

UMAMI

COMUNICAÇÃO EM GASTRONOMIA



www.umamicomunicacao.com.br
31 9 8637 7241 | 31 9 8204 4283





UMAMI?

O Umami é o quinto sabor reconhecido pelo nosso paladar. Descoberto recentemente, o seu nome tem origem japonesa e significa **“gosto gostoso e agradável”**. Juntamente com o azedo, doce, amargo e o salgado, o Umami nos remete lembranças e sensações muito individuais, que potencializam nossa experiência com a comida muito além do simples ato de matar a fome.

Assim também é o mercado da gastronomia. Ele deve estimular todos os nossos sentidos, proporcionando uma experiência completa que não se limita apenas ao paladar. Todo gestor dessa área deixa um pouco da sua alma em tudo que faz. É acreditando nisso que montamos a Umami, empresa **especializada em comunicação gastronômica** que tem como objetivo dar visibilidade a experiência que você proporciona aos seus clientes todos os dias.

Trabalhamos com produção de conteúdo exclusivo e personalizado, de acordo com a necessidade de cada negócio. Além de gerenciamento de mídias sociais e outros projetos ligados a esse ramo que a gente tanto ama.

O QUE FAZEMOS?

Nós sabemos que é você quem coloca a mão na massa todos os dias no seu empreendimento. Lida com a parte financeira, com fornecedores, funcionários, clientes e sempre está na correria. **Nossa ideia é te ajudar a não deixar de lado a divulgação do seu negócio, assim você deixa essa parte com a gente e fica tranquilo.**

Não é bacana?

Somos especializadas em comunicação voltada para a gastronomia, então entendemos bem as particularidades desse ramo. Além disso oferecemos serviços com foco no que hoje permite um maior alcance e um baixo custo: as redes sociais. Afinal, acreditamos que a divulgação tem que ser feita de forma inteligente e estratégica.





SERVICOS



gerenciamento DE REDES SOCIAIS

Seja visto e desperte interesse nas redes sociais

Não basta estar presente nas redes sociais, é necessário construir uma presença com credibilidade, que dialogue com a identidade da marca e estimule o engajamento com o conteúdo. Mais do que apresentar um produto, **é necessário criar uma experiência que o seguidor deseje ter**, estimular o pertencimento e, assim, potencializar a visibilidade nessas plataformas.



Acesse a página do Santo Boteco clicando nessa imagem.

CASE: Santo Boteco

Bar de Belo Horizonte que possui uma identidade marcante própria, explorada na divulgação. Os seguidores passaram a se sentir parte da história e do dia a dia do bar, aumentando o engajamento com as publicações.

Nesse cliente, usamos estratégias de storytelling e uma linguagem bem descontraída.

ESTRATÉGIAS ... de Social ADS e Google ADS

seja descoberto e chegue até o seu cliente

Um conteúdo que gera engajamento orgânico é fundamental. É ele que permite medir como as pessoas estão naturalmente respondendo ao conteúdo. No entanto, é importante aumentar a visibilidade da marca para estimular o que chamamos de DESCOBERTA, ou seja, quando alguém que não te conhece e não te segue descobre a sua existência por meio do impulsionamento das postagens nas redes sociais ou pelo Google Ads.

Outra característica essencial das mídias pagas é aumentar o alcance das suas promoções e produtos, aumentando a conversão. Encontrar o público ideal e aprender a dialogar com ele é o maior desafio aqui.

Através dos anúncios nas mídias sociais, é possível divulgar a mensagem ao mesmo tempo que geramos o fortalecimento da marca e direcionamos os usuários para a realização de ação externa em sites ou aplicativos.

Anúncios de pesquisa com segmentação por meio de palavras-chaves. A ideia é entrar no contexto do usuário que realizam busca pelo produto.

