

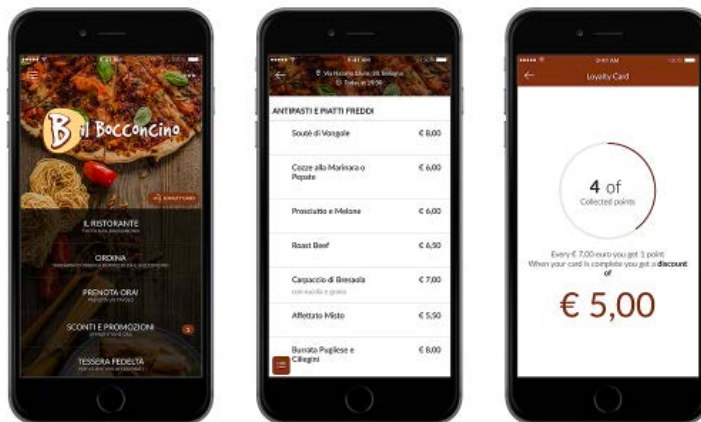
di Francesco Oldani  
 twitter @oldani\_f

Una piattaforma dedicata alla ristorazione anche della gdo per la relazione diretta con il consumatore e l'ottimizzazione

## Ristoranti.it sviluppa la customer experience

Sviluppato da Areeba, società controllata di axélero, Ristoranti.it è un servizio web-based innovativo che offre alle imprese della ristorazione una gestione della clientela profilata e coinvolgente. La piattaforma permette di erogare un'App personalizzata e offre un kit di marketing in grado di generare offerte per fidelizzare la clientela. Nata per esigenze specifiche sta riscuotendo interesse in tutto il settore come ha dichiarato Andrea Carbone, chief lab officer di axélero. "La soluzione è stata originariamente pensata per soddisfare le esigenze di ristoranti che gestiscono consegna a domicilio e il takeaway. Le funzionalità integrate nell'applicazione che affiancano l'eCommerce (prenotazione tavoli, promozioni, programmi fedeltà, ecc.) e la possibilità di gestire in modo efficace il rapporto con i propri clienti, ha fatto sì che molti ristoranti non focalizzati su delivery e takeaway, oggi stiano scegliendo la nostra soluzione. Le categorie più rappresentate sono pizzerie, sushi e burger, ma cominciano a trarre beneficio dalle nostre soluzioni anche ristoranti di livello che ottimizzano i flussi di prenotazione tavoli, locali che lavorano in pausa pranzo che possono comunicare ai propri clienti il loro menu del giorno o ottimizzare i flussi anticipando l'ordine, e persino pasticcerie e gelaterie".

Il target di Ristoranti.it è ampio e copre anche le esigenze della ristorazione tipica delle food court dei centri commerciali e della gdo: "Tipicamente le food court sono localizzate in zone ad alto passaggio anche per la vicinanza con centri direzionali. L'effetto benefico sulla miglior organizzazione della pausa pranzo, nonché la possibilità di organizzare asporto o consegne programmate in building adiacenti (è possibile definire aree di consegna an-



che su un unico civico), consentirebbe di massimizzare il lavoro della cucina spalmando al di fuori della fascia oraria di principale affluenza con una ricaduta tangibile sul giro di affari".

Il settore della ristorazione è molto competitivo e le azioni di marketing assumono un ruolo centrale soprattutto per offrire ai consumatori dei vantaggi che, senza strumenti opportuni, non potrebbero essere comunicati e proposti: "Ad oggi abbiamo 3 leve principali gestibili direttamente attraverso la piattaforma: gestione delle promozioni su base di regole (ad esempio sconto sul primo ordine), ad hoc su uno o più clienti, o sull'intero database clienti; gestione del booking rush, un importante strumento di revenue management che punta alla massimizzazione del riempimento della sala al di fuori degli orari di punta; invio di notifiche push utili per ricordare ai propri clienti il proprio brand, inviando aggiornamenti di menu, aggiornamento su iniziative o anche semplicemente promemoria su promozioni e voucher in scadenza. Stiamo costruendo diversi altri strumenti che saranno a disposizione del cliente per potenziare ulteriormente la comunicazione, aumentando anche il numero di canali", conclude Andrea Carbone.

**L'App permette una completa customizzazione sul brand e sulle modalità di marketing e comunicazione**



**Andrea Carbone**  
 chief lab officer  
 di axélero