

intraweb
STRUMENTI DIGITALI PER LA RISTORAZIONE

GUIDA

MAIL AUTOMATION
per il ristoratore di successo

Corso per aumentare il fatturato
senza bisogno di nuovi clienti



PREMESSA

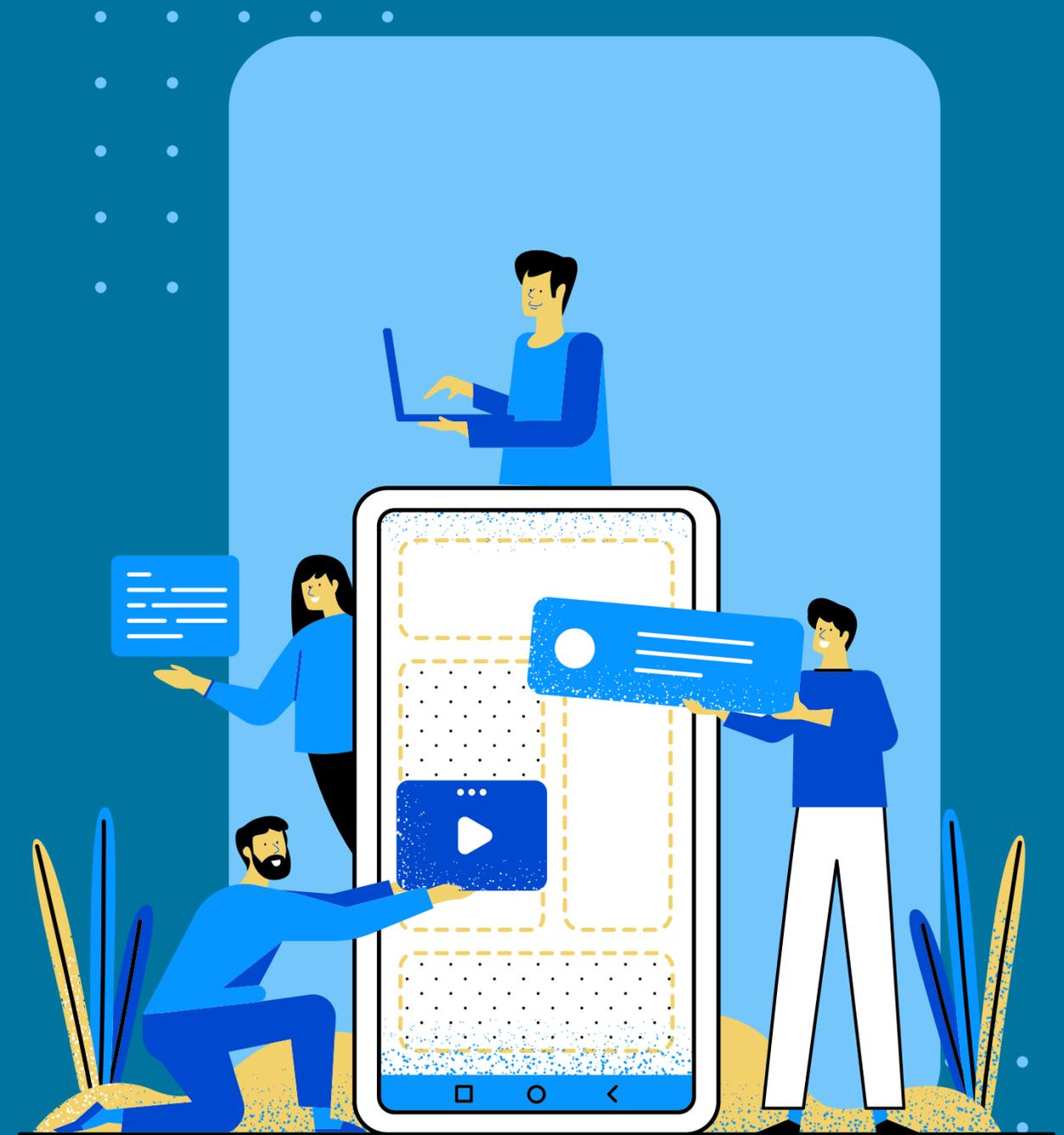
Tutto quello che nasce oggi nel digitale già domani inizia a cambiare. Le idee sono nell'aria e circolano velocemente nel mondo virtuale.

1. Quello che ti dico qui non è una regola eterna non è legge.
2. Quello ti dico oggi è frutto dell'esperienza che ho avuto direttamente con molti ristoratori
3. Quello che imparerai oggi non lo puoi lo devi sempre adattare alla tua realtà i copia e incolla non funzionano



COSA VOGLIAMO DARVI

Vogliamo cercare di darvi un aiuto e la capacità di applicare un metodo / una metodologia e il giusto approccio strategico per evitare di buttare soldi e tempo in qualcosa che poi non vi darà i risultati sperati.



OBIETTIVO

Conoscere un metodo che deve farvi

- Conoscere i clienti;
- Fidelizzarli;
- Massimizzare gli utili;
- Aumentare la frequenza ritorno.



LE FASI



CREARE UN PIANO DI AZIONE - LA LINEA

il piano di azione è come il vostro menu un qualcosa di pensato e ragionato per avere successo è la vostra linea la preparazione attenta e metodica che vi consente poi di effettuare il servizio senza intoppi
PIU LA LINEA È FATTA BENE E PIÙ AVRETE SUCCESSO SENZA INTOPPI

METTERLO IN PRATICA - LA TECNICA E GLI STRUMENTI ADEGUATI

La messa in pratica di quanto pensato a tavolino è come per voi cucinare, il saper fare qualcosa ed il saperlo fare bene
la conoscenza delle tecniche e la capacità di eseguirle alla perfezione. Il sapere come effettuare un taglio, con quale coltello o saper miscelare i vari alcolici per servirli poi nel bicchiere piu adatto a quel kocktails ... e soprattutto farlo con gli strumenti giusti!

