

Por Luciane Quadro

# Aprenda a atrair clientes para Empresas de Turismo e Alimentação em 5 PASSOS



## Quem sou eu?

Para você que não me conhece, uma breve apresentação. Sou Luciane Quadro, consultora na Quadro Consultoria em Turismo e Alimentação, turismóloga e especialista em marketing.

### Criei os cursos:

- Adeque sua Propriedade para Receber Turistas
- 5 Passos para Iniciar no Marketing de Experiência
- Crie produtos Encantadores
- Ser Nômade Digital
- Método Adapte-se aos negócios online

Eles vem ajudando muitos empreendedores e agora espero que te ajude também.

O **propósito** desse ebook/consultoria é poder te orientar para que “**apareça, venda e cresça**” e melhore os resultados do seu negócio.

Espero que você aproveite bastante!



# --- Para chamar atenção do público você precisa ---



# Passo 1



“ *CONHECIMENTO TODOS TEM DE ALGO E PODE SER VALIOSO  
PARA SEU PUBLICO* ”



# Passo 1

Assim como eu tenho muito **conhecimento** acumulado com anos de trabalho, você no seu restaurante, pousada, agência de turismo ou atrativo turístico, com certeza também deve ter. Aquela receita especial com que iniciou seu bar, a restauração do casarão histórico para transformá-lo em pousada, saber lidar com atividades do agronegócios para gerar atividades do seu atrativo turístico, por aí vai. As pessoas se conectam com histórias.

São detalhes que muitas vezes você nem sequer se lembra, ou nem se dá conta do valor que pode ter para o público que busca seu destino turístico.

Busque **iniciar** com o **resgate** de **oportunidades** que o destino turístico oferece.

Além disso, sugiro que faça uma **retrospectiva** das **experiências** mais significativas da sua vida.

*O que ficou na sua memória e nos seus sentimentos que podem fazer a diferença no seu negócio?*

*“Conhecimento  
todo mundo tem  
de alguma coisa*



# Passo 2



“ *NÃO PENSE EM VENDER, PENSE EM GERAR RELACIONAMENTO* ”



Geralmente se consegue atrair um bom publico se o conhecimento for relevante para ele, mas não ache que basta isso para ganhar a atenção dele para sempre. É como namoro, atraiu? Agora é preciso conquistar e manter. Se for apaixonado pelo que faz, não vai ser nenhum problema pra você buscar **diariamente** estratégias para isso.

## Passo 2

Quando você atrai um cliente deve **pegar informações** valiosas como: email, telefone, redes sociais. Alguns empresários não dão importância para isso por oferecer passeio de um dia, não acreditar na fidelidade do cliente ou por não ter um bom processo operacional no check in ou no inicio da captação, e deixam de pegar essas informações. Perderam uma oportunidade e tanto.

*Como manter um namoro sem ter o contato da pessoa?*

*“Não pense em vendas, pense em relacionamento”*



*“Não pense em vendas, pense em relacionamento”*



Uma palavra que ilustra bem essa fase é **“nutrição”**. O que isso significa? Nutrir seu público é como manter a chama acesa. Ele não vai esquecer de você e pode até se apaixonar mais, depende do conteúdo que passa para ele.

## Passo 2



Um **atrativo turístico** que trabalhe com permacultura, pode gerar dicas sobre o assunto e atrair o público que deseje ver isso de perto. Uma **pousada** e um **restaurante** próximo a esse atrativo podem, em parceria com ele, ajudar na geração de conteúdo, utilizar alimentos do atrativo, oferecer hospedagem temática.

Uma **agência de ecoturismo** pode facilitar formatando passeios, geralmente quem está nesse nicho se preocupa com questões ambientais. Temas sobre preservação e sustentabilidade podem nutrir seu público.

Todos se beneficiam do fluxo de turistas e o receptivo fica muito mais rico, com **alto valor agregado**.

Mantendo o relacionamento vai chegar o momento em que o público vai dizer, **é com esse que eu me identifico e quero fazer a minha viagem**.



# Passo 3



“ *COMO SEU PUBLICO PODE AJUDAR A ATRAIR MAIS INTERESSADOS PARA O SEU NEGOCIO?* ”



# Passo 3

Usando as **estratégias certas** o público que atraiu e está nutrindo pode ajudar você a atrair mais interessados no seu produto/serviço, como? Incentivando que eles **multipliquem** para seus contatos o seu conteúdo. E, não tem aliado melhor para isso hoje do que as **redes sociais**, é mais rápido, barato e mais eficiente. Porém, tenho muitos clientes que não acordaram para o mundo dos **negócios online**...ainda.