The figure consists of two main parts: a summary card on the left and a detailed report on the right. The summary card displays key metrics: 146.240 Resultados: Alcance, R\$ 1,03 Custo por resultado, and 36,62% Índice de resultados. It also shows a line graph of impressions over time (May 17 to June 21) and a smaller line graph of cost per click (CPC) over the same period. The detailed report on the right lists keywords with their respective costs, clicks, and CTR values:

| Palavras-chave | Custo | Cliques | CTR |
|----------------------------|-----------|---------|--------|
| restaurante bh | R\$ 48,04 | 285 | 9,73% |
| restaurante belo horizonte | R\$ 37,49 | 255 | 11,50% |
| restaurantes em bh | R\$ 22,54 | 96 | 6,50% |
| restaurantes de bh | R\$ 14,45 | 57 | 5,42% |

Inbound e Outbound Marketing

atraia e encante, mas também venda

Ainda que o inbound marketing seja uma forma de captação de clientes que ganha mais destaque atualmente, é importante aliar estratégias de inbound e outbound marketing na divulgação.

Na UMAMI, enxergamos o papel do inbound na conquista de clientes, através de conteúdos de qualidade que gerem um laço, uma proximidade do seguidor com a marca. Com essa tática nós atraímos, ensinamos e encantamos as pessoas.

Já o outbound cumpre um importante papel em uma captação mais direta e incisiva, em que, junto com a equipe comercial da empresa, atuamos para dar visibilidade às suas promoções e táticas mais agressivas de venda.

Spoiler: é possível trabalhar as duas táticas com as redes sociais? SIM! Como o investimento em um site e blog é mais alto, é completamente possível utilizar as duas estratégias nas redes, como fazemos com nossos clientes.

CASE INBOUND: Café Gourmet Brasil - cafés especiais

Criamos conteúdo informativo e educativo para o blog da marca, utilizando esse material nas redes sociais e e-mail marketing para captar novos clientes e fidelizar as pessoas que já conheciam o café.

Acesse o site clicando nessa imagem.

The screenshot shows a blog post titled "TURISMO CAFEINADO: EXPLORE O BRASIL TOMANDO OS MELHORES CAFÉS". The post features a large image of a coffee plantation in a misty valley. Below the image, there is text about coffee tourism in Brazil, mentioning the Cerrado mineiro, Matas de minas, Mantiqueira, Sul de minas, Mogiana Paulista, Bahia e Paraná. The post is attributed to "umami" and has a date of "25 de setembro de 2018". There are also sections for "PRINCIPAIS REGIÕES CAFEEIRAS" and "Já imaginou explorar o nosso país tomando os melhores cafés? Então confira." with a small emoji.

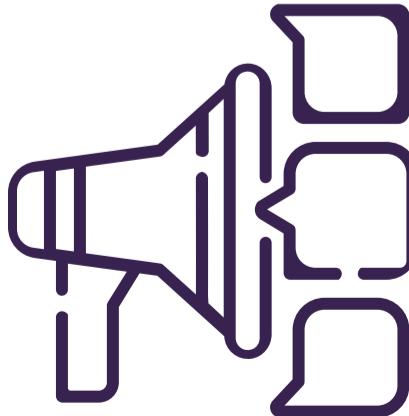
Acesse o site clicando nessa imagem.

The screenshot shows a promotional offer for June 6th. It features an image of three sushi rolls. The text reads: "PEÇA O SEU! 3551-5092 ou 97563-7954". Below this, it says "Sexta-feira (05 junho) Combinado completo de 36 peças + 8 rolinhos primavera por R\$88". Further down, it says "Sábado (06 junho) 24 hots por R\$56" and "Domingo (07 junho) 8 hots + 1 temaki Filadélfia por R\$40". The Saori logo is at the bottom right.

CASE OUTBOUND: Saori - restaurante japonês

Divulgação de promoções recorrentes diárias para o público cativo e novos clientes.

MARKETING de conteúdo



Ensine e se torne uma autoridade

Essa estratégia de inbound marketing auxilia na credibilidade da marca. Ser uma autoridade no assunto faz com que o seu potencial cliente tenha uma maior confiança em comprar de você.

Além disso, ajuda o nome da marca a circular mais, já que bons conteúdos são facilmente compartilháveis organicamente. É importante também saber utilizar o marketing de conteúdo para a captação de dados, já que com dados dos clientes conseguimos realizar ações mais certeiras de fidelização e recompra.

