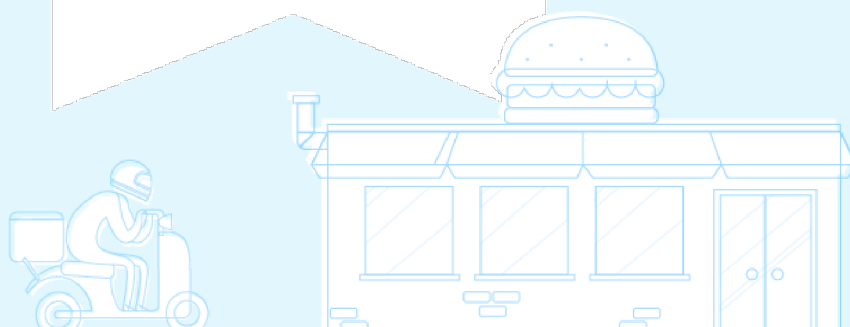


Por trazer resultados a longo prazo, o ideal é combinar o programa de fidelidade com **outras promoções instantâneas.**

No Vitto os pontos são acumulados de acordo com o valor que o cliente gasta e as taxas de entrega não contam para **acumular** e nem para serem **pagas** por pontos ;)

Para configurar essa ferramenta, acesse o menu lateral direito > Ferramentas > Programa de Fidelidade.

Pontos necessários pra consumir o produto como brinde.



### 3 - Desconto sobre o cardápio inteiro

Diferente do cupom de desconto, no qual só os clientes que recebem o cupom tem acesso, um desconto aplicado diretamente aos preços do cardápio permite que todos os clientes aproveitem a oferta, mesmo que não tenham sabido dela antecipadamente.

Para colocar essa promoção em prática, basta alterar o preço do seu produto no cardápio e o desconto vai valer tanto para pedidos online, quanto pedidos no telefone/balcão.

Se a ideia é deixar o desconto exclusivo para o aplicativo/site, então cadastre o preço no campo "Preço promocional" (assim os pedidos por telefone vão ser cobrados pelo preço padrão, e os pedidos online pelo preço com desconto).

**Bacon Burger**  
Bacon, Cebola Roxa, Hamburger E Pão.  
150g R\$ 18,00 (R\$ 0,00) (15 pontos)  
PREÇO:  
18,00  
PREÇO PROMOCIONAL:  
15,30  
PONTOS DE FIDELIDADE:  
CANCELAR APLICAR

**LANCHONETE DO SILVA**  
BURGERS  
**Bacon Burger**  
PÃO, HAMBURGER, CEBOLA ROXA, BACON  
PROMOÇÃO de R\$18,00 por R\$15,30

Cadastro do preço promocional

Como o cliente vê o preço promocional no aplicativo.

## 4 - Desconto sobre alguns itens específicos

Diminuir o preço de apenas alguns itens do cardápio é uma ramificação da dica anterior.

Essa estratégia de promoção é ideal para ser aplicada em produtos que você precisa dar vazão rapidamente, estimular a compra de itens novos do cardápio, ou mesmo para fomentar a venda daqueles pratos em que se tem uma margem de lucro maior.

The image shows a digital menu for pizzas. The menu is titled "SELECIONE O PRIMEIRO SABOR" and lists five options. The first two, "Alho e Óleo" and "Alicci", are marked with a red price of R\$23,90, which is a discount from the original price of R\$35,00. The last three, "Americana" and "Atum", are priced at R\$43,00. Red arrows point from the text "Só alguns produtos com preço promocional." to the promotional prices. The background features a stylized illustration of a restaurant building and a delivery person on a motorcycle.

Nome do Produto	Ingredientes	Preço Original	Preço Promocional	Pontos
Alho e Óleo	Orégano, Alho e Óleo, Molho de Tomate e Mussarela	R\$35,00	R\$23,90	35pts
Alicci	Orégano, Molho de Tomate, Mussarela, Tomate e Alicci	R\$35,00	R\$23,90	35pts
Americana	Orégano, Ovos, Molho de Tomate, Mussarela, Bacon, Batata Palha e Presunto	R\$43,00	R\$43,00	43pts
Atum	Orégano, Molho de Tomate, Mussarela e Atum	R\$43,00	R\$43,00	43pts

Só alguns produtos com preço promocional.