**Você já fez as contas de quantos amigos seu cliente tem nas redes sociais?** Quando ele curte algo seu, vários amigos tem acesso e ficam te conhecendo. Com um estímulo, ele poderia compartilhar com toda rede de contatos, não é?

**Sabia que as imagens mais compartilhadas no Facebook são de viagens e das comidas consumidas durante as viagens?**



Como você pode estimular o público a multiplicar seu negócio nas redes sociais?

***Estou nas redes sociais para me comunicar com amigos distantes, me divertir, aprender mais, e você?***



# Passo 3

As pessoas estão na rede para **passar o tempo**. Pense nisso para adaptar suas postagens. As nossas dicas mais curtidas e que geraram RESULTADOS tiveram essas características:

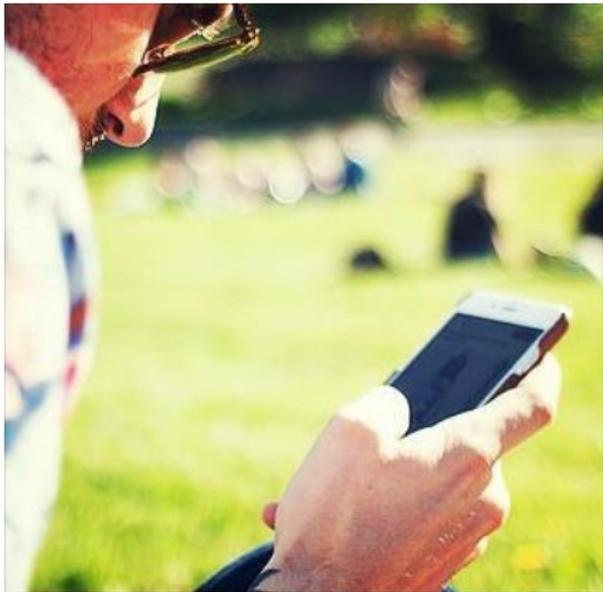
## Os conteúdos mais acessados na rede:

- Entretenimento
- Os que passam mensagens positivas
- Significativas
- Divertem as pessoas.
- Utilizam vídeos



Quadro Consultoria em Turismo e Alimentação  
19 de setembro · 🌟

O novo #consumidor de #turismo e #alimentação está cada vez mais #conectado, principalmente com um smartphone. Usa a #Internet para pesquisar, ver comentários e #fotos. Precisa de #ideias e informações sobre #viagem, onde #comer, o que fazer e onde dormir. Como sua #empresa está alcançando esse #público? Precisa de ajuda para se adequar? 🙌 mande uma mensagem que entraremos em contato 😊



1.182 pessoas alcançadas [Impulsionar publicação](#)



Detalhes da publicação

Video **Publicação**

Quadro Consultoria em Turismo e Alimentação  
Publicado por LUCIANE QUADRO [?] · 25 de agosto · 🌟

Que #experiência está criando hoje para ser lembrado amanhã? 🙌  
[http://materiais.quadroconsultoria.com.br/poder\\_da\\_experien...](http://materiais.quadroconsultoria.com.br/poder_da_experien...)



00:16

Obtenha mais curtidas, comentários e compartilhamentos  
Ao impulsionar esta publicação, você a mostrará para mais pessoas.

1.133 pessoas alcançadas [Impulsionar publicação](#)

3 [Compartilhamentos](#)



# Passo 4



MARKE<sup>✓</sup>TING DE ATRAÇÃO x MARKE<sup>✗</sup>TING TRADICIONAL



Diferente do Marketing Tradicional, o que você corre atrás do cliente para vender seus produtos/serviços, o **Marketing de Atração** faz os clientes irem até você.

No turismo e empresas de alimentação, ainda são poucas realizando ações de forma inteligente. Muitas estão gastando rios de dinheiro em material promocional impresso, viagens para eventos, etc. Você sabe se estão trazendo mesmo o resultado que tanto almeja? Se são apropriadas para o seu tipo de negócio?

## Passo 4

O Marketing de Atração ou *Inbound* Marketing é, fazer com que as pessoas comprem por se sentirem seguras com as informações que você passa, e não por você tentar vender algo forçadamente.

É uma forma de publicidade em que as pessoas te acham por meio da internet, hoje comprovadamente, o lugar onde elas mais marcam presença.