MISURARLO E MIGLIORARLO - LA RIVISITAZIONE DEI GRANDI CLASSICI

Per aumentare i propri profitti i propri successi è fondamentale misurarsi e capire come e perchè alcune cose funzionano meglio di altre, potenziare quelle che funzionano e modificare e migliorare quelle che non funzionano oppure eliminare proprio ciò che non è in nessun modo utile.



COMINCIAMO

PERCHÈ LEGGI QUESTA GUIDA?

PERCHE TU SEI UN BRAVO IMPRENDITORE!!!!

un bravo imprenditore non sta mai a guardare, Il bravo imprenditore sa mettersi in discussione vuole sempre migliorarsi e si sa adattare ai nuovi scenari trasformando i problemi in opportunità.

VOGLIO MIGLIORARE IL MODO CON CUI USO LE NUOVE TECNOLOGIE

- Parti da zero non hai mai fatto nulla di simile
- Credi che il MARKETING sia importante ma non sai da dove cominciare
- Hai già provato a fare qualcosa ma con scarsi risultati
- Vedi molti tuoi colleghi che lavorano tanto con e non capisci come sia possibile
- Fai molte cose sito social altro ma con scarsi risultati
- Hai talmente poco tempo e così tanto da fare che non capisci come sia possibile dover fare anche questo
- Sei bravissimo quindi milionario e sei qui solo per vedere quanto sono una pippa io :) ci sta benvenuto:)



intra**u**eb
STRUMENTI DIGITALI PER LA RISTORAZIONE

COSA FANNO
QUASI TUTTI?

SPENDONO
MOLTI SOLDI
PER TROVARE
NUOVI CLIENTI

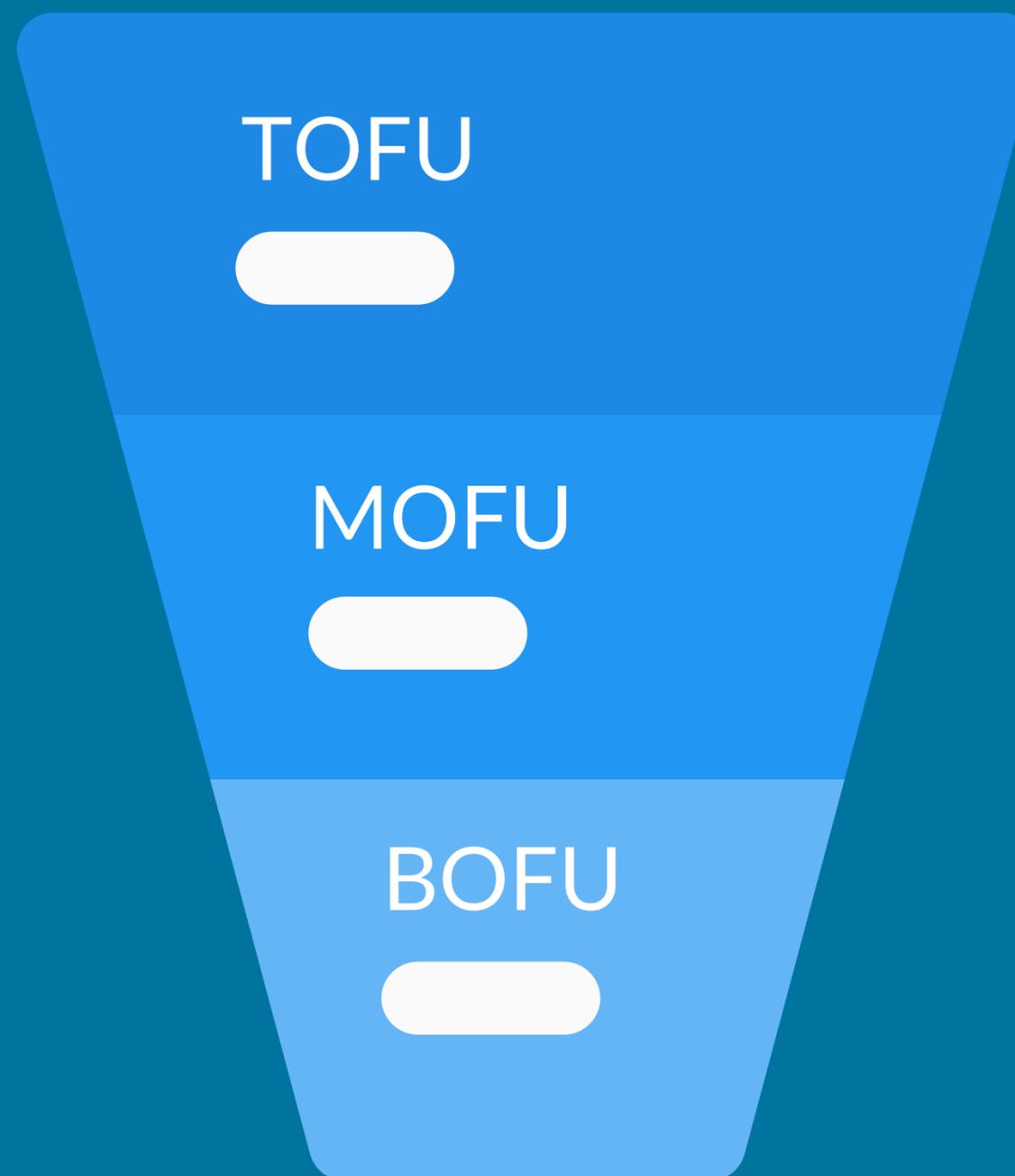
POCHISSIMI
HANNO UNA
STRATEGIA
PER I GIÀ CLIENTI

Marketing Funnel cos'è?