CASE:

Ebook de receitas - Três Marias Tilápia

Lançamos um ebook de receitas gratuitas no site do cliente para captar novos leads e reforçar a autoridade da marca no segmento de criação de tilápias.

O conteúdo foi amplamente distribuído e utilizado para o aprendizado de novas receitas e manuseio da carne.



Tilápia para todos os gostos!
UM E-BOOK DE RECEITAS EXCLUSIVAS

Tilápia Belle Meunière

De sotaque afrancesado, esse jeitinho de fazer tilápia vai impressionar os seus convidados mais exigentes.

Ingredientes:

- 1/2 kg de filetes **Tilápia**
- 4 batatas médias
- 1/2 xícara de farinha de trigo
- 4 colheres sopa de manteiga
- 4 dentes de alho, picados
- 1 punhado de tomates-uvia, picados ao meio
- 1/2 cebola picadinha
- Suco de 1/2 limão siciliano
- 1 punhado de amêndoas sem pele
- 1 punhado de alcachofras
- 1 punhado de salsinha picada
- Azeite extra-virgem
- Sal e pimenta-do-reino

Modo de preparo:

Cozinhe a corte metade de manteiga, doure a cebola e o alho picados. Acrescente as amêndoas, alcachofras e deixe que os sabores se misturem por alguns minutos. Acrescente sal e pimenta-do-reino, suco de limão, salsinha e os tomates-uvia picados ao meio e desligue o fogão.

Retire os filetes da frigideira e passe as batatas pela manteiga. Monte o prato com a tilápia coberta pelo molho e rodeada pelas batatas, finalizando com mais pimenta-do-reino e azeite.

E-MAIL MARKETING

Alcance o seu cliente aonde ele estiver

NÃO, O E-MAIL NÃO ESTÁ MORTO!

Ainda que a taxa de abertura de e-mails de marcas seja pequeno, estratégias de e-mail marketing são muito bem vindas e certeiras em determinados casos. Já que permite uma automatização de acordo com a jornada de abertura de e-mails.



CASE: UMAMI - Dicas semanais sobre o Covid-19

Na UMAMI trabalhamos essa estratégia para uma campanha B2B de captação de clientes. Nela, utilizamos um banco de dados de um importante parceiro e conseguimos converter clientes mesmo na pandemia do coronavírus demonstrando a importância de uma divulgação de qualidade.

