



 **USE DADOS DE UGC**
PARA VENDER MAIS!



* SUMÁRIO

1.	Dados não são apenas para grandes empresas	02
2.	O que é User Generated Content (UGC) e como ele gera dados valiosos	03
3.	Passo a passo: Como coletar e analisar dados do seu negócio	04
3.1.	Onde encontrar dados úteis (sem complicação)	04
3.2.	Ferramentas gratuitas para organizar informações	05
3.3.	Perguntas-chave para extrair insights	05
4.	Tomando decisões inteligentes com base nos dados ...	06
4.1.	Cardápio: O que manter, ajustar ou tirar	06
4.2.	Precificação: Como definir promoções eficazes	06
4.3.	Atendimento: Identificando pontos de melhoria	07
5.	Exemplo: De "achismos" para decisões baseadas em dados	07
6.	Ferramentas úteis para começar hoje	09
7.	Dados = menos desperdício, mais lucro!	09

1.

DADOS NÃO SÃO APENAS PARA GRANDES EMPRESAS



Você já decidiu tirar um prato do cardápio porque "achou" que não vendia? Ou fez uma promoção que não deu certo e não soube **por quê?**

A **boa notícia** é que dados simples (como avaliações de clientes, fotos compartilhadas e registros de vendas) podem te ajudar a:



Reduzir desperdícios, sabendo o que realmente vende.



Melhorar seu cardápio com base no que os clientes amam.



Criar promoções certas, usando o histórico de vendas.

Neste guia, você vai aprender a **coletar, analisar e agir** com base nesses dados, mesmo sem planilhas complexas!





O QUE É USER GENERATED CONTENT (UGC) E COMO ELE GERA DADOS VALIOSOS

UGC é todo conteúdo criado pelos clientes:

✓ FOTOS DOS SEUS PRODUTOS NO INSTAGRAM.

✓ AVALIAÇÕES NO GOOGLE, IFOOD OU WHATSAPP.

✓ COMENTÁRIOS EM REDES SOCIAIS.

Por que isso importa?

Cada interação é uma pista sobre:



Produtos mais amados e os
que podem ser ajustados.



Horários de pico: quando postam
mais stories marcando seu negócio.



Expectativas não atendidas ("O lanche é ótimo,
mas demora muito").

POR EXEMPLO: Se 10 clientes postam fotos do seu pastel de carne,
mas ninguém comenta sobre o de frango, talvez seja hora de reforçar
o estoque de carne ou reformular o recheio de frango.





PASSO A PASSO: COMO COLETAR E ANALISAR DADOS DO SEU NEGÓCIO

3.1. Onde encontrar dados úteis (sem complicação)



Redes sociais: verifique menções, marcações e comentários no Instagram/Facebook.



Avaliações no Google/iFood: anote reclamações.



WhatsApp: salve prints de pedidos para identificar os itens mais pedidos.





PASSO A PASSO: COMO COLETAR E ANALISAR DADOS DO SEU NEGÓCIO

3.2. Ferramentas gratuitas para organizar informações



Google Planilhas:

anote os 5 pratos mais vendidos da semana.



Instagram Insights:

veja quais stories/posts geraram mais interação.



Google Meu Negócio:

monitore avaliações em um só lugar.

3.3. Perguntas-chave para extrair insights



"QUAIS PRODUTOS APARECEM MAIS NAS FOTOS DOS CLIENTES?" → ISSO INDICA SUCESSO.



"QUAIS PALAVRAS SE REPETEM NAS AVALIAÇÕES?" → (EX.: DEMORA, SABOROSO, CARO).



"QUAL HORÁRIO TEM MAIS PEDIDOS?" → PARA AJUSTAR EQUIPE E/OU ESTOQUE.





TOMANDO DECISÕES INTELIGENTES COM BASE NOS DADOS

4.1. Cardápio: O que manter, ajustar ou tirar



Mantenha: pratos com mais fotos/avaliações positivas.

Ajuste: itens com comentários como "poderia ter mais recheio".

Tire: produtos que quase não aparecem em pedidos ou posts.

POR EXEMPLO: Se o bolo de cenoura tem 20 fotos, mas o de laranja só 2, faça do primeiro o destaque da semana com uma promoção.

4.2. Precificação: Como definir promoções eficazes

- Use dados de vendas para promover itens com menor saída. Exemplo: "Compre 1 pastel misto, leve o 2º por R\$ 5").
- Ajuste preços de itens com muitas reclamações sobre valor.



4,

TOMANDO DECISÕES INTELIGENTES COM BASE NOS DADOS

4.3. Atendimento: Identificando pontos de melhoria



Se "demora no delivery" é uma reclamação comum, reveja sua logística ou **comunique prazos realistas**.

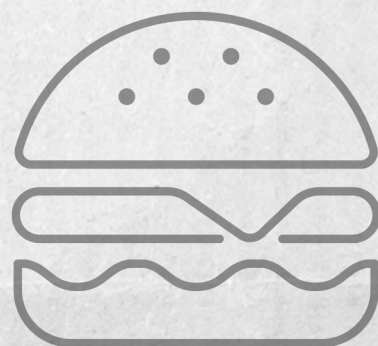
5,

EXEMPLO: DE "ACHISMOS" PARA DECISÕES BASEADAS EM DADOS

Cenário

Uma lanchonete viu que:

- ▶ 70% das fotos de clientes eram do X-Tudo.
- ▶ Nas avaliações, vários pediam mais opções de bebidas geladas.



5,

EXEMPLO: DE "ACHISMOS" PARA DECISÕES BASEADAS EM DADOS

Ações tomadas:

1. Criou um combo "X-Tudo + Guaraná gelado" (com desconto).
2. Adicionou águas saborizadas ao cardápio.



Observar os dados de UGC e, com base neles, aplicar ações como essas pode levar a uma **série de benefícios**, como:



Aumento no lucro e nas vendas do produto destacado;



Maior satisfação dos clientes, giro de estoque e engajamento nas redes sociais;



Diferenciação competitiva.

Os resultados vão depender de uma boa análise dos dados coletados e da aplicação de ações assertivas.





FERRAMENTAS ÚTEIS PARA COMEÇAR HOJE

Ferramenta	O que faz?	Custo
Google Planilhas	Organiza vendas e avaliações	Grátis
Instagram Insights	Mostra posts com mais engajamento	Grátis
Canva	Cria gráficos simples de dados	Grátis (Básico)

 **DADOS =**

menos desperdício, mais lucro!

Você não precisa ser um expert para usar dados a seu favor. Basta observar, anotar e agir com base no que seus clientes já te mostram todo dia.



**COLOQUE ESSAS IDEIAS PRÁTICAS EM SUA ROTINA
E MENSURE OS RESULTADOS.**

Acompanhe a **Academia Assaí**
nas redes sociais para não
perder nenhum conteúdo!

 **@academiaassaioficial**

 **/academiaassai**