Un metodo che asseconda il percorso di acquisto del cliente per renderlo naturale e più specifico.

Ogni volta che il cliente entra nel tuo ristorante compie un viaggio è alla ricerca un prodotto o servizio che soddisfi un suo bisogno/esigenza. Durante questo percorso tu devi essere in grado di stimolare il suo interesse e portarlo a fare quello che per te è importante, ma soprattutto farlo tornare.

Oggi l'acquisizione del cliente non si conclude più quando esce dal ristorante, ma hai la possibilità di mantenere un rapporto che prosegue e vede il cliente come punto focale da cui ripartire per una nuovo viaggio.

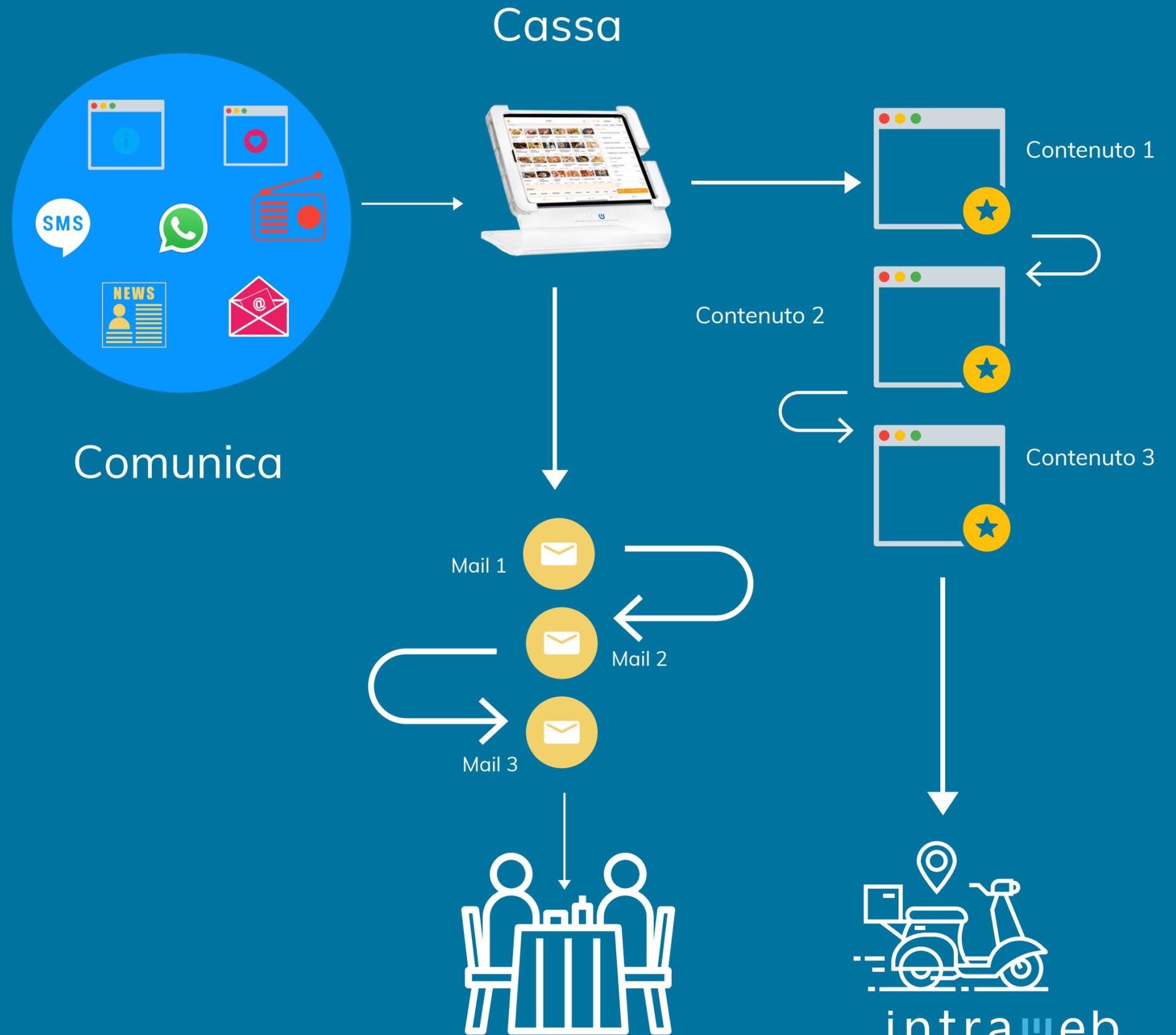


Strategia A+

Una serie di automatismi che una volta attivati seguono i clienti con contenuti diversi sulla base delle loro azioni o preferenze