estratégia de envio de SMS E WHATSAPP

Utilize um canal direto para fidelizar

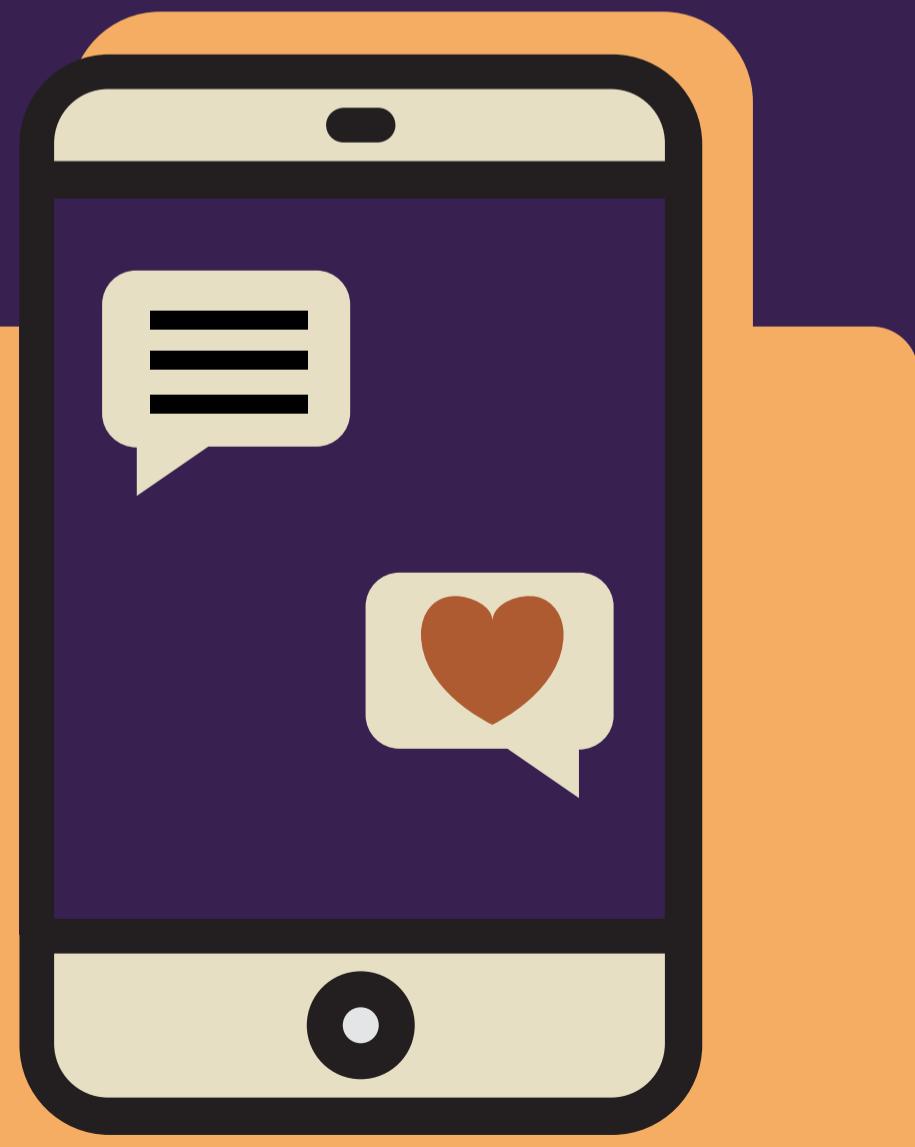
NÃO, O SMS TAMBÉM NÃO MORREU!

É só você lembrar dos cupons de aplicativos de entrega e sites que chegam até você por sms. Por ser um canal direto entre você e o seu cliente (indica-se o envio para pessoas que já conhecem o seu produto), torna-se uma faca de dois gumes: é mais certeiro, mas ao mesmo tempo pode parecer inconveniente. Acertar o equilíbrio é fundamental!

Na UMAMI nós criamos a estratégia de envio e utilizamos softwares que automatizam o envio.

CASE: WIFIVE e Maria das Tranças

O Wifive é um software que capta dados quando o seu cliente utiliza o seu wi-fi ou responde a sua pesquisa de satisfação. Ele também envia conteúdo por sms, e-mail e whatsapp para esse banco de contatos.