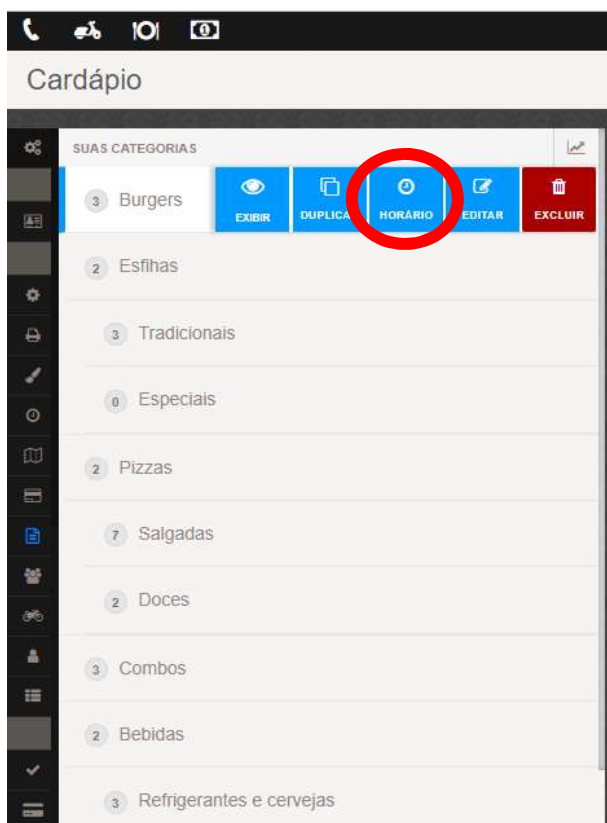
## 5 - Promoções de acordo com o dia

Você pode disponibilizar um desconto somente nos dias da semana de baixo movimento.

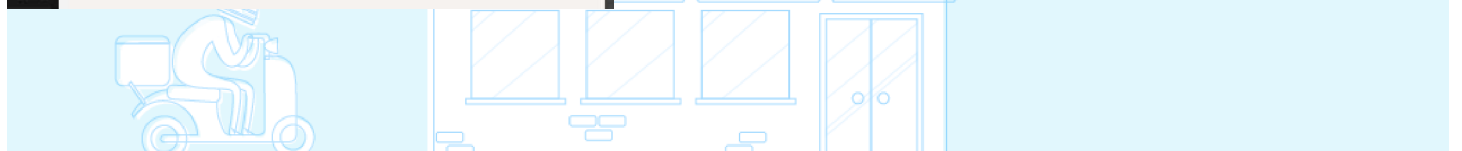
Essa é uma boa estratégia para utilizar toda a capacidade de produção do restaurante e evitar o tempo ocioso da sua estrutura e equipe.

No Vitto é possível exibir categorias de produtos de acordo com o dia da semana e horário. Essa função pode ser usada tanto para **ativar/esconder promoções**, como também para quem trabalha com um cardápio no almoço e outro diferente no jantar. ;)

Mas atenção! Esse desconto não funciona através de cupom.



Para ativar essa promoção você vai precisar duplicar a categoria de produtos e em uma delas cadastrar os valores cheios e na outra cadastrar os valores promocionais, para então configurar os dias que cada uma vai ser exibida aos clientes.