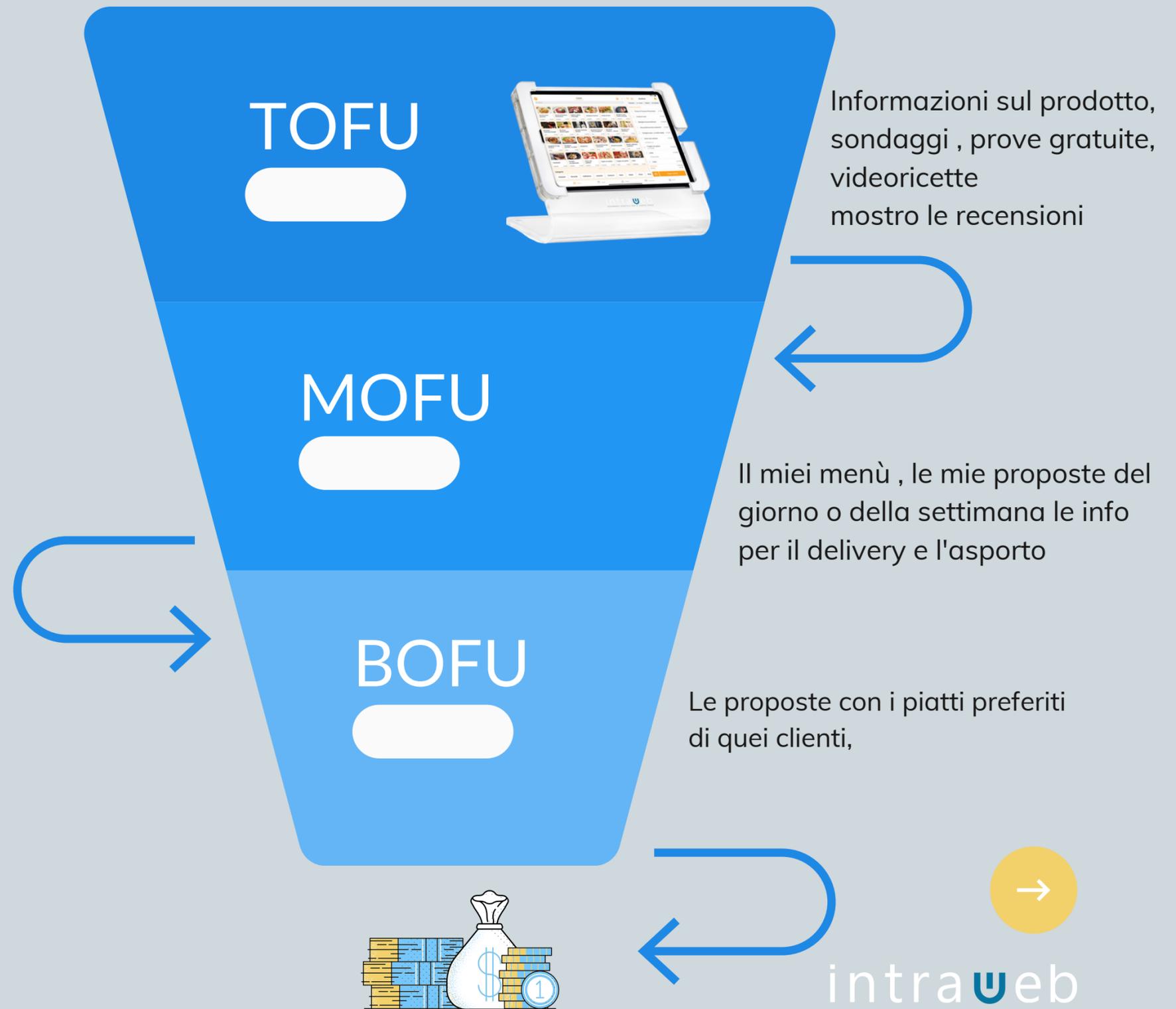
Grazie alla tecnologia che offrono i nostri sistemi di cassa fiscale con ipad puoi misurare esattamente i consumi di ogni cliente.

Questo ti consentirà di poterli poi raggiungere quando sono a casa o in ufficio con ei contenuti dedicati a loro. Conoscere le preferenze dei clienti è la miglior ricchezza che puoi avere. Proporre un giusto messaggio al cliente giusto e nel giusto momento è il cemento su cui si basa la strategia A+



