



FOOD \$

REVENUE

Venda mais pelo seu
próprio canal e reduza
a dependência dos
aplicativos.

GALÚ FOOD REVENUE

O canal próprio de vendas para restaurantes que querem faturar mais sem depender 100% dos aplicativos.

Tecnologia + Marketing +
Estratégia Comercial para
transformar pedidos em margem,
recorrência e crescimento.





O RESTAURANTE VENDE MAS NEM SEMPRE LUCRA COMO DEVERIA

Hoje, muitos negócios gastronômicos dependem fortemente dos aplicativos de delivery para gerar pedidos.

O problema é que, junto com o volume, vêm taxas, comissões, concorrência direta e pouca autonomia sobre o cliente.

No fim, o restaurante trabalha muito, vende muito, mas perde parte importante da margem no caminho

**O desafio não é apenas vender mais.
É vender melhor, com mais margem
e mais controle.**





QUANDO TODO O FATURAMENTO DEPENDE DE TERCEIROS, O RESTAURANTE PERDE PODER.

Os aplicativos são importantes. Eles trazem visibilidade, pedidos e conveniência. Mas quando o restaurante depende somente deles, alguns problemas aparecem:

- margem reduzida por taxas e comissões;
- cliente não vira base própria do restaurante;
- alta concorrência dentro da própria plataforma;
- dificuldade de criar recorrência;
- pouca liberdade para campanhas próprias;
- dependência de regras, algoritmos e ranqueamento.

O aplicativo pode continuar sendo um canal. Mas ele não deve ser o único motor de faturamento.



EXISTE UMA OPORTUNIDADE CLARA: CRIAR UM CANAL DE VENDA DIRETA.



UM CANAL ONDE O RESTAURANTE PODE:

- vender sem depender totalmente de aplicativos;
- divulgar suas próprias ofertas;
- receber pedidos diretamente;
- criar uma base de clientes;
- fazer campanhas de recompra;
- trabalhar combos de maior margem;
- aumentar o ticket médio;
- fortalecer sua marca local.

Quem controla o canal, controla a margem, o cliente e a recorrência.



CONHEÇA O GALÚ FOOD REVENUE

Uma solução completa para restaurantes que querem vender mais pelo próprio canal, usando tecnologia, campanhas de tráfego, WhatsApp, CRM e estratégia de recorrência.

Nós criamos a estrutura, colocamos o restaurante para vender e acompanhamos os indicadores para transformar o canal próprio em uma nova fonte de faturamento.



**Não é apenas
um site.
É uma estrutura
de vendas direta
para o seu
restaurante.**

A ESTRUTURA QUE MONTAMOS PARA O SEU RESTAURANTE

Os aplicativos são importantes. Eles trazem visibilidade, pedidos e conveniência. Mas quando o restaurante depende somente deles, alguns problemas aparecem:

- margem reduzida por taxas e comissões;
- cliente não vira base própria do restaurante;
- alta concorrência dentro da própria plataforma;
- dificuldade de criar recorrência;
- pouca liberdade para campanhas próprias;
- dependência de regras, algoritmos e ranqueamento.



O Galú Food Revenue entrega:

- plataforma própria de pedidos;
- cardápio digital otimizado;
- integração com pagamento online;
- botão de pedido via WhatsApp;
- configuração de entrega, retirada e bairros;
- campanhas de tráfego pago;
- criativos comerciais;
- Google e Meta Ads;
- remarketing;
- CRM de clientes;
- campanhas de recompra;
- relatório de desempenho;
- consultoria de ofertas e combos.



COMO O CANAL PRÓPRIO FUNCIONA:

1. O cliente vê uma campanha do restaurante.
2. Clica no anúncio ou link.
3. Acessa o cardápio próprio.
4. Faz o pedido.
5. Escolhe entrega ou retirada.
6. Realiza o pagamento.
7. O restaurante recebe o pedido.
8. A Galú acompanha os dados e ativa novas campanhas.

Da propaganda ao pedido: tudo pensado para gerar venda direta.



UM SITE SOZINHO NÃO VENDE. UMA ESTRUTURA COMERCIAL VENDE

Um cardápio digital é apenas uma ferramenta.

O que gera resultado é a união entre plataforma, oferta, tráfego, dados, remarketing e recorrência.

Por isso, o Galú Food Revenue não entrega apenas uma página de pedidos.

Ele entrega uma estratégia para transformar visitantes em pedidos e pedidos em clientes recorrentes.

CARDÁPIO DIGITAL COMUM

- apenas mostra produtos;
- depende do cliente acessar;
- não gera demanda sozinho;
- não trabalha recompra;
- não analisa margem.