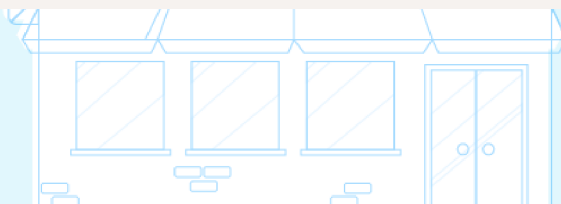
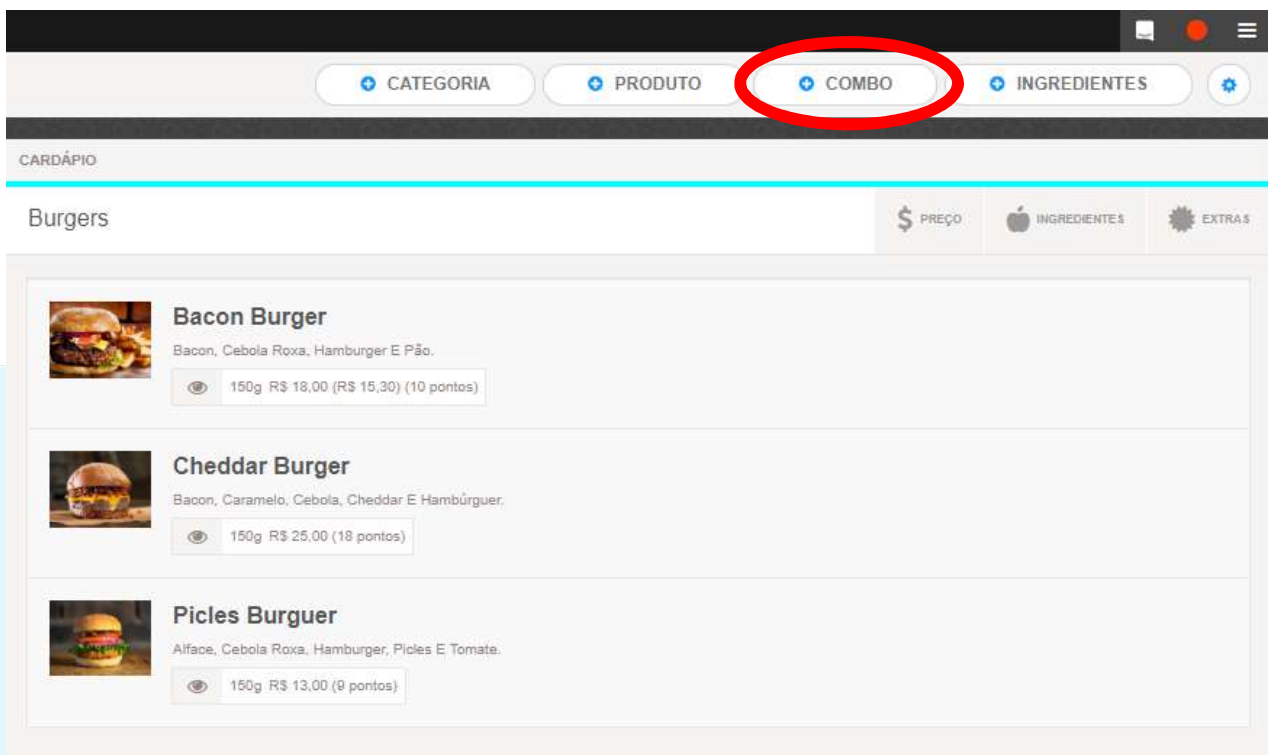


## 6 - Combos promocionais

Esse tipo de promoção se adequa bem a todos os tipos de estabelecimento.

Aqui a regra é clara: **dois ou mais produtos por um valor fixo**. A grande vantagem desse formato fica com a venda separada das bebidas: como a maioria dos pedidos inclui comida + bebida, deixe-as de fora dos combos e lucre vendendo-as de forma avulsa. ;)

Para cadastrar essas promoções no sistema, primeiro os produtos precisam estar cadastrados de forma **individual** no cardápio, e só então você cria um **combo** (que funciona como um “agregador de produtos” por um preço único).



## 7 - Compre um produto X e ganhe um produto Y

Esse modelo de promoção pode ser muito vantajoso para o restaurante, visto que o brinde pode ser um item de **baixo custo de produção**, mas com **muito valor agregado** ao cliente, como uma sobremesa, por exemplo.

Além disso, essa é mais uma das oportunidades de oferecer para o cliente algo que você precisa dar vazão e, desta forma, unir o útil ao agradável ;)

O cadastro dessa promoção também pode ser feito através da ferramenta de **combos**, como no item anterior.



Combo no aplicativo.