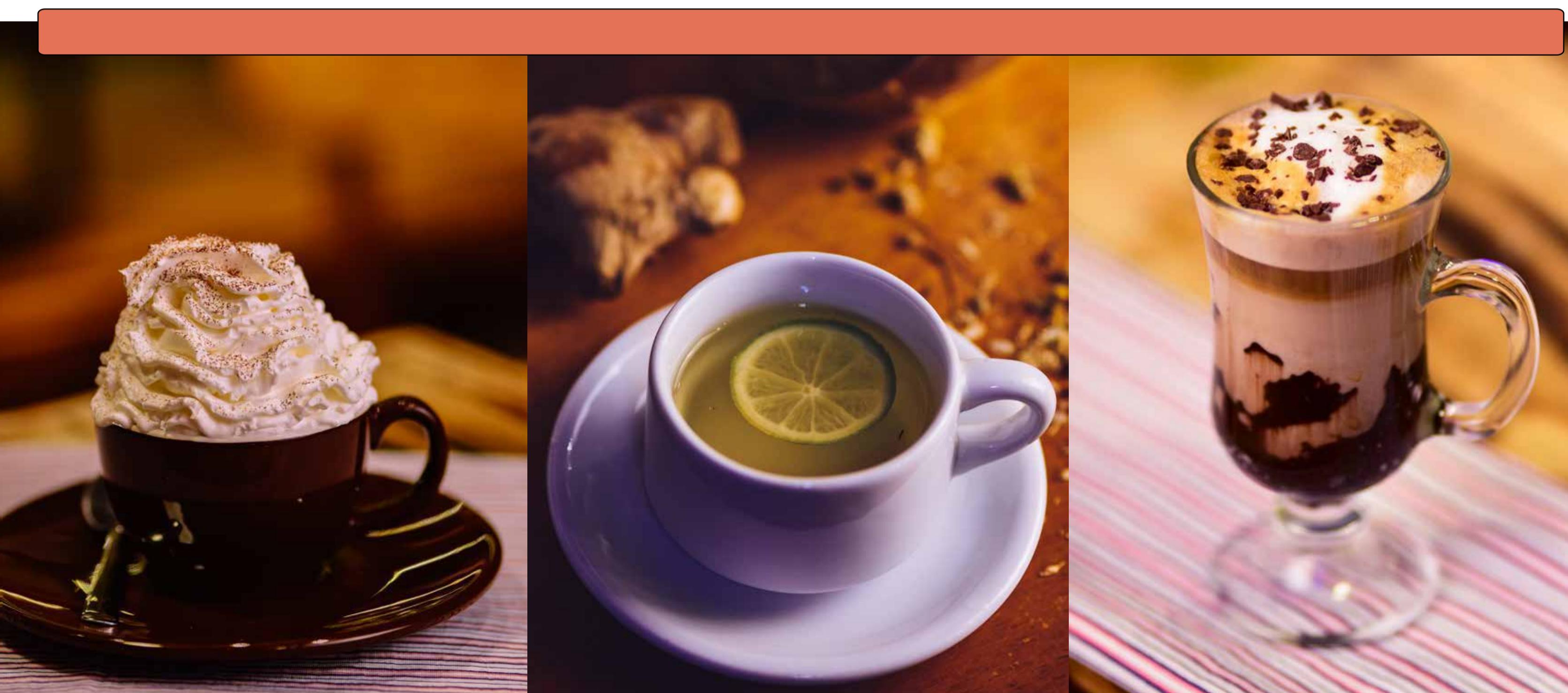
Além do online!

Estratégias de divulgação online são fundamentais para uma divulgação eficaz, apresentando resultados expressivos e um bom custo-benefício. No entanto, na UMAMI entendemos a necessidade de uma comunicação integrada, que permita a criação de uma identidade sólida e marcante tanto online, como offline.

Para isso, oferecemos serviços como:

CRIAÇÃO DE ARTE para cardápios, brindes, rótulos, folders institucionais, banners, panfletos.

CRIAÇÃO DE CONTEÚDO TEXTUAL para releases, spots, podcasts e propagandas audiovisuais.



PARA FAZER TUDO ISSO...





Conteúdo SENSORIAL

Com os objetivos e as estratégias definidas é hora de produzir conteúdos criativos e atrativos.

Cada um de nossos parceiros possui uma identidade própria, produtos com características únicas, pessoas específicas. Por isso, cada um tem uma identidade visual e verbal bem definida, presente tanto online como offline.

Nossos serviços incluem:

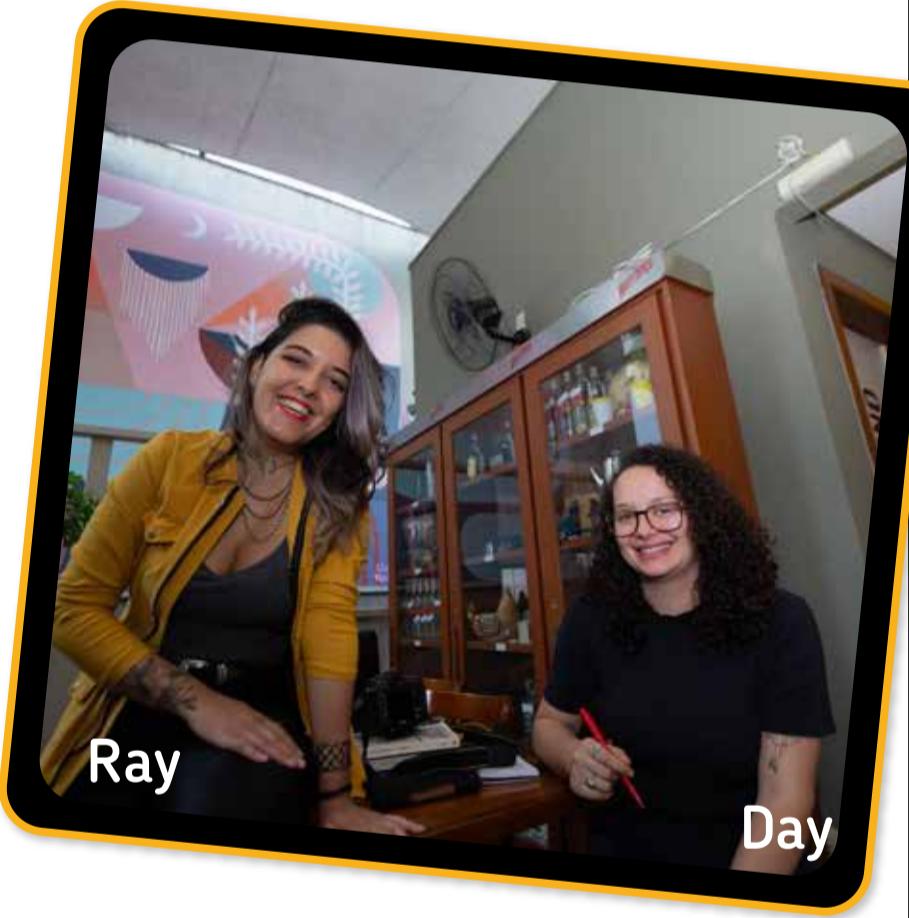
FOTOGRAFIA ESPECIALIZADA EM GASTRONOMIA: coma com os olhos!

DESIGN ATRATIVO: equilíbrio é tudo!

LINGUAGEM SENSORIAL: sinta gostos e cheiros só de ler!

QUEM SOMOS?

*além de
apaixonadas
por comer?*



Além da dupla sertaneja, Ray e Day, fundadoras da UMAMI. Nossa empresa conta uma equipe comprometida, competente e criativa, que todos os dias fazem a mágica acontecer!

Dayane Barretos

Formada em jornalismo, responsável por coordenar a área de criação de conteúdos textuais da UMAMI, que tem como foco um planejamento estratégico, personalizado e bem criativo. Ama aprender coisas novas, sejam elas ferramentas ou tendências do mercado, além de analisar o que elas têm a dizer sobre a sociedade e o consumo, entendendo os padrões e transformando tudo isso em estratégias para a divulgação dos clientes. Deve ser por causa dessa paixão por aprender que ela não descansou depois do curso de Jornalismo, fez Mestrado e hoje cursa o Doutorado, os dois na área da comunicação.

Comidas preferidas: pizza, lasanha e parmegiana de berinjela. Com um bom vinho, claro!

Rayana Almeida

Formada em jornalismo, é responsável por coordenar a área de criação de conteúdos criativos e de audiovisual da UMAMI, a ideia aqui é sempre reconhecer a personalidade e a alma do cliente para agradar aos olhos do público com fotos, vídeos e artes que captem essa atmosfera única que cada local possui. Além disso, ela também cuida da parte de social-ads e novas plataformas da empresa. Apaixonada por gastronomia e com a cabeça a mil sempre com novas ideias, ainda não decidiu qual sua comida preferida, já que já comeu tanta coisa boa que fica difícil decidir (haha). Ela só sabe que tudo fica melhor com uma cerveja gelada!

UMAMI

COMUNICAÇÃO EM GASTRONOMIA

www.umamicomunicacao.com.br

*contato@umamicomunicacao.com.br
31 9 8637 7241 | 31 9 9840 8340*

*facebook.com/umamicomunica
Instagram: @umamicomunicacao*

Belo Horizonte - Minas Gerais