GALÚ FOOD REVENUE

- recebe pedidos;
- tem campanhas ativas;
- trabalha ofertas estratégicas;
- recupera clientes;
- mede resultados;
- cria recorrência;
- ajuda a aumentar faturamento.

CAMPANHAS CRIADAS PARA GERAR PEDIDOS, NÃO APENAS CURTIDAS.



A Galú desenvolve campanhas com foco comercial para produtos, combos, horários e regiões estratégicas.

Exemplos de campanhas:

- combo da semana;
- cupom de primeira compra;
- frete reduzido por região;
- retirada com desconto;
- cliente VIP;
- oferta de fim de semana;
- campanha de recompra;
- lançamento de novo produto;
- recuperação de clientes inativos.



O CLIENTE QUE COMPRA UMA VEZ PRECISA VOLTAR A COMPRAR.



Uma das maiores vantagens do canal próprio é construir uma base de clientes do restaurante. Com isso, podemos criar ações para:

- clientes que compraram uma vez;
- clientes que não compram há 15 dias;
- clientes de ticket alto;
- clientes que compram no fim de semana;
- clientes que compram por categoria;
- clientes recorrentes;
- clientes que abandonaram o pedido.

**Pedido único é venda.
Cliente recorrente é
faturamento previsível.**





VENDER DIRETO PODE SIGNIFICAR MAIS MARGEM POR PEDIDO.

Quando parte dos pedidos passa a acontecer em um canal próprio, o restaurante ganha mais autonomia para trabalhar:

- ofertas próprias;
- combos de maior margem;
- taxas de entrega personalizadas;
- campanhas por região;
- recompra sem pagar comissão por cada pedido;
- relacionamento direto com o cliente.

Não se trata apenas de vender mais.
Trata-se de reter mais valor em cada venda.