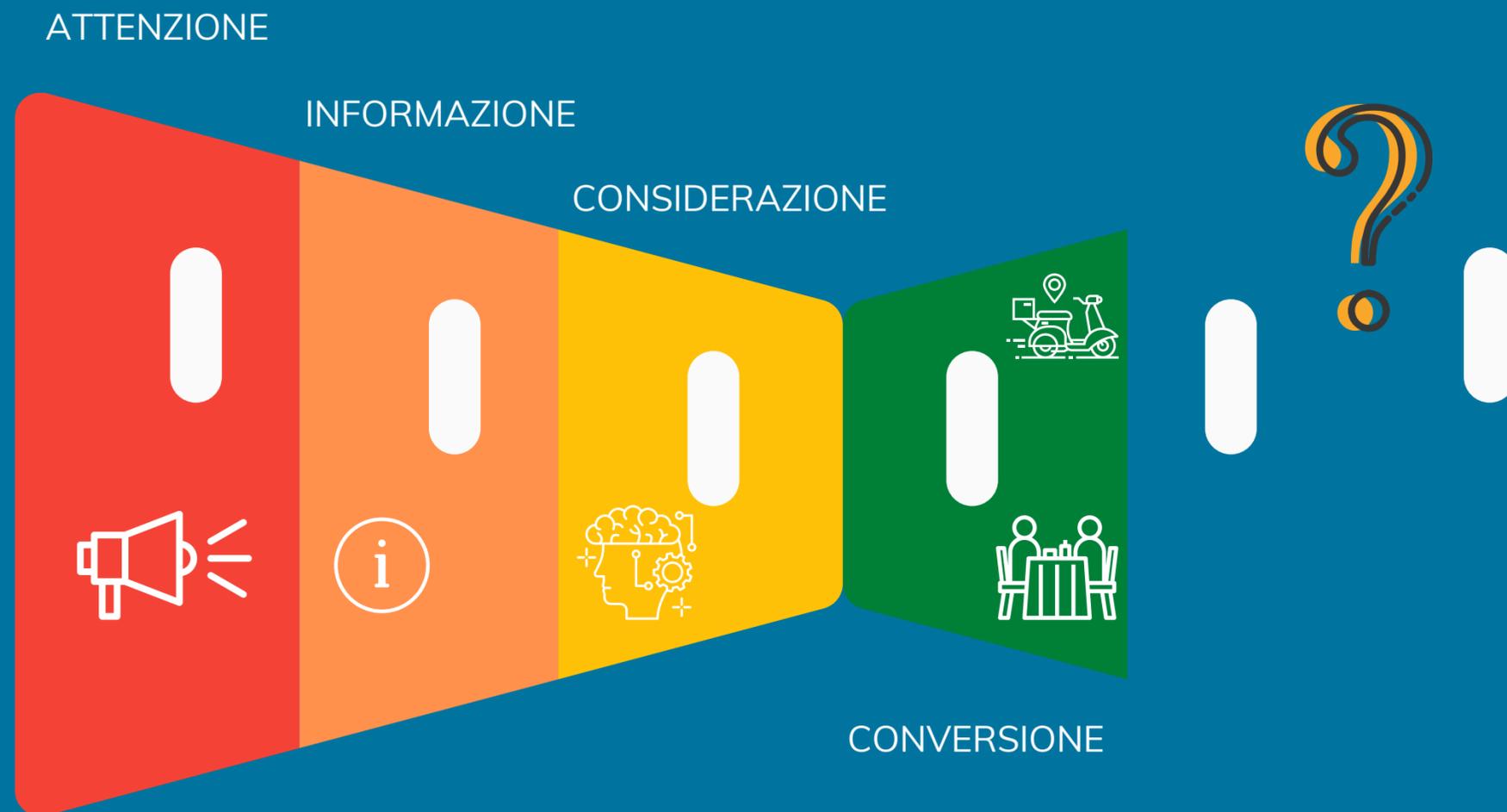
IL FUNNEL

Ogni volta che un cliente si registra nel sistema di loyalty entra nel funnel e una volta entrati non li perderò più perché qui si attiverà la mia strategia automatizzata.



PRIMA FASE CONCLUSA

Con questo ciclo siete in perfetta armonia con il naturale processo d'acquisto dei clienti ma questo è solo l'inizio del percorso di una buona strategia A+



Esempio sintetico



ONLINE
Sale
FRIENDS SHOP FIRST

SONO
TORNATI I FRESCHI



COCCOLATI ANCORA CON
IL RE FILETTO



VOGLIA DI EVADERE IN TERRE LONTANE?
ECCO IL MESSICO



TOFU

MOFU

BOFU

ORA LASCIA LAVORARE LE MACCHINE

Scala il mercato con il minimo sforzo anticipa e supera i tuoi competitor .

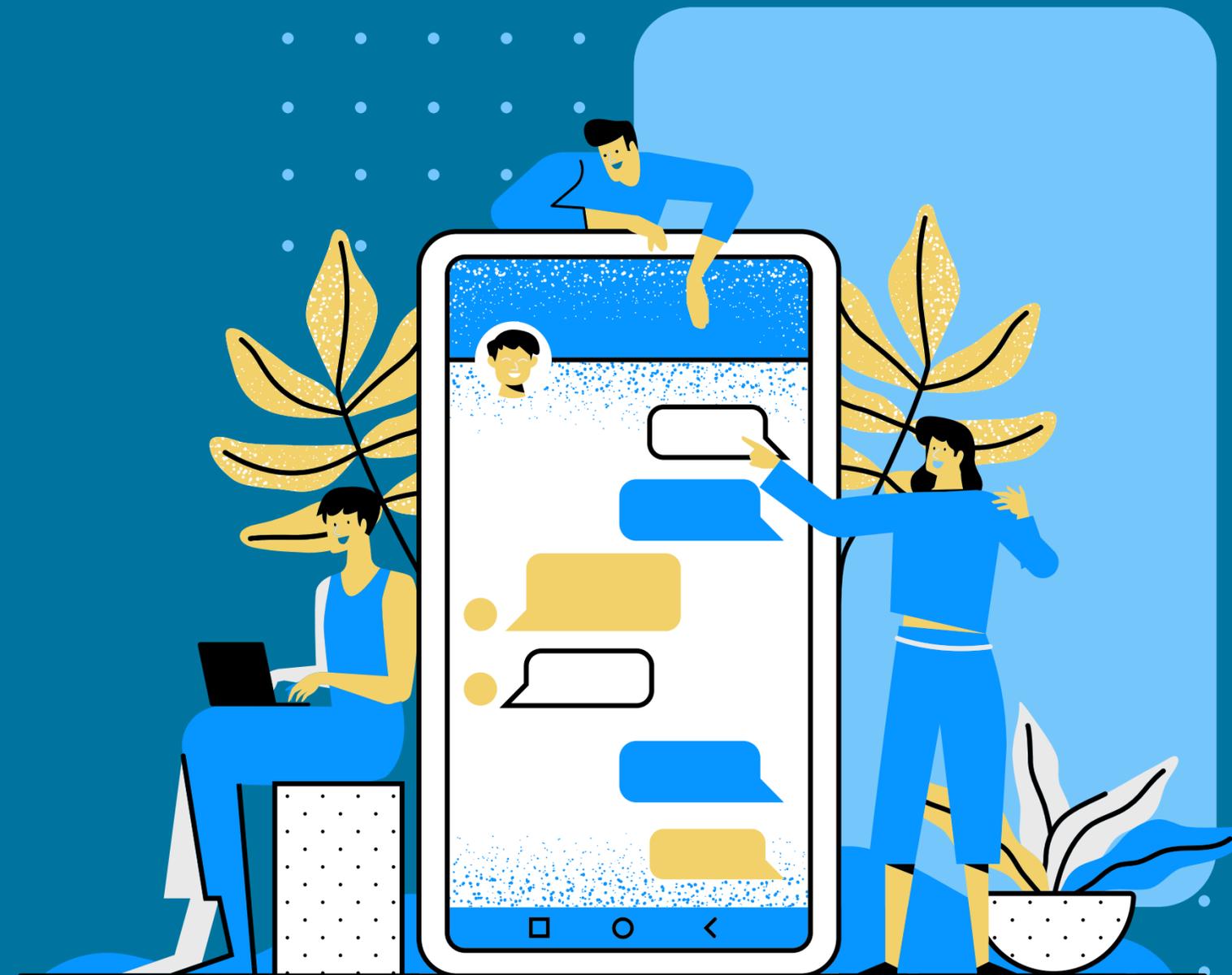
Quando hai una strategia A+ che lavora bene non spegnerai mai più l'automatismo che più resterà acceso e più darà soddisfazione a te e ai tuoi clienti.



