



Social Media per Chef

Una guida rapida

QUESTA GUIDA
FORNISCE CONSIGLI E
SUGGERIMENTI SU
COME TRASFORMARE
IL RISTORANTE IN UNA
STORIA DI SUCCESSO
ONLINE

I social media sono il modo perfetto per aumentare le prenotazioni e promuovere il tuo ristorante, tutto per pochi soldi o niente.

IMPAREREMO ...



QUALI SONO LE VARIE PIATTAFORME SOCIAL MEDIA



IL MIGLIOR MODO PER INIZIARE



COME ASSICURARTI CHE I TUOI POST SIANO D'IMPATTO



IL MIGLIOR MODO DI FOTOGRAFARE I TUOI PIATTI



COSA SCRIVERE SUI SOCIAL MEDIA

**ALCUNI BENEFICI DEI SOCIAL
MEDIA**

Commerciali

Se hai una promozione speciale o un nuovo menu mensile, assicurati che i tuoi follower siano i primi a scoprirlo! E se stai cercando un nuovo sous chef, i social media sono il punto di partenza perfetto.

Marketing

Il modo in cui costruisci il tuo profilo online modellerà l'immagine del tuo ristorante. Cibo e cucina sono un argomento caldo sui social media, quindi i tuoi post possono aiutarti ad ispirare i tuoi clienti e a rafforzare il tuo marchio.

Passaparola

Se i tuoi clienti ti lasciano una buona recensione, allora è lì che tutti i tuoi follower possono vederli! Il passaparola è ancora la migliore forma di pubblicità.

Servizio e Coinvolgimento

Sposta i servizi del tuo ristorante anche online, così puoi condividere informazioni come l'orario di apertura o il menu. Ma puoi anche aumentare il coinvolgimento dei tuoi clienti condividendo la storia del tuo ristorante, per esempio, o dando loro uno scorcio della cucina.

INTRODUZIONE

OGNI SOCIAL MEDIA HA
LA SUA LINGUA, TONO ED
UTILIZZO DI IMMAGINI E
TESTO



FACEBOOK

Facebook ti offre molta libertà per la tua creatività. Le informazioni sul tuo ristorante possono essere chiare e complete quanto desideri. Crea **post con testo, foto, video o eventi**. Puoi comunicare facilmente con clienti e follower, sia privatamente che pubblicamente.



INSTAGRAM

App visiva, focalizzata su foto e filmati. **Il modo perfetto per mostrare il tuo cibo!** Il testo di accompagnamento può essere lungo quanto vuoi. Facilmente collegabile ai tuoi account su Facebook e Twitter se vuoi risparmiare tempo. L'uso di #hashtags è anche un modo semplice per trovare quello che stai cercando.



YOUTUBE

Il canale video preferito. **I filmati sul tuo ristorante, cucina o cibo** che carichi qui possono anche essere pubblicati sulla tua pagina Facebook. Ciò ti consente di aumentare il tuo pubblico, le visualizzazioni e il livello di interazione con i tuoi follower.



SWARM FOURSQUARE

Un'app in cui le persone **usano la loro posizione** per trovare il ristorante / bar / bistrot più vicino o più votato, ecc. I visitatori del tuo ristorante lasciano recensioni e suggerimenti e danno un punteggio.



GOOGLE

Il noto motore di ricerca offre numerosi servizi che puoi utilizzare per la tua attività. Registra il tuo ristorante in modo che sia **visibile su Google Maps e comparirai nei risultati di ricerca** di potenziali ospiti che cercano un ristorante nelle vicinanze.



LINKEDIN

Questa è una piattaforma in cui puoi condividere informazioni su te stesso, la tua attività o altri argomenti relativi al lavoro con i tuoi contatti. Un mezzo utile **per entrare in contatto con i colleghi o cercare nuovo personale**.



TWITTER

Crea il tuo messaggio in un "tweet" di 140 caratteri. Per una **biografia del tuo ristorante** puoi usarne 160. I clienti possono seguirti, apprezzare e condividere i tuoi tweet. Twitter è l'ideale per **annunciare notizie e guidare i follower al tuo sito Web con un link**, ma non è la piattaforma ideale per il settore dell'ospitalità.