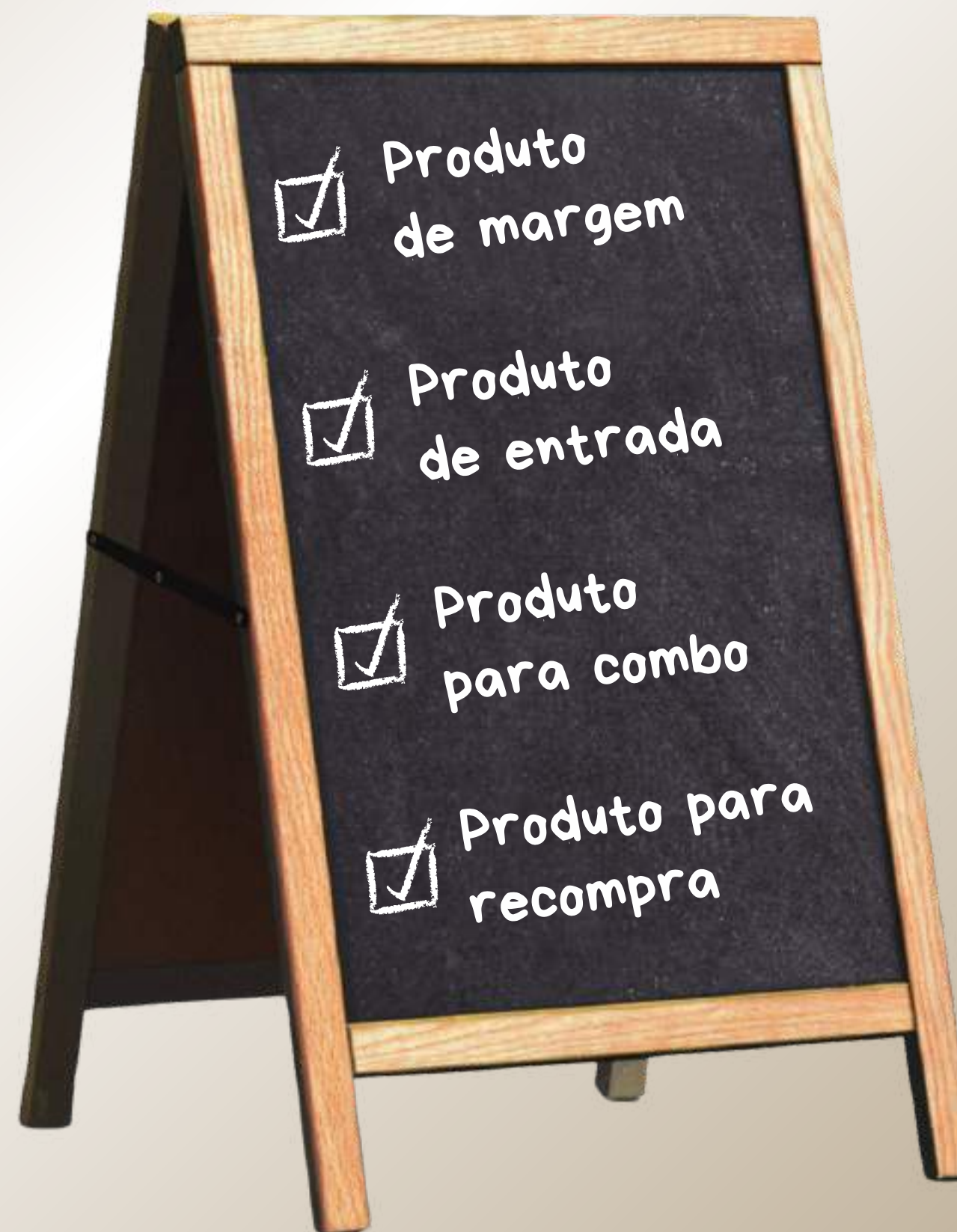


NEM TODO PRODUTO MERECE CAMPANHA. O PRODUTO CERTO GERA MAIS RESULTADO.

A Galú analisa quais itens têm maior potencial comercial para campanhas:

- produtos com melhor margem;
 - produtos com maior aceitação;
 - combos que aumentam ticket médio;
 - produtos ideais para horários específicos;
 - ofertas de entrada para novos clientes;
 - ofertas para recompra;
- produtos sazonais.

Anunciar o produto errado pode gerar venda e ainda assim reduzir lucro.





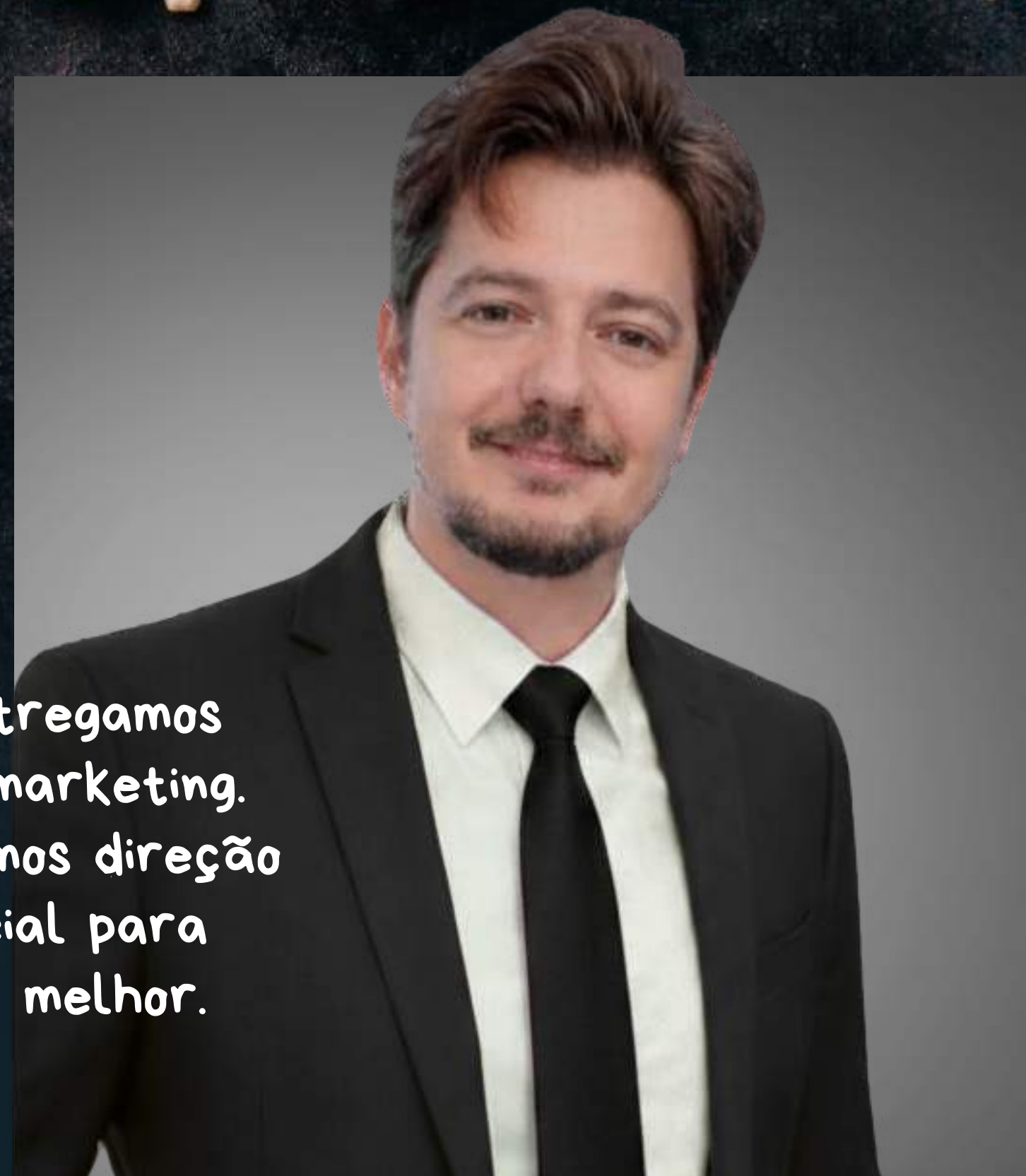
A GALÚ ENTRA COMO PARCEIRA DE CRESCIMENTO.

