l'App e le sue sorelle

restopolis-homepage-0e70a1c1

Non solo pc: il cliente è sempre più multitasking. Non ha un tablet? Beh, ci sono ottime possibilità che comunque abbia uno smartphone.
E che sfrutti la rete per cercare informazioni e leggere le opinioni degli altri utenti. Ovvio, allora, che per raggiungere i consumatori non siano più sufficienti siti e portali tradizionali, ma che si debba ricorrere sempre più sistematicamente alle app. Oltre, naturalmente, ai social network su cui possano confrontarsi e scambiarsi pareri. Si fonda su questi presupposti il lancio di restOpolis, il portale che dà la possibilità di prenotare (anche last minute) un ristorante, selezionandolo in base alla cucina, alla zona, alla tipologia di promozioni.
E alle recensioni. Infatti restOpolis va oltre la statica pagina web, ospitando i giudizi degli avventori (che hanno “provato” il locale) e proponendosi anche nella versione mobile, con app dedicate iOs e Android.
Per gli esercenti interessati alla vetrina di restOpolis, il panorama delle app è decisamente variegato. «Oltre a quella, diciamo così, istituzionale, che è geolocalizzata e consente di restringere la ricerca di un locale alla zona in cui ci si trova- ci spiega Almir Ambeskovic (socio di restOpolis insieme ad Antonio Sorrentini e Sergio Nava) - per i ristoranti affiliati nella categoria premium, sviluppiamo un’app personalizzata. Corredata cioè di informazioni specifiche sul locale, come le indicazioni stradali, le recensioni, la galleria fotografica, il menu (ovviamente aggiornabile).
E poi sta per debuttare, in partnership con Telecom Italia, l’ultima novità: Tim Social, l’applicazione mobile di Tim su cui restOpolis integra il proprio servizio per la prenotazione online, utilizzando però la grafica dell’applicazione che lo “ospita”.
Un’iniziativa che amplifica la visibilità dei locali già presenti su restOpolis, riverberandola sulla piattaforma partner e mettendola a disposizione di una platea di utenti ancora più ampia. Un vantaggio ulteriore che consente di “catturare” l’attenzione di molti potenziali clienti.