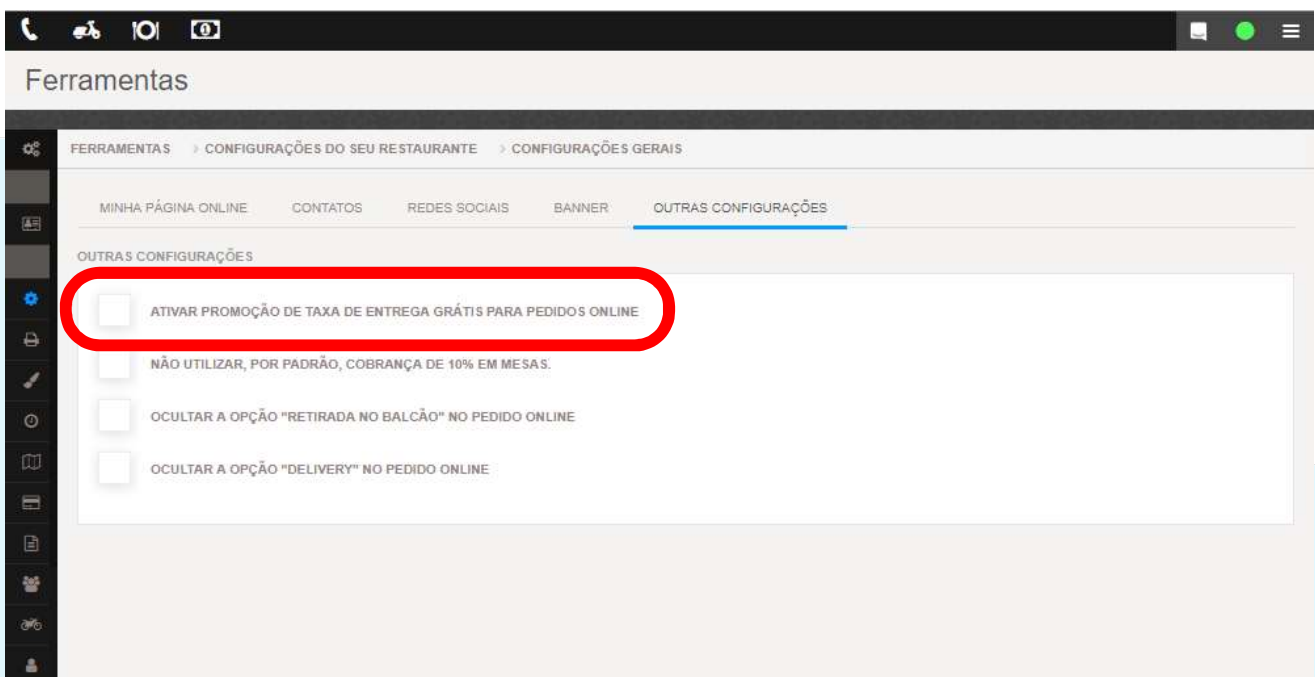
## 8 - Taxa de entrega grátis

Se você não tem margem suficiente para baixar preços, uma opção é fazer ofertas na taxa de entrega.

É possível oferecer essa vantagem **somente para pedidos pelo aplicativo/site**, ou ainda somente para alguns bairros - que é uma ideia para estimular as vendas em regiões que você tem pouco alcance.

Para deixar as taxas grátis nos pedidos online, mas cobrando nos pedidos de telefone, acesse o menu lateral direito > Ferramentas > Configurações Gerais > Outras Configurações > e ative a opção "Ativar promoção de taxa de entrega grátis para pedidos online".

Mas se a sua ideia é disponibilizar a taxa grátis só para alguns bairros, então basta alterar o valor da taxa na configuração de regiões de entrega. Nesse caso, a gratuidade vai valer **tanto para pedidos online, quanto os de telefone**. Ok?



