

Come trovare nuovi clienti

come-trovare-nuovi-clienti-3-5e1c7f1f

In molti mi scrivete facendomi tante domande, spesso le stesse; avere il tempo di rispondere a tutti è molto difficile. Per questo motivo ho deciso di replicare attraverso questi articoli, che riassumono le vostre domande e le mie risposte. La prima domanda a cui voglio dare seguito è stata posta da Antonio R.

Antonio, ristoratore rodato con 25 anni di esperienza, mi dice che dal *20 di maggio 2020* ha riaperto la sua attività e che, a parte il week end successivo alla riapertura, dove è riuscito a riempire il suo locale, purtroppo ha molte difficoltà a raggiungere almeno la metà del fatturato dell'anno precedente. E quindi mi chiede: *“Come posso trovare nuovi clienti?”*. Antonio, indubbiamente, secondo le ricerche che sono state condotte sia in Cina che in Italia, il tuo problema è abbastanza generalizzato.

Non dimenticare che **il consumatore oggi è cambiato**. È cambiato nei *gusti*, nelle *esigenze*, nel *reddito*, nell'*umore*, nella *sensibilità alla propria sicurezza*, nella sua *propensione al risparmio*.

In ogni caso, quello che mi sento di consigliarti, e di consigliare a ciascuno che vive una situazione simile alla tua, è di soffermarti su due cose:

? su ciò che proponi in termini di **prodotto ristorante**;

? su come ti rendi visibile.

Da un paio di settimane ho terminato il mio corso **“Il Piano Editoriale Crossmediale per il settore Ho.Re.Ca.”**, durante il quale ho conosciuto diversi ristoratori molto professionali, che mi sono rimasti nel cuore. Il corso prevedeva una parte di teoria e una di pratica, dove ognuno doveva consegnarmi il proprio piano, per poi correggerlo insieme. Mi sono inorgoglita moltissimo vedendo i loro lavori: le mie lezioni avevano trasformato quelle persone *“da semplici utilizzatori dei social”* a *“operatori consapevoli su come fare social media marketing”*. Nel loro piano era presente una parte ben articolata, che riassumeva chi sono e cosa stanno vendendo; un'autoanalisi, in pratica. E solo dopo hanno iniziato ad elencare strategie e azioni su come riuscire a rendersi visibili *“in un mare così popolato”*. Mi raccomando, quindi, non pensare che trovare nuovi clienti sia più importante di comprendere quale tipo di target sarebbe veramente interessato al tuo prodotto. Solo dopo cercherai di capire come raggiungerlo.