



# A RETOMADA DOS BUFFETS INFANTIS

5 ESTRATÉGIAS DE MARKETING  
DIGITAL PARA BUFFETS INFANTIS

Como os buffets podem se **recuperar da pandemia**  
investindo de forma inteligente para ter  
**MAIS e MELHORES CLIENTES.**



# **INFELIZMENTE, MUITAS PORTAS FECHADAS...**

O setor de Buffets Infantis, um dos mais competitivos na economia, sofreu muito com a pandemia da Covid-19 em 2020/2021.

Muitos buffets tiveram que fechar as portas.

**Porém, os que se mantém de pé, tem a chance de entrar em uma maré de MUITAS FESTAS em 2022.**

Com o avanço da vacinação no Brasil e a contaminação desacelerando, **2022 tem tudo para ser o ano da RETOMADA dos buffets infantis.**

Muitas pessoas não comemoraram o aniversário de seus filhos por conta da Pandemia, e agora tem a oportunidade de reunir família e amigos para voltar a viver esses momentos, o que configura **uma EXCELENTE oportunidade para o seu buffet vender mais festas.**

**Neste ebook, separo 5 estratégias de Marketing Digital que farão você ter mais vendas e orçamentos de festas através do Marketing Digital. Vamos conhecê-las?**



# GOOGLE ADS – REDE DE PESQUISA

Uma das **melhores ferramentas** de Marketing Digital e a que **mais pode trazer resultados para um Buffet Infantil**, a rede de pesquisa do Google é onde as pessoas fazem buscas através de palavras-chave.

Quando é feita uma pesquisa, o Google analisa centenas de sites em milésimos de segundos para oferecer ao usuário o **MELHOR SITE** de acordo com a palavra-chave que o usuário digitou.

Porém, antes de aparecer os resultados da busca orgânica, aparecem 4 anúncios no topo do Google. As empresas que anunciam para aparecer nas primeiras posições pagam por clique em seus anúncios.

Cada palavra-chave tem um custo variável, que depende da competitividade dessa palavra. Uma palavra pode custar R\$0,20 centavos ou até R\$60,00 pelo clique.

Mas como o Google escolhe quais sites vão aparecer no topo dos anúncios? Basta colocar mais dinheiro?

**Não! Ele analisa a QUALIDADE do site e da página de vendas.**

Ele avalia se o site está carregando rápido, se ele abre bem em celular, se o texto do site está condizente com a palavra-chave, entre outros fatores.

**Então, ele avalia o QUANTO você quer pagar pela palavra-chave + a experiência na página de destino para escolher se o seu site vai aparecer no topo.**

The screenshot shows a Google search results page with the following details:

- Search Query:** buffet infantil no abc
- Number of Results:** Aproximadamente 319.000 resultados (0,82 segundos)
- Anúncio 1:** Festa Infantil no ABC - 16 Anos de Existência  
Description: Receba seus convidados em um ambiente aconchegante e com produtos e serviços de alto nível. Um delicioso e variado cardápio, atrações para crianças de 0 a 100 anos de idade. Cardápio Variado. Espaço Acolhedor. Atrações Incríveis. 16 Anos de Experiência.
- Anúncio 2:** Buffet [redacted] Santo André - O melhor em eventos infantis  
Description: Ambiente, localização, incríveis atrações e cardápio de primeira. Venha conhecer. O Melhor Custo Benefício. Melhores Atrações. Tradição e qualidade. Tipos: Festa **Infantil**, Confraternização, Festa Escolar, Formatura, Festa Adulto, Festa de 15 anos, Batizado.
- Anúncio 3:** Buffet Infantil em Santo André  
Description: Alto Padrão e Várias Promoções. Brinquedos Modernos. Cardápio Delicioso. Excelência na Qualidade. Ambiente Aconchegante.

# LANDING PAGE DE CONVERSÃO

Deixe-me adivinhar: Quando você faz anúncios no Google, você manda para a HOME do site?

**Se sim, você está PERDENDO MUITO DINHEIRO!**

Suponhamos que você tem um Buffet Infantil, e possui um site completo, com HOME, QUEM SOMOS, CARDÁPIO, FOTOS E CONTATO.

Se você manda o cliente do Google direto pra lá, ele pode acabar se perdendo e achando uma mensagem genérica.

Ele pode até entrar em contato, porém como o site possui muitos **PONTOS DE FUGA**, ele pode fugir para alguma página do site e acabar não pedindo o orçamento.

