Opportunità online per bar e ristoranti

www-571f3e9f

Per farsi conoscere su internet non basta saper smanettare con gli account Facebook e Twitter del proprio Bar o ristorante. Essere attivi e presenti sui social network è importante, ma non sufficiente: quello che conta è farsi trovare dal potenziale cliente nel momento esatto in cui ha voglia di un caffè, una birretta o un piatto di scampi alla griglia.
Sono molti i siti pensati per questo scopo, pochi quelli effettivamente funzionano; ecco allora alcune buone idee – note e meno note – per promuoversi online: Cibando, Foursquare, Eat2. Vediamole insieme!

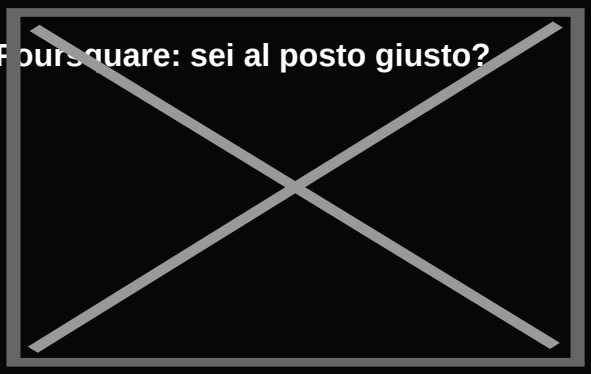
Cibando: il food è bello



Cibando.com mette il tuo bar o ristorante in una vetrina online, con i tuoi piatti e l'ambiente del locale ben in vista grazie a fotografie e contenuti multimediali creati da professionisti.
È sia un sito internet che un'applicazione gratuita per smartphone – dunque facilmente consultabile dagli utenti anche durante i loro spostamenti quotidiani. Le differenze rispetto a piattaforme più "tradizionali" (come 2night.it) sono l'interfaccia semplice e la forte componente visuale, con immagini capaci di valorizzare al massimo l'offerta dell'esercente.
Ogni scheda inoltre presenta una recensione scritta da esperti del sito, una serie di informazioni aggiornabili direttamente dal ristoratore (ad es. il menu) e alcuni consigli generici (es. su cosa fare nei dintorni). I clienti possono dire la loro, ma soltanto cliccando un pulsante-cuoricino e votando così il locale. Cibando, va detto, è un servizio pensato per stimolare il passaparola intorno ai locali-partner, generando e diffondendo in rete contenuti multimediali ed editoriali di qualità: pertanto, è a pagamento. storante il Pirata" di Praiano (SA), ci ha risposto così: «secondo me è uno strumento valido, ci presenta bene, e poi fa anche una selezione dei locali, quindi il consumatore va sul sicuro. È

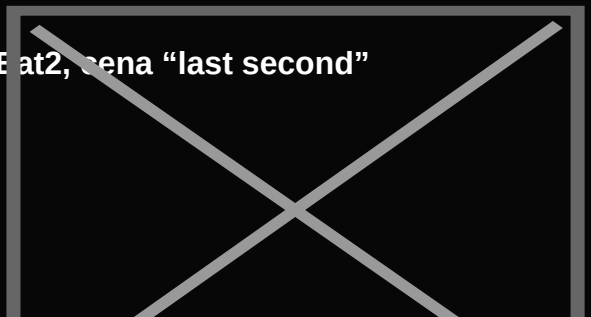
un’idea buona, sincera. E c’è un controllo dei contenuti, di più di TripAdvisor: per esempio, non si può cliccare più di una volta mi piace sul ristorante.
Cibando ci aiuta, ci fa pubblicità, anche se non possiamo parlare ancora di ritorno economico, dato che siamo online solo da pochi giorni». È della stessa idea anche Diego Targa, del “Bar i Giardini del Florens” di Ferrara, su Cibando ormai da diversi mesi: «mi sono trovato bene, sono molto professionali. Il sito è facile da utilizzare, ogni proprietario ha la sua password e può modificare informazioni, inserire foto di eventi, guardare le statistiche della pagina. Per quelli come me che non hanno un sito internet proprio, l’investimento conviene, anche perché il portale permette un’ottima visibilità».
I giudizi sono entusiastici, ma non tutti i Bar e ristoranti possono aderire a Cibando: se interessati, si può richiedere una valutazione, nell’area del sito dedicata ai ristoratori.

Foursquare: sei al posto giusto?



Cliccando sull’applicazione gratuita “Foursquare” del proprio smartphone, appare una mappa con la propria posizione e, tutto intorno, i “posti più popolari” – quelli maggiormente commentati e segnalati dagli altri utenti. Bar e ristoranti ovviamente vanno per la maggiore: grazie a Foursquare, il cliente può fare “check in” una volta arrivato nel locale, cioè indicare agli altri frequentatori del sito e ai suoi contatti sui social network che si trova nella pizzeria X.
Una bella pubblicità! Ma attenzione: i luoghi possono essere anche valutati dagli utenti attraverso la pubblicazione di opinioni e l’assegnazione di un punteggio: è dunque importante strappare commenti positivi, perché altrimenti un qualsiasi utilizzatore di Foursquare che si troverà a passeggiare per caso vicino al vostro Bar o ristorante sarà sistematicamente dissuaso dall’entrare a causa delle recensioni negative che appariranno automaticamente sulla mappa.
Per sfruttare al meglio le potenzialità di questo strumento “fuori controllo”, basta dare qualcosa in cambio ai clienti che fanno “check in” con Foursquare: un caffè o un digestivo in omaggio, in modo da ringraziarli per il passaparola online e incentivarli a tornare.
Scrivetelo sulla pagina Facebook e dietro al bancone: “Fai check-in su Foursquare qui!”.

Eat2, cena “last second”



la norma; l’applicazione gratuita per smartphone Eat2 applica la stessa filosofia ai ristoranti: i tavoli non prenotati vengono riempiti comunicando agli utenti registrati che, ad esempio, a 500m da loro si pranza con il 20% di sconto alle ore 13.
I ristoratori riescono a riempire i malinconici posti vuoti del martedì sera, mentre i clienti scoprono nuovi locali intorno a loro, usufruendo di offerte che all’esercente – alla fine – convengono comunque.