FASE 2

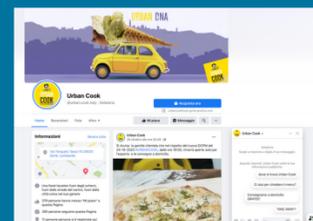
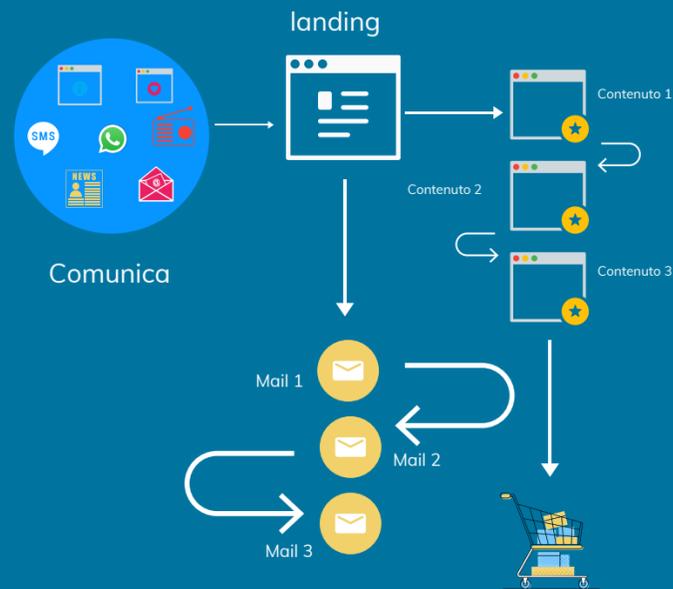
Coltivare i già clienti per aumentare gli acquisti ricorrenti e massimizzare i profitti

Adesso che i tuoi clienti hanno effettuato il primo viaggio dentro il funnel siamo solo all'inizio. La sfida ora è non abbandonarli, tenerli sempre informati sulle novità e proporre loro offerte mirate ed in linea con le loro preferenze.



SAPPIAMO CHI SONO E COSA PREFERISCONO

Non ci resta che costruire un nuovo funnel con i social e con le tecniche di marketing automation.