**O melhor cenário é você enviar para uma LANDING PAGE (Página única de campanha)** focada exclusivamente no tipo de festa que você está divulgando.

Essa página não pode ter pontos de fuga! **Elá deve ter somente BOTÕES de contato ou para preenchimento de formulário. Nada de por botão de redes sociais!**

Essa LANDING PAGE vai garantir que seu resultado nos anúncios do Google e Facebook tenham um resultado melhor, pois vai fornecer TODAS AS INFORMAÇÕES RELEVANTES para o seu cliente entrar em contato, além de possuir um texto de vendas especialmente preparado para ela!

**RESUMINDO:**

Uma Landing Page é uma página única de um site focada somente em campanhas.

O texto, as fotos, os depoimentos e botões são estrategicamente pensados para fazer com que o usuário entre em contato!

Exemplo de uma Landing Page de conversão de festas!

Botões de Orçamento estratégicamente localizados



Texto de vendas focando no desejo do cliente!

# GOOGLE MEU NEGÓCIO



As fichas de Google Meu Negócio são uma forma gratuita de aparecer na primeira página do Google sem depender somente de anúncios.

É através dela que as pessoas acham seu Buffet no Google Maps, avaliam seu negócio, checam horários de funcionamento, etc.

Existem algumas otimizações que devem ser feitas para seu site estar sempre no topo.

É importante postar no mínimo uma vez por semana (ou na mesma frequência das redes sociais) para que o Google veja que a rede está ativa.

**Usar e abusar das fotos é fundamental também! Se assegure de contratar um serviço de visitação virtual para os usuários verem de perto o Buffet.**

Sempre que você terminar uma festa bem sucedida, peça para a cliente avaliar o quanto antes (se for o caso, ofereça algum brinde pra ela). É importante você garantir que a avaliação positiva seja feita o quanto antes, pois caso passe alguns dias e algum convidado descontente fale algo não tão legal sobre a festa, isso pode influenciar na avaliação.

Mesmo que você tenha avaliações negativas, NUNCA BRIGUE com o cliente, porém SEMPRE RESPONDA DE FORMA CORTES e com disposição para resolver o problema.

Cerca de 60% dos clientes fariam negócio com uma empresa que tem avaliações negativas, mas se preocupou em responder e melhorar, segundo uma pesquisa do Google.

**Isso é muito importante: Se o cliente vê um perfil do Google cheio de reclamações e sem respostas, dificilmente ele dará prioridade para seu buffet!**

Buffet Infantil em Sorocaba

Todas Maps Imagens Shopping Notícias Mais Ferramentas

Aproximadamente 212.000 resultados (0,59 segundos)

Buffets Infantis Classificação Horário

**Cubo Mágico Buffet Infantil**  
4,6 ★★★★★ (485) · Buffet infantil  
Mais de 10 anos no mercado · R. Lituânia, 988 · (15)...  
Aberto · Fecho às 18:00  
Refeição no local · Para viagem · Entrega

**Dukids Buffet Infantil**  
4,8 ★★★★★ (63) · Buffet infantil  
Mais de 3 anos no mercado · R. José Maria Lisboa, ...  
Aberto · Fecho às 22:00

**Arco Íris Buffet Infantil**  
4,7 ★★★★★ (154) · Buffet infantil  
Mais de 3 anos no mercado · R. Luisa Lopes de Melo e Braga, 85 ...

Roldão Atacadista - Sorocaba Tauste Itavuvu Parque das Águas JARDIM LACADIA

VILA PROGRESSO JARDIM SANTA ROSALIA VILA HARO VILA HORTENCIA

WANEL VILLE Carrefour Hipermercado Sorocaba Norte Santo Supermercados JÚLIO DE ESQUITA FILHO JARDIM ZULMIRA JARDIM SIMUS CENTRO SP-079 Aquarela Park - Buffet e Festa Infantil JARDIM VERGUEIRO JARDIM FACULDADE

# ANÚNCIOS NO FACEBOOK/INSTAGRAM/PINTEREST

Óbvio que manter uma rede social movimentada é FUNDAMENTAL! Porém, depender do alcance orgânico delas é estar fadado ao fracasso.