Nosso trabalho é conectar tecnologia, marketing e estratégia comercial para criar um novo canal de faturamento para o restaurante.

A Galú atua em:

- estruturação do canal de vendas;
- planejamento das ofertas;
- criação das campanhas;
- gestão de tráfego;
- análise dos dados;
- otimização dos criativos;
- acompanhamento de conversões;
- criação de estratégias de recompra;
- orientação comercial para crescimento.

Não entregamos apenas marketing. Entregamos direção comercial para vender melhor.





**PARA O CANAL
PERFORMAR,
A OPERAÇÃO
PRECISA ESTAR
PREPARADA.**

O restaurante precisa garantir:

- cardápio atualizado;
- fotos minimamente atrativas;
- atendimento rápido;
- preparo dentro do prazo;
- entrega organizada;
- boa experiência do cliente;
- disponibilidade dos produtos anunciados;
- retorno rápido no WhatsApp;
- compromisso com as promoções definidas.

**A Galú gera a
demanda.
A operação
transforma essa
demanda em
experiência e
recompra.**

IMPLANTAÇÃO EM ETAPAS:

ETAPA 01 DIAGNÓSTICO

Análise do cenário atual, cardápio, canais de venda, operação e oportunidades.

ETAPA 02 ESTRUTURAÇÃO

Criação do canal próprio, cardápio, meios de pagamento, pixels, tags e fluxo de pedidos.

ETAPA 03 CAMPANHAS INICIAIS

Ativação das primeiras campanhas para gerar pedidos e testar ofertas.

ETAPA 04 OTIMIZAÇÃO

Análise de dados, ajuste de criativos, ofertas, públicos e produtos.

ETAPA 05 RECORRÊNCIA

Criação de campanhas para recompra, clientes VIP e recuperação de clientes inativos.

**Primeiro estruturamos.
Depois vendemos.
Depois otimizamos.
Depois escalamos.**

O QUE ACOMPANHAMOS

A Galú acompanha os principais indicadores do canal próprio:

1. pedidos gerados;
2. custo por pedido;
3. faturamento estimado;
4. ticket médio;
5. taxa de recompra;
6. campanhas com melhor desempenho;
7. produtos mais vendidos;
8. horários de maior conversão;
9. bairros com maior demanda;
10. clientes ativos e inativos;
11. retorno sobre investimento.

O que não é medido, não pode ser melhorado.



O RESTAURANTE QUE CONSTRUIR SUA PRÓPRIA BASE HOJE TERÁ VANTAGEM AMANHÃ

O mercado gastronômico está cada vez mais competitivo. Quem depender apenas de plataformas externas ficará mais vulnerável a taxas, concorrência e mudanças de algoritmo.

Criar um canal próprio agora significa começar a construir:

- independência comercial;
- base de clientes;
- margem mais saudável;
- campanhas próprias;
- recompra;
- previsibilidade;
- força de marca local.

O melhor momento para criar seu canal próprio era antes. O segundo melhor momento é agora.



PRONTO PARA TRANSFORMAR PEDIDOS EM FATURAMENTO PRÓPRIO?



Com o Galú Food Revenue, seu restaurante passa a ter uma estrutura própria para vender direto, criar relacionamento com clientes e reduzir a dependência dos aplicativos. A Galú cuida da estratégia, da tecnologia e das campanhas. Você cuida da qualidade da operação.

Galú Marketing
Tecnologia, tráfego e estratégia
comercial para restaurantes.

**Vamos construir o
seu canal próprio
de vendas?**

MODELOS DE CAMPANHA

Exemplos de campanhas que podemos ativar:

- Semana do Combo;
- Cliente VIP;
- Pedido Direto com Benefício;
- Frete Inteligente por Bairro;
- Cupom de Primeira Compra;
- Volte a Pedir;
- Festival de Hambúrguer;
- Terça da Pizza;
- Marmita da Semana;
- Sobremesa Grátis em Pedido Acima de X;
- Retirada Premiada;
- Oferta Relâmpago no WhatsApp.





ENTRE EM CONTATO

- ☎ Contato: (43) 99197-7586
- ✉ E-mail: galuvendas@galumkt.com.br
- 🌐 @galumarketing