AUTOMATION

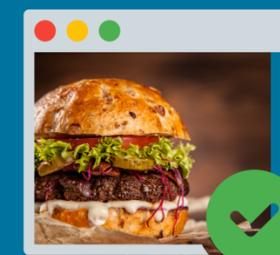
Loro preferiscono



Pesce

Carne

Verdure



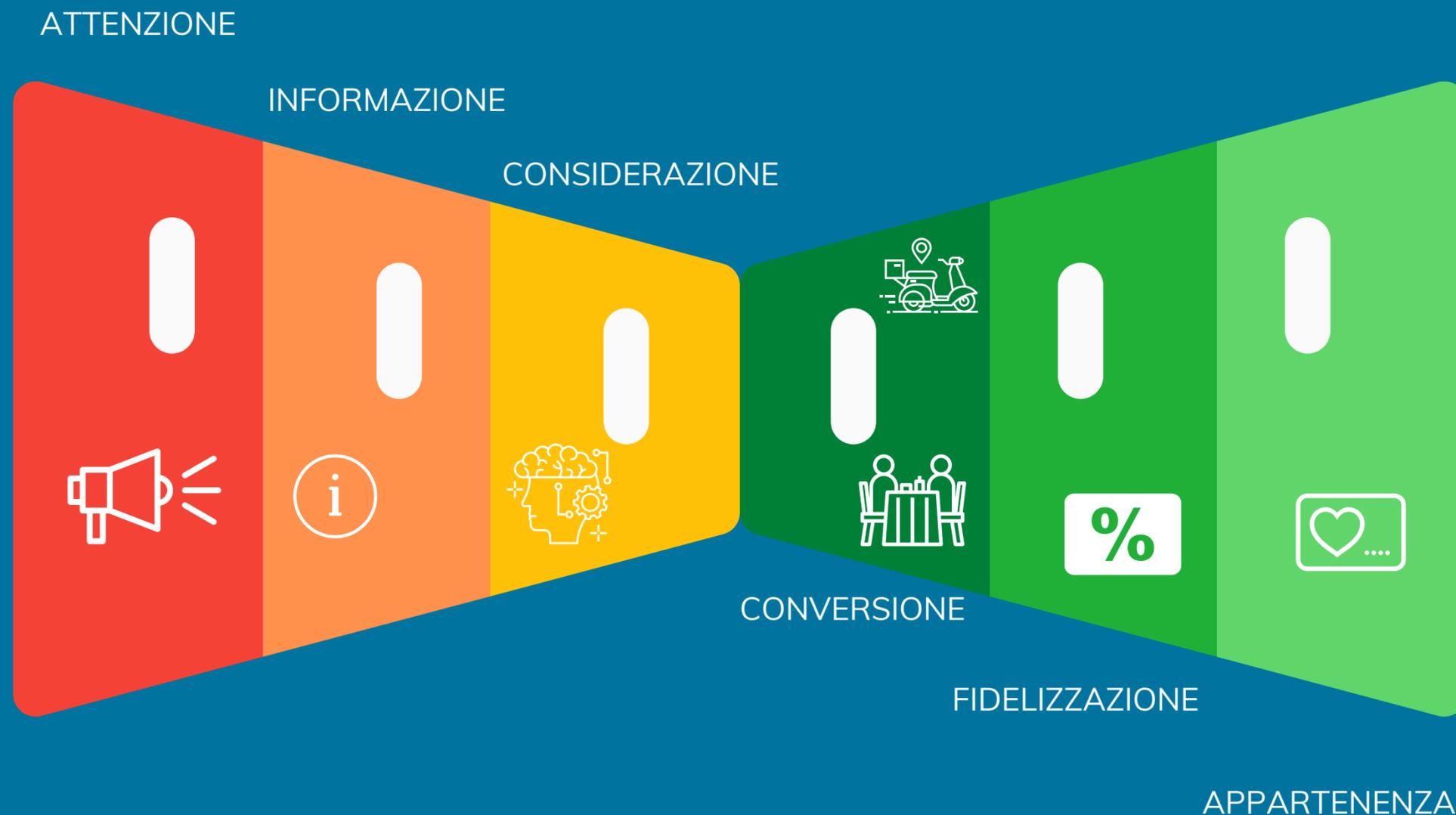
Adesso siete in vetta

Quando avete una strategia A+
un funnel e activate il marketing
automation potete scalare il
mercato semplicemente
investendo parte di quanto
avete ottenuto.



AVETE CHIUSO IL CERCHIO

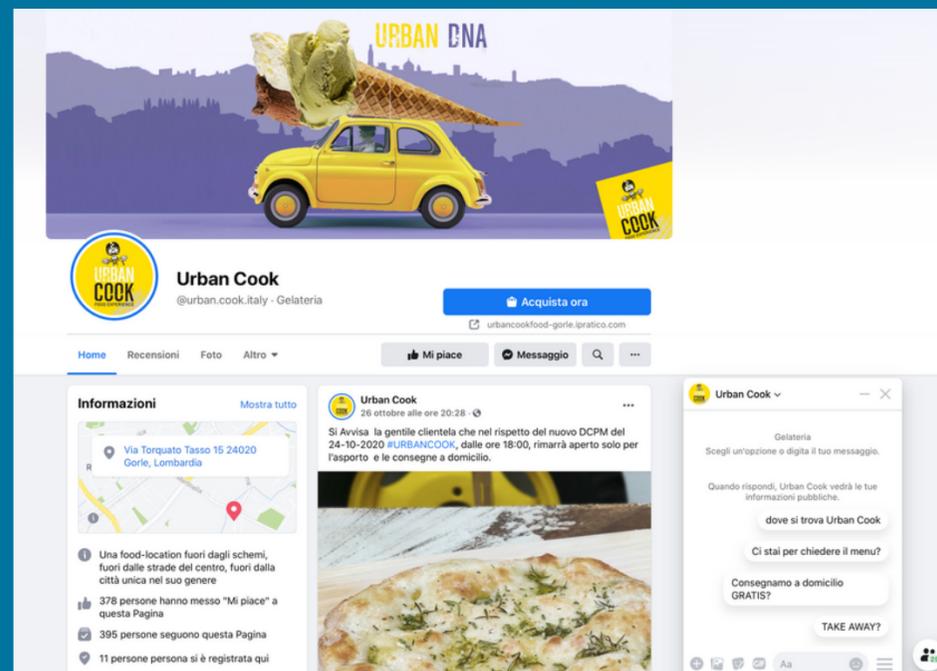
Con questo ciclo siete in perfetta armonia con il naturale processo d'acquisto dei clienti il processo si auto alimenta e diventa sostenibile.