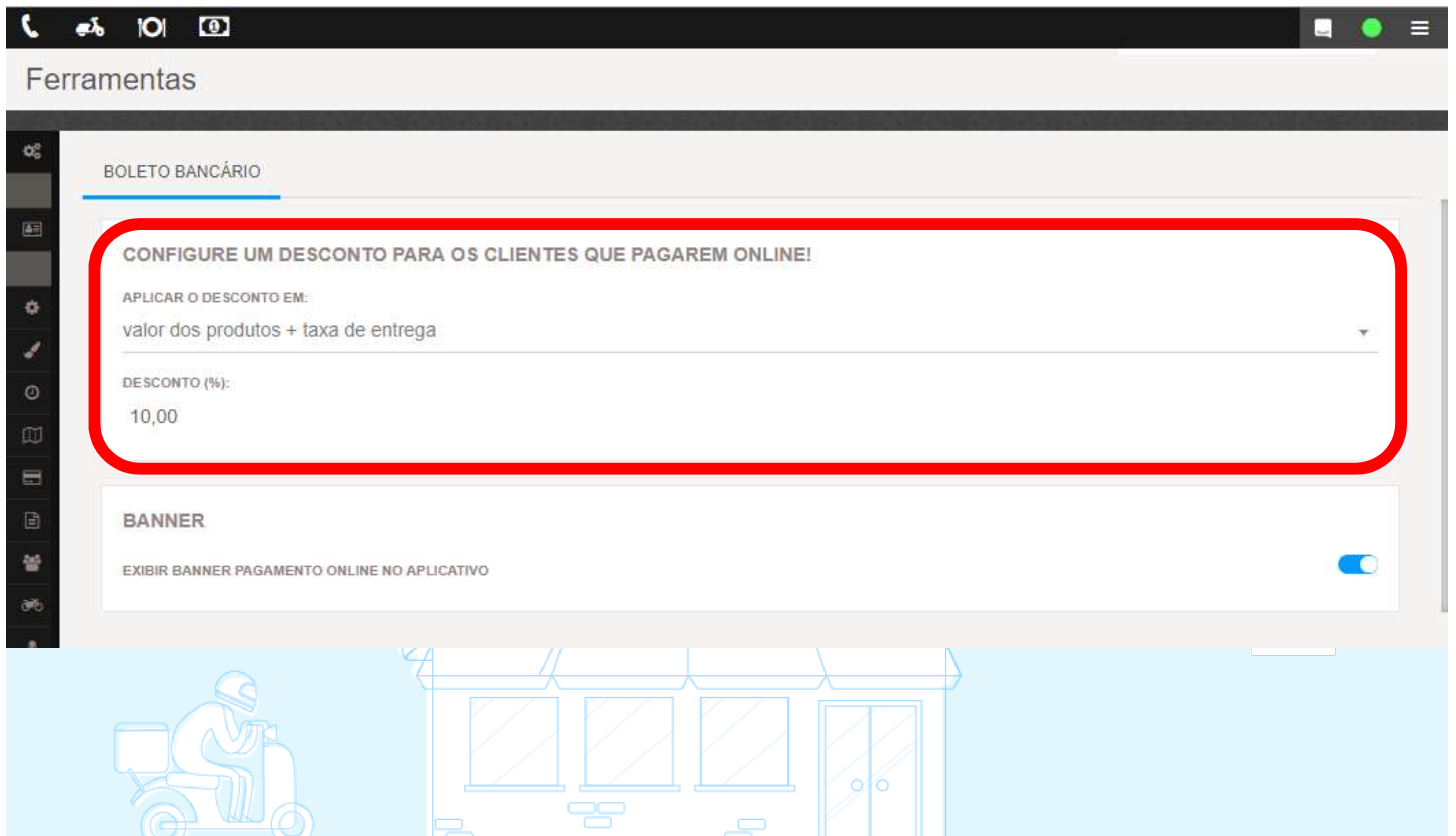


## 9 - Desconto para pagamento online

Mais uma alternativa para quem não consegue mexer no preço é oferecer um desconto conforme a forma de pagamento.

No Vitto é possível configurar um desconto automático para pedidos feitos com **pagamento online**. E com isso são atingidos vários objetivos secundários interessantes: quanto mais clientes pagam online, menos máquinas de cartão são necessárias no restaurante, menor o risco de a máquina falhar na casa do cliente, e mais agilidade no seu delivery, já que motoboys não precisam esperar os outros voltarem para usarem a máquina.

Para ativar, acesse o menu lateral direito > Ferramentas > Pagamento online > e configure o valor do desconto que quiser. ;)