Até eventos online para turismo já foram feitos pela internet e com muito mais audiência que alguns presenciais. Eu mesma já dei palestra no 1º Congresso Online de Turismo Rural e no Congresso de Marketing Gastronômico.

✓  
*Marketing  
de Atração*

✗  
*Marketing  
Tradicional*



Para atingir um público utilizando o Marketing de Atração, você terá que fazer algumas **adaptações** na sua forma de **comunicação** com o mercado.

## Passo 4

A Atração com as novas técnicas se dá por meio de blogs, vídeos, ebooks, podcasts, newsletter, páginas nas redes sociais, produzindo conteúdo de qualidade.

### *3 pontos principais do Marketing de Atração:*

1. Atrair pessoas realmente interessadas, chamadas de "qualificadas";
2. Criar uma estrutura online para que funcione de forma automática;
3. Construir audiência com presença online.

✓  
*Marketing  
de Atração*

~~Marketing  
Tradicional~~



# COMO FUNCIONA:

## Passo 4

### ATRAIA

Crie posts no seu site, redes sociais sobre serviços e produtos que oferece.

### FAÇA AMIZADE

Solicite um cadastro para quem quiser receber suas atualizações. Ofereça também materiais. Por exemplo: Assistir um vídeo, baixar um infográfico ou um e-book, sobre algum assunto que tenha relação com seu negócio.

### VENDA

Depois de fortalecer essa amizade por um tempo, se sentir que a pessoa já está qualificada, ou seja, muito interessada no seu negócio, é hora de enviar algo que ela esteja interessada em comprar. Algumas indicações de ação: Saiba mais, Envie mensagem, Compre, Reserve.

  
*Marketing  
de Atração*

~~*Marketing  
Tradicional*~~



# NA PRÁTICA

## Case: Atrativo Turístico Rural

### Passo 4

#### ATRAIA

Posts sobre agricultura familiar, alimentação saudável, atividades na natureza, comida caseira, atrações do seu destino turístico.

#### FAÇA AMIZADE

Consiga pelo menos o email e envie newsletter com eventos que acontece no seu destino, atividades que tem na sua propriedade que podem resolver algum problema, desejo ou necessidade do seu publico. Se tiver vídeo sobre seu atrativo envie o link, ou um infográfico de como cultivar algo no apartamento.

#### VENDA

Veja as datas festivas, feriados longo são próprios para viagens ao interior. Crie algo personalizado, com algum mecanismo que gere ação para venda, como um Reserve Aqui, por exemplo.

  
*Marketing de Atração*

  
*Marketing Tradicional*



# NA PRÁTICA

## Case: Agência de Ecoturismo

### Passo 4

#### ATRAIA

Posts com imagens sobre trilhas e passeios no destino turístico.

#### FAÇA AMIZADE

Pegou email? envie curiosidades, sua preocupação com a sustentabilidade, crie eventos, organize palestras temáticas. Se o desejo do seu cliente é fazer atividades de forma segura, explique como isso funciona. Se ele tem necessidade de levar a família toda, mas nem todos curtem ecoturismo, dê opções. Se tiver vídeos sobre as excursões que organiza envie o link.

#### VENDA

Se antecipe, incentive para que façam planejamento da viagem com antecedência, mostre os benefícios disso e as vantagens que terão se comprarem antes. Crie ações que gere reservas.

✓  
*Marketing de Atração*

✗  
*Marketing Tradicional*



# NA PRÁTICA

## Case: Restaurante

### Passo 4

#### ATRAIA

Posts sobre receitas, recomendações, curiosidades, eventos, alimentação saudável, comida caseira, atrações da sua região.

#### FAÇA AMIZADE

Envie newsletter ou estimule as curtidas e compartilhamentos dos eventos que pode organizar. Ajude seu cliente a solucionar algum problema, por exemplo: fazer comidinhas rápidas para a semana. Atenda algum desejo ou necessidade do seu publico, como: espaços pet, kids, embalagem especial para presentear sobremesas. Vídeos com dicas de como harmonizar alimentos e bebidas.

#### VENDA

Veja as datas festivas e feriados, são ótimos para comemorações especiais em meios de alimentação. Crie algo personalizado. Coloque algum mecanismo que faça seu cliente tomar uma atitude, como um Antecipe sua Reserva.

  
*Marketing  
de Atração*

~~*Marketing  
Tradicional*~~



# Passo 5

No setor de turismo e alimentação a **tendência** agora é falar em **experiências**. Uma vertente do marketing contribui muito para quem trabalha com produtos e serviços baseados em experiências do público. É o **Marketing de Experiência ou Sensorial**, que usa e abusa das **sensações**.