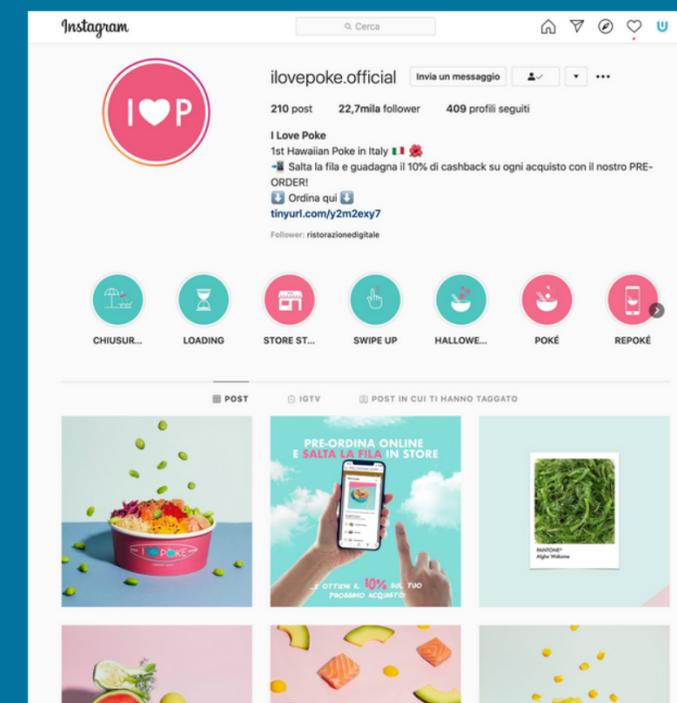
IN PRATICA
COSA SERVE?

IL MINIMO SINDACALE

In base al livello di professionalità che volete ottenere possiamo pensare a migliaia di cose ma questo è il minimo indispensabile per parlare di strategia.



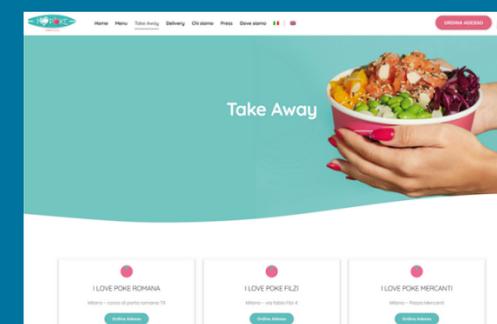
Pagina facebook aziendale



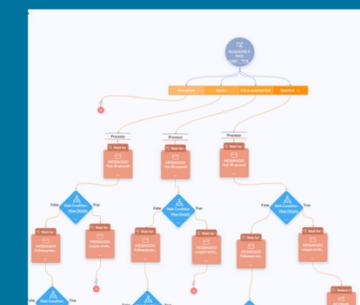
Profilo instagram aziendale



Sistema per vendere online es nostra (webapp)



WEBSITE



Sistema newsletter (es Mailchimp)

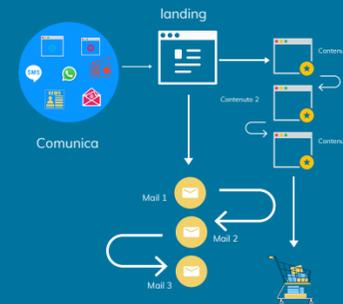


Road map

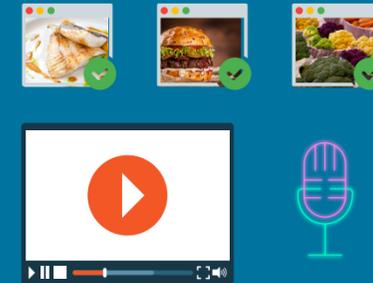
- Costruisco la strategia lo schema
- Preparo i contenuti grafici o video
- Creo le newsletter
- Creo i raccoglitori di utenti in base alle azioni che intraprendono
- Lancio le campagne
- Misuro i risultati
- Miglioro dove non funziona



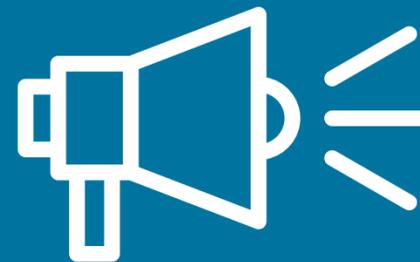
1



2



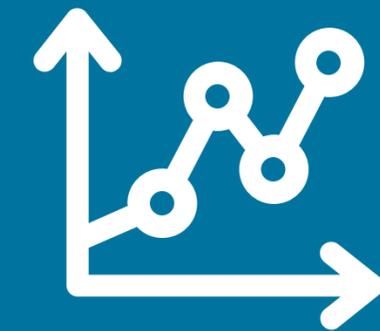
3



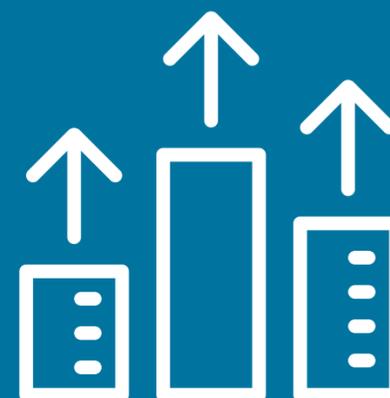
4



5



6



7

PRENOTA LA TUA PRIMA CONSULENZA GRATUITA

Prenota un primo colloquio gratuito cercheremo di capire insieme quale percorso potrebbe essere meglio per la tua realtà sarò a tua completa disposizione per qualsiasi domanda e capiremo insieme come poterti aiutare per renderti auto sufficiente o come scegliere eventuali partner o strumenti esterni per non buttare denaro al vento.

02.36.708.703

www.intraweb.it