Ferramentas

BOLETO BANCÁRIO


**CONFIGURE UM DESCONTO PARA OS CLIENTES QUE PAGAREM ONLINE!**

APLICAR O DESCONTO EM:  
valor dos produtos + taxa de entrega

DESCONTO (%):  
10,00

**BANNER**

EXIBIR BANNER PAGAMENTO ONLINE NO APLICATIVO



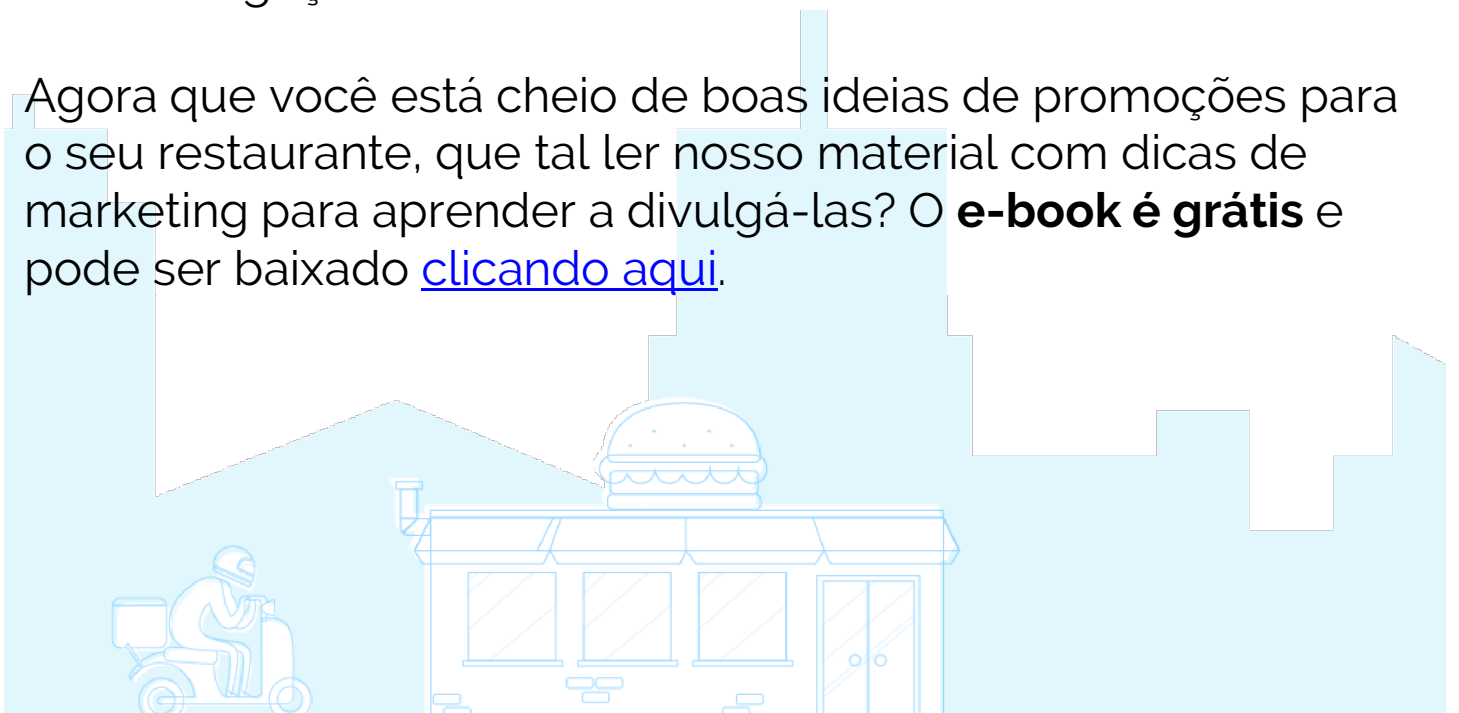
Por fim, vale lembrar que não existe uma fórmula mágica que vai te dizer qual promoção vai ser mais lucrativa para o seu negócio. **Testar** as várias opções e observar qual traz mais retorno faz parte das estratégias de vendas de todos os tipos de empresa.

Para fazer esses testes sem passar uma imagem de bagunça para seus clientes, nossa sugestão é lançar uma promoção de cada vez desde o início informando que é **válida por tempo limitado** (“somente durante o inverno”, “exclusivo para o mês de novembro”, por exemplo), com exceção ao programa de fidelidade, pois ele necessita de vários meses para trazer retorno.

Nada impede também de ter uma ideia de promoção diferente. Nestes casos, sempre converse com a nossa equipe para verificar se é possível cadastrá-la no sistema ;)

Por fim, deixamos uma dica extra: não adianta fazer uma mega oferta e não informar seus clientes que ela existe. Então faça uma divulgação consistente sobre ela!

Agora que você está cheio de boas ideias de promoções para o seu restaurante, que tal ler nosso material com dicas de marketing para aprender a divulgá-las? O **e-book é grátis** e pode ser baixado [clikando aqui](#).



# *vitto*



Vitto Desenvolvimento de Software LTDA. Todos os direitos reservados.