“ *USE E ABUSE DOS SENTIDOS PARA ATRAIR O PÚBLICO* ”



## Passo 5

### ***Qual objetivo do marketing de experiência ou sensorial?***

O Marketing de Experiência ou Sensorial estuda os sentidos, como eles atingem a percepção humana a tal ponto de afetar a decisão quando se passa por alguma **EXPERIÊNCIA**, presencial ou virtual.

E, vai muito além da atração, ajuda a registrar sua marca na mente e no coração das pessoas.



***“USE E ABUSE DOS SENTIDOS PARA ATRAIR O PUBLICO***



## Passo 5

Muitas agências e atrativos já adotam o Marketing de Experiência ou Sensorial em diferentes atividades.

Hotéis e pousadas incluem aromas e pinturas temáticas nos apartamentos, criam atividades no day use e, meios de alimentação inovam nos cardápios, noitada dos chefs, jantar as cegas, etc.

Mesmo no Marketing de Atração, que é 100% online, é possível utilizar fortemente dois sentidos: a **visão** e a **audição**.



“ *USE E ABUSE DOS SENTIDOS PARA ATRAIR O PUBLICO* ”

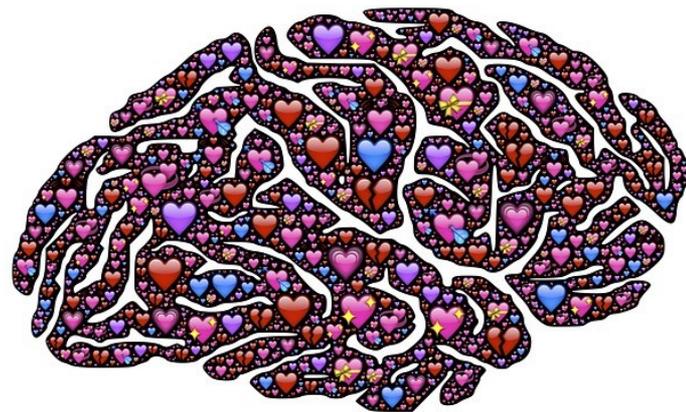


# Passo 5

## *Mas como entrar na mente e no coração das pessoas?*

Hoje o **neuromarketing** estuda como o cérebro responde aos mecanismos intelectuais e emocionais. Ajuda a entender melhor o comportamento, desejos, motivações, impulsos, reações e como são tomadas as decisões de compra.

No turismo trabalhamos com o intangível, as pessoas vão atrás **do que fazer**, mais do que **o ter**.



**A experiência permite que a pessoa verifique vários aspectos do serviço/produto. Os sentidos e comportamentos estão envolvidos e dá a ele condições de tomar uma decisão melhor.**



# FINALIZANDO

Na gestão dos negócios, tanto de turismo quanto alimentação, as ações de Marketing devem ser uma constante na vida do empreendedor. Depende delas a sustentação do negócio no mercado. Nesse mercado os clientes também não costumam ser muito fieis. Porém, eles podem ajudar na divulgação, para isso tem outras estratégias e **posso passar**.



O Marketing é uma das etapas mais importantes para gerar resultados. A orientação é que leve em consideração realizar **campanhas de marketing** e eu vou te ajudar a estabelecer as estratégias mais adequadas.

Conforme te prometi, na compra desse passo a passo, você ganha uma consultoria **gratuita** para usar como quiser.

Para **agendar** seu horário me chame no

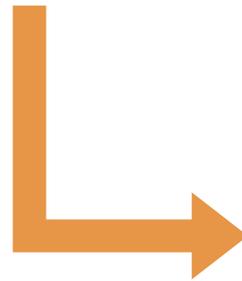


# PARA IR ALÉM

As sugestões desse material são fruto do trabalho na área de turismo e marketing ao longo de 25 anos. Além dos conteúdos online, ofereço orientações e cursos sobre Marketing de Experiência, com foco em empresas do setor de turismo, como: Agencias, atrativos, meios de hospedagem e alimentação.

Para saber mais clique:

## [5 PASSOS PARA INICIAR NO MARKETING DE EXPERIÊNCIA](#)



Confira nossos artigos no  
[BLOG](#)

**BLOG**

## SIGA A GENTE



## CONTATO



[contato@quadroconsultoria.com.br](mailto:contato@quadroconsultoria.com.br)

[www.quadroconsultoria.com.br](http://www.quadroconsultoria.com.br)