**Hoje em dia é muito difícil crescer nas redes sociais sem investir nos anúncios que eles fornecem.**

E quando falamos de anúncio, **NÃO NOS REFERIMOS AO BOTÃO IMPULSIONAR!**

Fazer anúncios pela ferramenta de gerenciamento de anúncios te permite MUITO mais opções:

- Segmentar por região, idade e interesses
- Escolher onde veicular o anúncio: FEED, STORIES, REELS, etc.
- Segmentar por eventos. Por ex: Pais recentes, Pais de crianças de 2 a 6 anos, etc.
- Segmentar por pessoas que interagiram com seu perfil ou que visitaram determinada página do site

**As opções de segmentação do Facebook/Instagram são excelentes e podem te trazer MUITOS orçamentos de festas.**

A dica é você criar vários formatos de anúncios e segmentações e testar qual converte melhor!

Uma dica é filmar uma festa completa, captar a emoção da criança, dos pais, editar um vídeo rápido e finalizar mostrando a mãe e o pai felizes e emocionados por tudo dar certo!

Com um vídeo desse e a segmentação certa, você gerará muitos leads qualificados!

**Buffet Infantil - Unidade V**  
Patrocinado

Faça sua festa no melhor buffet infantil da região do ABC! No Buffet [REDACTED], a diversão para sua festa é garantida e os serviços são completos e personalizados.

[HTTPS://BUFFETFAN](https://BUFFETFAN)  
Festa infantil completa!

[Get Quote](#)

[HTTPS://BUFFETFAN](https://BUFFETFAN)  
Infraestrutura moderna!

[Get Quote](#)

**Buffet Infantil mais querido de Avaré abriu a agenda para 2022. Clique e conheça os motivos que vão encantar você! Nos vemos em breve!**

**Buffet Infantil**  
Vários temas

[Book Now](#)

**Buffet Infantil Festa Completa**

[Book Now](#)

Exemplos de anúncios no Facebook e Instagram!

# EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO

Já trabalhamos com diversos buffets, a maioria de grandes festas!

Sempre notamos que o problema maior não era gerar leads de qualidade, e sim fazer com que a **EQUIPE DE VENDAS consiga atender de uma forma satisfatória e converter os leads (orçamentos) em vendas!**

Para isso, é importante:

- Atender rápido e com empatia pelo canal escolhido pelo cliente. Nada de demorar vários dias para responder o lead. Quanto mais rápido, melhor!
- Criar uma conexão com a cliente: Ela está comprando uma festa para o filho(a), a pessoa mais importante do mundo pra ela. Crie interesse pela festa. Pergunte a idade, do que ele gosta, qual o herói ou personagem favorito, se ela precisa de ajuda pra organizar outras coisas, etc.
- Não mande um cardápio PDF por Whatsapp e ache que vai vender muito! Convide a pessoa a visitar seu buffet e participar de uma degustação, checar as instalações e a equipe de atendimento.
- Se você conseguir encantar o cliente com o cardápio, as instalações do buffet e principalmente pelo atendimento, a chance dele fechar contigo é muito maior. Mesmo que a concorrência ofereça mais recursos, o atendimento pode ser seu diferencial competitivo.

**A cara do seu cliente potencial depois de receber um cardápio por Whatsapp e não receber mais nenhum contato!**



# **E AI, VAMOS ENCHER ESSA AGENDA DE FESTAS EM 2022?**

Como pode ver, não existe nenhuma estratégia que é segredo! Fazer Marketing Digital é fazer o básico bem feito e que funciona!

Lembre-se de ser impecável no atendimento dos contatos gerados e manter sempre uma base de clientes fidelizada e sólida.

Resumo do que viu até aqui:

1. Crie a página de vendas do seu Buffet: Se dedique nas fotos, nos depoimentos e principalmente no texto de vendas.

## **O que chama mais atenção?**

- a. Buffet Infantil de Festas para seu filho;
- b. Fazemos uma festa infantil inesquecível para seu filho guardar uma memória excelente!

2. Anuncie na rede de pesquisa do Google para as principais palavras-chave da sua região
3. Foque no Google meu negócio: Cuide das avaliações, das fotos, da descrição completa e das postagens semanais
4. Anuncie no Facebook, Instagram, Pinterest e outras redes se for possível. Teste inúmeros formatos e públicos até achar o público campeão.
5. Atenda os orçamentos gerados com excelência: Empatia, rapidez, conexão e convite para conhecer o Buffet.

## SOBRE NÓS



A FireAds Digital é uma agência de Marketing Digital focada em Tráfego Pago.

Criamos textos de vendas, Landing Pages e gerenciamos anúncios que enchem sua caixa de e-mail de pedidos de orçamento!

**Quer um orçamento gratuito para montarmos toda a estratégia do seu buffet?**

**Clique no botão e agende uma conversa agora mesmo!**

**Quero aumentar as vendas do meu Buffet!**