Come trovare nuovi clienti

come-trovare-nuovi-clienti-3-5e1c7f1f

In molti mi scrivete facendomi tante domande, spesso le stesse; avere il tempo di rispondere a tutti è molto difficile. Per questo motivo ho deciso di replicare attraverso questi articoli, che riassumono le vostre domande e le mie risposte. La prima domanda a cui voglio dare seguito è stata posta da Antonio R.

Antonio, ristoratore rodato con 25 anni di esperienza, mi dice che dal *20 di maggio 2020* ha riaperto la sua attività e che, a parte il week end successivo alla riapertura, dove è riuscito a riempire il suo locale, purtroppo ha molte difficoltà a raggiungere almeno la metà del fatturato dell'anno precedente. E quindi mi chiede: *"Come posso trovare nuovi clienti?"*. Antonio, indubbiamente, secondo le ricerche che sono state condotte sia in Cina che in Italia, il tuo problema è abbastanza generalizzato.
Non dimenticare che **il consumatore oggi è cambiato**. È cambiato nei *gusti*, nelle *esigenze*, nel *reddito*, nell'*umore*, nella *sensibilità alla propria sicurezza*, nella sua *propensione al risparmio*.
In ogni caso, quello che mi sento di consigliarti, e di consigliare a ciascuno che vive una situazione similare alla tua, è di soffermarti su due cose:
? su ciò che proponi in termini di **prodotto ristorante**;
? su come ti rendi visibile.

Da un paio di settimane ho terminato il mio corso ***"Il Piano Editoriale Crossmediale per il settore Ho.Re.Ca."***, durante il quale ho conosciuto diversi ristoratori molto professionali, che mi sono rimasti nel cuore. Il corso prevedeva una parte di teoria e una di pratica, dove ognuno doveva consegnarmi il proprio piano, per poi correggerlo insieme. Mi sono inorgoglita moltissimo vedendo i loro lavori: le mie lezioni avevano trasformato quelle persone *"da semplici utilizzatori dei social"* a *"operatori consapevoli su come fare social media marketing"*. Nel loro piano era presente una parte ben articolata, che riassumeva chi sono e cosa stanno vendendo; un'autoanalisi, in pratica. E solo dopo hanno iniziato ad elencare strategie e azioni su come riuscire a rendersi visibili "in un mare così popolato". Mi raccomando, quindi, non pensare che trovare nuovi clienti sia più importante di comprendere quale tipo di target sarebbe veramente interessato al tuo prodotto. Solo dopo cercherai di capire come raggiungerlo.