

# IFOOD

**1.**

Procurar clientes no IFood pode ser uma vantagem, já que as pessoas procuram por restaurantes por lá. E se os donos de restaurantes e de lojas pagam de 12 a 30% ao IFood, eles poderiam pagar para você também.

**2.**

A primeira coisa que você precisa descobrir é se a loja em questão tem entregador próprio ou não. Se ela não tem um entregador, ela não depende exclusivamente do IFood.

**3.**

Isso significa que a sua oferta como gestor de tráfego pode ser muito boa para ela. Dentro do IFood, procure por restaurantes e os resultados são variados.

**4.**

Escolha um restaurante e procure por mais informações sobre ele. Se no IFood tiver o CNPJ, jogue esse dado no Google e descubra mais novidades sobre esse negócio.

**5.**

Os sócios também podem ser encontrados com esses dados achados no Google e, dessa forma, você pode escolher prospectar o próprio dono.



@pedrosobral



pedrosobral.com.br