

FERNANDO BALDINO

EMENTA

Expert em
Delivery



SOBRE FERNANDO BALDINO



**Às vezes
nem tudo que
funciona bem
no salão, vai
funcionar no
delivery.**



Palestrante, empresário e maior referência no mercado de delivery do Brasil. Tem ajudado milhares de pessoas a mudar de vida através do Delivery.

Fundador dos restaurantes Família Baldino, Família Baldino Tratoria e Família Baldino Pizzas Artesanais, criou a Escola de Delivery, maior movimento educacional focado em delivery do país. Nos eventos on-line e presencial mais de 100 mil pessoas já foram impactadas diretamente com mais de 4 mil alunos no Brasil e no mundo.

Participa de fóruns e eventos no setor gastronômico, está entre os 20 donos de restaurantes selecionados pelo IFood para fazer parte de um comitê de relacionamento com o mercado. É o maior influenciador digital do segmento de Delivery no Brasil com uma grande audiência engajada e focada no setor de foodservice.

Me encontre nas redes sociais:



fernandobaldino

TRILHA DO ESTUDO

AULA 01 - **SEGMENTOS DE DELIVERY**

O delivery é diferente de um restaurante que tem um salão em um ponto comercial(mesmo que seja vendido um mesmo produto).existem algumas particularidades quanto a isso. Assista a essa aula e mude de vez a sua visão quanto ao delivery.

ESTRUTURA DA AULA

- Alguns segmentos do Delivery
- Não fique para trás
- Invista em Marketing

AULA 02 - **LÍDER DE MERCADO**

Existe uma pirâmide com determinadas características específicas de um Líder de Mercado. Da qual você necessita conhecer cada um desses princípios se você deseja decolar a sua empresa. Isso fará com que tudo fique muito mais claro para você. Não deixe de assistir a essa aula.

ESTRUTURA DA AULA

- Aspectos do Líder de Mercado
- Proposta de valor
- Alinhamento com o público

AULA 03 - **CANAIS DE VENDA**

Hoje em dia ainda existem pessoas que não investem no digital e deixam de ganhar dinheiro com isso.Esse tem sido o seu caso? Se você nem sabe ainda o que são canais de vendas, você está prestes a acabar com o seu negócio. Entenda nessa aula o motivo disso.

ESTRUTURA DA AULA

- O que são Canais de vendas
- Alguns exemplos
- Como influenciar no digital

TRILHA DO ESTUDO

AULA 04 - **IFOOD**

O iFood é um canal de vendas que pode virar o seu jogo de forma exponencial, assim como pode te dar uma visibilidade. Mas, nessa aula te damos muitos motivos para você analisar e ver se realmente vale a pena ficar de fora da plataforma.

ESTRUTURA DA AULA

- O que é o iFood
- Você só tem a ganhar
- Aumentando a sua visibilidade

AULA 05 - **INFLUENCIADORES DIGITAIS**

Essa aula sobre influenciadores, pode ser uma virada de chave pra você ter muitas vendas diretas. Afinal, não é só divulgar. Você precisa ter também uma estratégia para que essa divulgação seja eficiente e no final das contas se transforme em venda. Assista a essa aula e pare de perder tempo com o que não funciona.

ESTRUTURA DA AULA

- Trabalho com influenciadores
- Influenciadores locais
- Medir resultados

AULA 06 - **WHATSAPP**

Você ainda não sabe como usar essa ferramenta do WhatsApp como algo exponencial para a sua venda? Então, você precisa assistir a esta aula e entender todos os seus mecanismos e benefícios ao inseri-lo como um canal de venda em sua empresa.

ESTRUTURA DA AULA

- Benefícios do WhatsApp
- Lista de transmissão em massa
- Automação

TRILHA DO ESTUDO

AULA 07- **CARDÁPIO DIGITAL**

Nesta aula vamos te dar algumas soluções de cardápio digital disponíveis hoje. E, porque a importância disso? Qual o motivo de implantar isso em sua empresa? Quais os benefícios para o seu negócio? E como podemos através dessa ferramenta potencializar as suas vendas? Confira todas essas respostas nesta aula!

ESTRUTURA DA AULA

- O que é Cardápio digital
- Opções de Cardápio digital
- Potencializando no digital

AULA 08 - **REDES SOCIAIS**

A rede social precisa ter uma conectividade sua com o seu cliente. E, é exatamente isso que te mostraremos nessa aula. Quer saber o caminho para fazer da sua rede social uma explosão de engajamento com o seu público e de vendas? Vem pra essa aula descobrir!

ESTRUTURA DA AULA

- Você ser o próprio influenciador do seu negócio
- Trabalhar a forma estética do seu produto
- Vendo muito no iFood e minha rede social está abandonada

AULA 09 - **FUNIL DE VENDAS**

O que você precisa fazer para ter uma marca de valor, para que você venda muito e tenha muito lucro? Essa resposta te daremos nessa aula! Separamos um conteúdo que vai modificar a sua visão de mercado.

ESTRUTURA DA AULA

- O que é um funil de vendas
- Etapas do funil
- A importância do Marketing

TRILHA DO ESTUDO

AULA 10 - PLATAFORMA DO IFOOD

Entenda perfeitamente como funciona a plataforma do iFood, se você é dono de um restaurante. E, realize mais vendas entendendo cada funcionalidade e tenha mais visibilidade para o seu público.

ESTRUTURA DA AULA

- Abas mais importantes da Plataforma
- Tudo o que você precisa saber quanto a plataforma
- O que pode potencializar os seus resultados

AULA 11 - LISTAS DE IFOOD

Você tem dúvidas sobre como funcionam as listas do iFood ? Sabe em quantas listas você pode fazer parte e qual a proporção disso para o seu negócio? Essa é uma ferramenta que você precisa dominar. Te revelamos aqui o segredo para você ter sucesso no iFood.

ESTRUTURA DA AULA

- Listas de Ifood
- Cupom de descontos
- Estratégias do iFood

AULA 12 - INDICADORES FINANCEIROS

Você tem domínio sobre as métricas que coletam e geram informações relevantes em sua empresa e norteiam todo o seu fluxo financeiro? Essa é uma das maiores dificuldades de todo empresário! Então, de forma simples te mostro cada uma das principais que você necessita saber para entender os seus resultados.

ESTRUTURA DA AULA

- O que são indicadores financeiros
- Quais são os indicadores financeiros
- Entendendo cada indicador



Existem grandes Chefes de cozinha, restaurantes que já operam na sua cidade há muito tempo e que não estão no delivery ou estão e falham nesse processo. Sabe porque? Não estudam, não dão atenção e por mais que sejam muito bons no produto, são muito ruins no delivery.

Fernando Baldino

