

REALIZZA I TUOI OBIETTIVI

PIANO DI MARKETING PER IL RISTORANTE

La strada da seguire per raggiungere i tuoi obiettivi.



Emme Undici
La Ristorazione si fa Digitale

WWW.EMMEUNDICI.IT

COSA PUOI OTTENERE?

Il marketing al tuo servizio

Con questo piano di marketing puoi stabilire la strategia e gli strumenti, per raggiungere gli obiettivi che hai stabilito per il tuo ristorante.

Un percorso in cui sei tu, e solamente tu, a stabilire la strada migliore per il tuo locale, i mezzi da usare e la strategia per raggiungere nuovi clienti e fidelizzare quelli già presenti.

CREARE IL TUO BRAND

Il primo passo è creare un brand efficace, avere in mente cosa vuoi che sia il tuo locale.

Rispondi a tutte le domande per identificare il tuo cliente e creare un piano di marketing efficace.

DICHIARAZIONE D'INTENTI

- Qual è la tua missione?
- Perché hai un ristorante?
- Qual è la tua storia?
- Cosa fa il tuo ristorante per i clienti?
- Cosa fa il tuo ristorante per i dipendenti?

Queste domande sono essenziali per schiarirti le idee su cosa vuoi offrire al tuo cliente e sul cosa vuoi che sia il tuo locale. Rispondi nel box di seguito.

L'ASPETTO DEL TUO BRAND

Rispondi a tutte le domande per avere bene in mente cosa vuoi che sia il tuo ristorante per i tuoi clienti, e per te.

COS'È IL TUO BRAND?

- Cosa vuoi dal tuo ristorante?
- Hai ben definito la tua idea ristorativa?
- Lo stile e l'arredamento rispecchiano il tuo brand? Il menù ricalca la tua idea?
- Un nuovo cliente ha subito chiaro cosa proponi?

Guarda con obiettività e distacco il tuo ristorante, cerca di vedere il tuo brand con l'occhio di un cliente nuovo. Rispondi nel box di seguito.

IDENTIFICA IL TUO CLIENTE

Identificare il cliente ideale per il ristorante ti serve a non disperdere energie e soldi. Non puoi soddisfare i bisogni di tutti i clienti.

DESCRIVI IL TUO CLIENTE

ETÀ MEDIA

STATO CIVILE

LAVORO

PERSONE FAMIGLIA

TIPO DI CASA

LIV. ISTRUZIONE

ETÀ MEDIA

REDDITO MEDIO

COSA CONSUMA

COSA FA NEL TEMPO LIBERO

SOCIAL CHE USA

PERSONE CHE SEGUE

PERSONALITÀ

CIBO PREFERITO

LA TUA PROPOSTA DI VALORE

La value proposition è l'insieme dei benefici che prometti di fornire ai tuoi clienti, per offrire una soddisfazione (customer satisfaction) tale da giustificare il pagamento del relativo costo.

LA TUA VALUE PROPOSITION

- Qual è la tua value proposition?
- Che vantaggi offre rispetto ai tuoi concorrenti?
- I clienti apprezzano la tua proposta di valore?
- Perché la tua proposta è unica?

Pensa a ciò che contraddistingue il tuo ristorante, l'elemento diversificante che spinge il cliente a scegliere il tuo ristorante. Rispondi nel box di seguito.

I TUOI CONCORRENTI

Un buon piano di marketing deve analizzare anche la concorrenza, sempre nell'ottica di una diversificazione della propria offerta.

ANALISI DEI CONCORRENTI

- Chi sono i clienti dei tuoi concorrenti?
- Qual è la loro fascia di prezzo?
- Come comunicano sui Social Network?
- Quali e quante sono le loro offerte/promozioni?
- Come sono i loro brand rispetto al tuo?

Un'attenta analisi della concorrenza ti può aiutare a stabilire il menù ed i prezzi dei tuoi piatti, ma potrà anche servirti a trovare nuove idee. Rispondi nel box di seguito.

ANALISI DELLA STRATEGIA

Analizza gli strumenti che usi per la tua strategia di marketing.

SITO WEB

- Qual è lo scopo del tuo sito web?
- Hai contenuti aggiornati?
- Hai verificato tutti i dati di contatto?
- Hai un sistema di prenotazioni online?

SEO SITO WEB

- Il tuo sito è presente sui motori di ricerca?
- Hai contenuti posizionati?
- Hai verificato le descrizioni dei tuoi contenuti?
- Hai creato un calendario editoriale per il tuo blog?

ANALISI DELLA STRATEGIA

Analizza gli strumenti che usi per la tua strategia di marketing.

SOCIAL MEDIA

- Quali canali usi?
- Quali sono gli obiettivi per ogni canale?
- Hai realizzato un piano editoriale?
- Loghi e dati sono coerenti su tutti i canali?
- Che strategia usi per aumentare il numero del tuo pubblico?
- Hai ideato campagne pubblicitarie?
- Hai pensato di affidarti ad un professionista per la gestione social?

ANALISI DELLA STRATEGIA

Analizza gli strumenti che usi per la tua strategia di marketing.

FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTE

- Hai creato una campagna di email marketing?
- Hai pensato a promozioni specifiche per fidelizzare il cliente?
- Stai comunicando correttamente le promozioni per fidelizzare il cliente? Quali canali usi e che tipo di contenuto hai ideato?

REPUTAZIONE ONLINE

- Hai aggiornato la scheda Google My Business?
- Stai presenziando correttamente Tripadvisor?
- Rispondi alle recensioni dei tuoi clienti?
- Stai interagendo con la tua community sui canali social?

I TUOI OBIETTIVI

Ora devi stabilire i tuoi obiettivi per quest'anno. Ricorda però che devono essere obiettivi reali. Per aiutarti usa il metodo **S.M.A.R.T.**

METODO S.M.A.R.T.

- **S** (Specifico): Cosa vuoi ottenere?
- **M** (Misurabile): quali KPI o possono essere utilizzati per misurare l'efficienza?
- **A*** (Raggiungibile): è possibile raggiungere gli obiettivi con le risorse a disposizione?
- **R** (Rilevante): Ha senso per il tuo ristorante e per i tuoi clienti?
- **T** (Tempo): Entro quando deve essere raggiunto questo obiettivo?

Per ogni obiettivo stabilisci il metodo S.M.A.R.T.

BRAND

ACQUISIZIONE CLIENTI

FIDELIZZAZIONE CLIENTI

*Achievable in Inglese

ANALIZZA IL TUO PIANO DI MARKETING

L'ultimo aspetto ma il più importante. Ogni 90 giorni analizza l'andamento della tua strategia, e in caso di bisogno ottimizza il tuo piano di marketing.

ALCUNI DATI DA ANALIZZARE

- Vendite totali.
- Nuovi clienti.
- Aumento medio dello scontrino.
- Clienti abituali.
- Numero di prenotazioni.
- Numero di recensioni.
- Visite al sito web.
- Numero di follower social network.
- Visite Scheda Google Business Profile.
- Soddisfazione del cliente.
- I migliori giorni di vendita.
- Numero di contatti telefonici
- Acquisizioni clienti via email
- Efficacia contenuti Social

Compilare questo piano di marketing ti aiuterà a prendere il pieno controllo sul tuo ristorante, a stabilire nuovi traguardi e a raggiungerli.

POSSO AIUTARTI?

Se hai bisogno di aiuto per creare il tuo piano di marketing o se vuoi mettere il turbo al tuo ristorante, sono qui per te.

VISITA IL SITO WWW.EMMEUNDICI.IT

SCRIVI A INFO@EMMEUNDICI.IT

CHIAMA IL 3755610046

