Você está precisando aumentar o engajamento de seus usuários no seu aplicativo de delivery de comida?

Tá pensando em usar um feed de conteúdo?

Mas o feed anda mais parado que a Paulista em dia de chuva? Hummmm, então bora resolver isso.

Hello pessoal, chega de sofrer né?

CONHEÇA A SUA SOLUÇÃO DEFINITIVA PARA BOMBAR O FEED DO SEU APP

DE DELIVERY DE COMIDA

CHEGOU A SOLUÇÃO JUJUBA CODE S/A

Nossa solução para aumentar o engajamento dentro do SEU APP e trazer conteúdos relevantes para o SEU usuário amado, consiste em 5 passos que valem mais que OURO. Acredite.

O primeiro passo que você deve fazer, é colocar conteúdos baseados em 4 frentes: **restaurantes bem avaliados, promoções, favoritos e perto de mim,** no meio da lista de restaurantes na página home. Você dará mais relevância para os posts do seu feed e irá despertar o desejo do seu usuário.

Agora o segundo passo é deixar o feed no meio do menu do rodapé e destacado.

Afinal, você quer aumentar o tempo do usuário dentro do app e fazer ele consumir conteúdos relevantes né? Então bora despertar a atenção dele para conhecer o Feed.

O terceiro passo é colocar stories instantâneos no feed do app. Te garanto que o cliente vai ficar tentado em comprar aquele bolo de cenoura maravilhoso do seu restaurante parceiro.

E pare pra pensar: Tá todo mundo apostando nos stories - Instagram/Youtube/Whatsapp

E nenhum app de comida concorrente implementou os stories dentro do app. Vocês serão os primeiros. Pense nisso.

O Quarto passo será transformar a categoria Famosos no seu app em Stories Instantâneos. Mas olha, os stories aqui dentro do app não duram 24 horas viu? Eles duram apenas enquanto o restaurante estiver aberto.

O quinto passo é incentivar os restaurantes e lojas parceiras a postarem conteúdo, fornecendo um relatório mensal antecipado, com tendências de comidas para o mês seguinte.

Quer um exemplo de quem já faz isso? A SchutterStock. Sabia que todo mês a empresa solta um relatório sobre as principais tendências de fotografias que mais serão compradas no próximo mês?

Com o relatório, os fotógrafos da plataforma focam em tirar fotos relevantes e que realmente serão vendidas naquele período.

Porque você não faz o mesmo?

Seus restaurantes e lojas parceiras são a base do seu negócio. Foque neles.

Assim eles irão produzir conteúdos que são relevantes para os usuários todos os meses.

Vou te dar um exemplo: Que tal no mês de novembro soltar um relatório de tendências de comida para o mês de dezembro? Garanto que seus parceiros vão tirar insights maravilhosos.

Agora quer um último conselho: Um app da concorrência acabou de ligar aqui e amou a nossa ideia.

Nós não trabalhamos com nomes, mas a empresa começa no U e termina com Eats.

Então já sabe né? Abra já o protótipo e conheça a nossa ideia.

Pensou em solução? Pensou JujubaCode S/A

E você pensou que tinha acabado? Não acabou não

Eu sei que você ficou curioso para saber como chegamos nessa solução.

E eu estou aqui para te contar

Primeiro a gente fez uma chuva de ideias e classificamos essas ideias em uma matriz csd ( ou seja, de certezas, suposições e dúvidas)

Depois depois um passeio virtual lá no exterior e achamos algo incrível: Um app super famoso na india chamado Zomato, coloca posts destacados no meio dos restaurantes na página home do aplicativo deles. Aproveitamos essa sacada para trazer a você uma solução, para apresentar os conteúdos relevantes do feed para o seu usuário.

e por último fizemos uma pesquisa forms com várias perguntas interessantes. Vou te contar 2 resultados massas que tivemos.

Quando perguntamos aos nossos entrevistados o que é relevante para eles ao pedir comida em um app de delivery, 80% disse que o valor do produto é relevante. Por isso é tão importante trazer conteúdos promocionais para os usuários.

Além disso, 50% disse que leva em consideração a nota do restaurante. Viu a importância de destacar os posts dos restaurantes tops do seu aplicativo?

Outra pergunta que fizemos foi: Você já comprou alguma comida baseada em um post nas redes sociais? E 87 % disseram que sim.

Viram que oportunidade o feed de conteúdo pode ter para vocês?

E agora sim finalizamos. Não perca tempo e venha falar conosco.

Pensou em solução, pensou JujubaCode S/A