



**7 CONSIGLI PER "APRIRE"
LA TUA CUCINA
ANCHE IN PIENO LOCKDOWN**



PRIMA DI INIZIARE...

Mettiti comodo, e ascoltami. Che la **ristorazione** è ormai un mare in tempesta lo sanno tutti. Hai chiuso e non sai quando riaprirai. Stai facendo orari ridotti. Ti affidi ad asporto e consegna a domicilio ma non bastano per rifiatore. Angoscia e paura ti tengono compagnia durante tutte le tue mansioni quotidiane. Dai la colpa al **Coronavirus**, ai **Dpcm** o a chi per loro. È normale. Ti capisco. Ecco perché ti offro sette soluzioni: **sette “salvagente”** per restare a galla in attesa di raggiungere la riva. Sei pronto a indossarli per non affondare insieme alla tua attività?



#1 FAI UN BEL RESPIRO... E RILASSATI!

2

Per prima cosa: **lucidità mentale**. Solo così puoi affrontare la crisi e superarla.

Sei il titolare di un **ristorante**, un **pub**, una **pizzeria**, un **bar**? Trasformati nel **miglior leader** possibile.

Trasmetti **sicurezza** ai tuoi collaboratori. Coinvolgili attivamente in tutte le occupazioni.

Se sei **positivo** tu, lo sarà pure la tua squadra.
L'unione fa la forza!



#2 INVESTI SOLO PER IL NECESSARIO

3

Metti da parte quanti più **risparmi** possibili. Taglia fuori il superfluo e concentrati sui punti forti della tua attività, gli stessi che torneranno utili anche a tempesta superata.

- Contratta con i **fornitori** al fine di dilazionare i pagamenti, suddividerli in rate, ridurli momentaneamente.
- Ripensa il **menù**: punta solo sui piatti più popolari e redditizi.
- Riorganizza i **turni** dei dipendenti.
- Usi gli **ammortizzatori sociali** o della **cassa integrazione**.

Insomma, **risparmia** ma senza esagerare!



#3 CREA UNA LISTA CLIENTI

4

Un **database** contenente le informazioni relative ai **clienti**, suddivisi tra **fedelissimi** e **nuovi arrivati**. Per costruirlo:

- usa i **social**;
- fai compilare **schede** in locale;
- sfrutta le **telefonate** ricevute per **prenotare** o **ordinare**;
- e se proprio ami la tecnologia, affidati anche a **software gestionali** o sistemi articolati di Wi-Fi.

In questo modo, potrai proporre **sconti**, **vantaggi**, **novità** ai clienti, che si sentiranno coccolati e capiranno che... **senza di te sono perduti!**



#4 SVECCHIA IL TUO PUBBLICO

Rinnovare il proprio parterre di acquirenti spesso può servire a rigenerare il ciclo di **guadagni**. Come? Con le **campagne di acquisizione online**, che attirano i **clienti** al posto del ristoratore.

Un esempio sono i **sistemi di gestione e raccolta prenotazioni delivery o take-away**, dotati di automatismi, che tramite **sms** o **WhatsApp** informano gli utenti dell'avvenuto ordine, della spedizione o del ritiro. Mandano **email** per fare sondaggi o per lasciare **recensioni**.

Investi anche sui **social** e sui **motori di ricerca** con **pubblicità** mirate, ricche di contenuti, foto e video che possano suscitare **curiosità** ed esaltare l'identità e l'**esclusività** del brand.



#5 DIVENTA UNA "CUCINA GRIGIA"

6

Non spaventarti! Non c'è nulla di male a essere una **"grey kitchen"**. Si tratta solo di trasformarti in un locale di somministrazione che resti **aperto al pubblico** fino all'orario consentito (nel caso in cui ti sia permesso), e nello stesso tempo faccia servizio di **consegna a domicilio** e **asporto** sfruttando **liste clienti** e **delivery interno**.

A volte, per massimizzare i guadagni, conviene non affidarsi ai cosiddetti "aggregatori" che tutti noi conosciamo. Risparmierai così commissioni aggiuntive ed eventuali "furti" di dati di clienti che, invece, resterebbero solo tuoi.



#6 APRI SUL WEB

L'alternativa, in caso di chiusure forzate e prolungate, è assicurarsi un posticino anche sul **web**. Apri un **e-commerce**, un negozio virtuale che contenga tutti i tuoi prodotti, e che consenta ai clienti di sceglierli e pagarli **online** (o, all'occorrenza, anche in contanti alla consegna) e riceverli direttamente a casa. Così facendo, continuerai a vendere anche a saracinesca abbassata, e potrai farti conoscere da un pubblico molto più ampio. Ci sono diversi servizi che ti aiutano a inaugurare il tuo negozio digitale, come i pacchetti **Easy Delivery** e **Pro Delivery** di **Kubeitalia**: la tua piattaforma online curata da professionisti del settore, in cui tutto quello che guadagni resta tuo, senza costi di commissione!



#7 LASCIA I CLIENTI A BOCCA APERTA... E PIENA!

8

Insomma, "**nutrili**"! Non solo coi tuoi prodotti. Sii speciale per la tua clientela e stupiscila con gesti inaspettati:

- **gadget regalo, piatti inediti** o un **ingrediente** particolare;
- un'**esperienza** da vivere all'interno del tuo locale o, in caso di consegna a domicilio, all'interno delle loro case.

Racconta la **storia** e l'**identità** della tua attività con aneddoti divertenti. Invia periodicamente **promozioni** e **sondaggi**, sfruttando i mille canali che ti offre il web. In questo modo, i tuoi clienti potranno consigliarti agli altri, con ottime **recensioni** o con il più classico ma potente degli strumenti: il **passaparola**!



PER FINIRE...

Hai tutti i mezzi. Adesso tocca a te! Cambia il tuo mondo e quello di chi ti circonda. Fai rinascere la tua attività e infondi entusiasmo e fiducia in chi ti segue. Genera profitto per te, ma sii **TU** il profitto di chi adora gustare le tue pietanze.

Questa guida ti è stata utile? Se sì, il prossimo passo è scoprire come mettere in pratica le tue idee e come rilanciare i tuoi affari.

Visita il sito www.kubeitalia.it.

