

10 vantaggi di un'agenda elettronica delle prenotazioni

Un ristorante ha sempre bisogno di gestire numerose attività contemporaneamente, pertanto un software dedicato alla ristorazione è uno strumento prezioso. Sostituisce l'agenda cartacea digitalizzandola e centralizzando quindi le prenotazioni, ma permette di svolgere anche molte altre operazioni. Il risultato è una più efficiente organizzazione delle attività e una più dettagliata analisi delle performance del ristorante. Ecco alcuni dei principali vantaggi di un gestionale dedicato alla ristorazione:

1. Come molti altri strumenti digitali, semplifica la vita in generale. Non c'è motivo di non approfittarne soprattutto nel caso di un settore complesso come quello della ristorazione. La prima ragione a favore di un software per i ristoranti è dunque **l'adattamento**. Usare un gestionale è il primo passo verso questa trasformazione poiché gli strumenti digitali fanno ormai parte della vita di tutti noi.
2. È un ponte tra il mondo virtuale del web e il mondo reale del ristorante. **Trasforma le visite a siti e social in clienti reali**, permettendo di sfruttare tutti i canali oggi disponibili per avere la sala piena.
3. Un software di gestione offre la possibilità di **prenotare online 24 ore al giorno**. Attraverso un sistema di prenotazione automatizzato, è possibile avere questo servizio e implementarlo anche sul proprio sito e sui social. Uno strumento indispensabile che è disponibile per la clientela anche quando il ristorante è chiuso.
4. Un software di gestione permette di **centralizzare i processi** che avvengono in contemporanea sulla stessa piattaforma. Con più ordine, aumentano le possibilità di controllare gli imprevisti, risolvere le crisi e gestire i cambiamenti, migliorando così la qualità del servizio, la reputazione del ristorante e l'armonia della squadra.
5. È un **database dei clienti**. L'agenda cartacea, una volta completa, viene buttata via o dimenticata in qualche cassetto. Un software invece permette di conservare le informazioni utili sui clienti del ristorante. Se siamo in grado di rilevare le preferenze e le abitudini dei clienti, è possibile fare previsioni abbastanza precise e pianificare la propria attività di conseguenza, nonché fornire un servizio **personalizzato**.
6. Abbiamo già visto che un software per i ristoranti consente di raccogliere le informazioni che si ritengono rilevanti sulla clientela. Nelle sue versioni più sofisticate, questo integra anche la possibilità di gestire **campagne di marketing digitale** come ad esempio l'invio di newsletter, email e SMS. Ciò consente al ristorante di avere un'unica piattaforma per molteplici attività, con un conseguente risparmio di costi e tempo.

7. Un gestionale per i ristoranti permette di **raccogliere dati numerici** come il numero mensile di clienti e il quantitativo di cancellazioni. Queste informazioni possono dunque essere estratte e analizzate per migliorare costantemente le performance e il business.

8. Un gestionale per i ristoranti aiuta a **sensibilizzare i clienti nei confronti dei no-show** che in alcuni casi possono recare danni economici ai ristoranti. Questo è possibile attraverso le azioni concrete, abilitate da un'agenda elettronica dei ristoranti quali l'invio di promemoria tramite e-mail e sms al cliente in modo da ricordargli di disdire se non riesce a rispettare la prenotazione; l'annullamento con un click grazie a e-mail, SMS e notifiche push e la creazione di un indicatore di affidabilità dei clienti nel database.

9. L'utilizzo di un software di gestione dei ristoranti spiana la strada all'inserimento dei **dati di carta di credito all'atto della prenotazione** come già avviene per il settore alberghiero, uno strumento molto utile soprattutto all'alta ristorazione che deve fare i conti con l'impatto dei no-show e la gestione di lunghe liste d'attesa.

10. La **semplicità** è un'altra ragione essenziale per avere un software di gestione dei ristoranti poiché non impone conoscenze informatiche specifiche. Se si tratta di un servizio esternalizzato e non proprietario offre poi tanti altri vantaggi come l'assistenza al cliente, la consulenza, l'innovazione continua, la visibilità sulle piattaforme di booking online e le attività di marketing dedicate.

A proposito di TheFork

TheFork, brand di TripAdvisor®, è la piattaforma leader in Europa per le prenotazioni online di ristoranti, con un network di oltre 40.000 ristoranti a livello globale e quasi 14 milioni di visite al mese. La piattaforma opera come "LaFourchette" in Francia e Svizzera, "ElTenedor" in Spagna, "TheFork" in Italia, Belgio, Portogallo, Brasile, Svezia, Danimarca e Turchia. Opera anche in inglese come "TheFork.com", Dimmi in Australia e IENS in Olanda, Netherlands. TheFork mette in contatto utenti e ristoranti, permettendo ai primi cercare e prenotare il tavolo online e ai secondi di aumentare le prenotazioni e la fedeltà dei clienti. Attraverso TheFork (sito e app), così come su TripAdvisor, gli utenti possono facilmente selezionare un ristorante in base alle loro preferenze (per esempio localizzazione, tipo di cucina e prezzo medio), consultare le recensioni degli utenti, controllare la disponibilità in tempo reale e prenotare all'istante online. Per i ristoranti, TheFork fornisce un software, TheFork Manager, che consente di ottimizzare le prenotazioni e le operazioni, e di migliorare servizio e ricavi, secondo i principi dello Yield Management, pratica utilizzata con successo nel settore turistico che permette di variare i prezzi a seconda delle disponibilità.

TripAdvisor® è il sito di viaggi più grande del mondo*, che permette ai viaggiatori di sfruttare al massimo il potenziale di ogni viaggio. TripAdvisor offre consigli di viaggio da parte di milioni di viaggiatori, con 435 milioni di recensioni e opinioni relative a 6,8 milioni di alloggi, ristoranti e attrazioni e una grande varietà di scelte di viaggio e funzionalità di pianificazione, cercando soluzioni in più di 200 siti per aiutare i viaggiatori a trovare e prenotare gli hotel al prezzo migliore. I siti a marchio TripAdvisor rappresentano la più grande community di viaggiatori del mondo, con 390 milioni di visitatori unici ogni mese** in 49 mercati. TripAdvisor: Informati meglio. Prenota meglio. Viaggia meglio.

TripAdvisor, Inc (NASDAQ:TRIP) gestisce siti sotto altri 23 media brand di viaggio attraverso le sue società sussidiarie:

www.airfarewatchdog.com, www.bookingbuddy.com, www.citymaps.com, www.cruise critic.com,
www.familyvacationcritic.com, www.flipkey.com, www.thefork.com (inclusi www.lafourchette.com, www.eltenador.com,
www.iens.nl e www.dimmi.com.au), www.gateguru.com, www.holidaylettings.co.uk, www.holidaywatchdog.com,
www.housetrip.com, www.independenttraveler.com, www.jetsetter.com, www.niumba.com, www.onetime.com,
www.oyster.com, www.seatguru.com, www.smartertravel.com, www.tingo.com, www.travelpod.com, www.tripbod.com,
www.vacationhomerentals.com e www.viator.com.

*Fonte: comScore Media Metrix per i siti di TripAdvisor, dati mondiali, luglio 2016

**Fonte TripAdvisor log files, media di visitatori unici al mese, terzo trimestre 2016