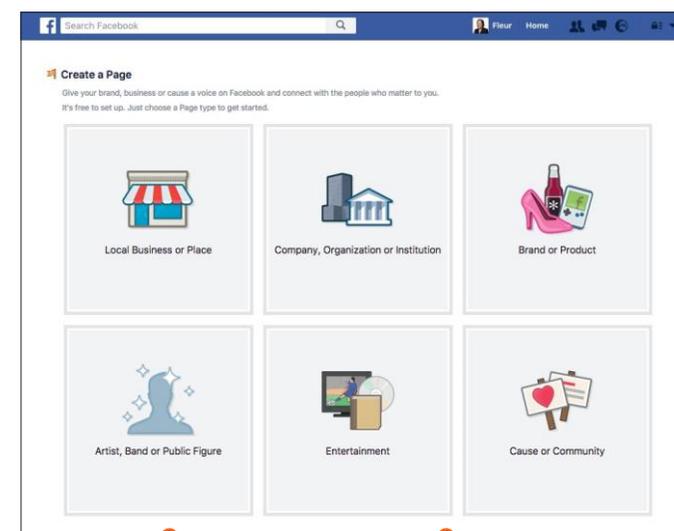
PIATTAFORME



INIZIA CON
FACEBOOK E
INSTAGRAM PER
RAGGIUNGERE UN
AMPIO OBIETTIVO
TARGET

C'è una buona possibilità che tu usi già questi canali nella tua vita personale e che tu ne abbia familiarità. Ma ciò non significa che le altre piattaforme non siano importanti; segui e visualizza le pagine degli altri chef per vedere cosa fanno!

>> FACEBOOK



1.

Scegli sempre una **pagina aziendale** per il tuo ristorante, mai un profilo personale.

2.

"Attività o luogo **locale**" è la categoria giusta per la tua attività.



INIZIARE

>> FACEBOOK

3.

Più i **dettagli della tua attività** sono completi, più velocemente i tuoi clienti potranno contattarti.

4.

TIP Usa il **logo del ristorante** come foto del profilo o anche **una foto del tuo edificio dall'esterno**, se è chiaramente riconoscibile.



5.

Scegli una **bella foto** di uno dei tuoi piatti, una foto che rappresenti l'atmosfera dell'interno del locale o una foto dello staff come immagine di copertina.

6.

Fai clic su "**Informazioni**" per accedere a "**Informazioni sulla pagina**" e aggiungere tutte le informazioni utili per il tuo ristorante.

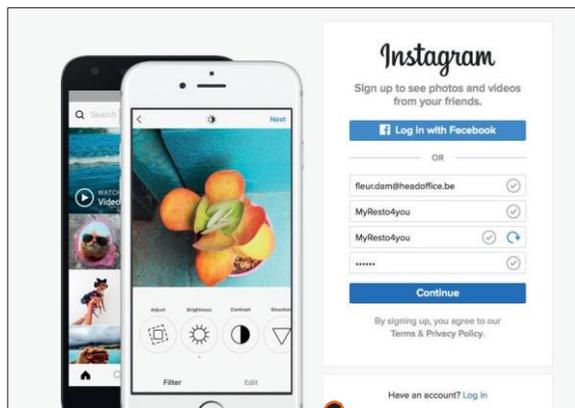
7.

Aggiungi un **pulsante** in modo che sia **facile per i followers contattarti**. Può essere molto utile se stanno cercando un tavolo all'ultimo minuto o hanno una domanda urgente su una prenotazione.



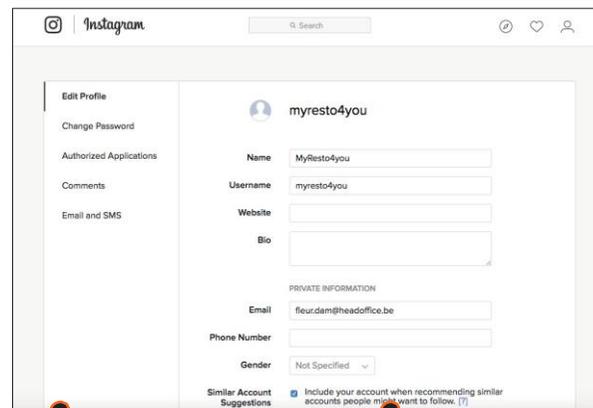
INIZIARE

>> INSTAGRAM



1.

Anche qui, usa un **profilo aziendale**

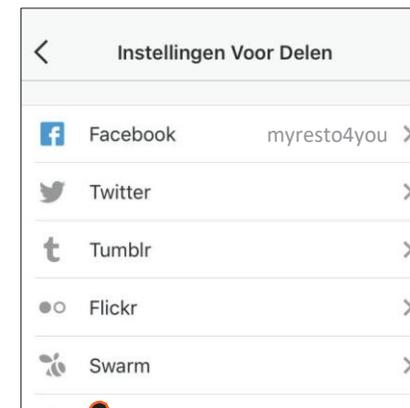


2.

Fai click su **“Informazioni”** per accedere a **“Informazioni sulla pagina”** e aggiungi tutte le info utili per il tuo ristorante.

3.

Se usi diverse forme di social media, assicurati che le persone ti riconoscano usando **sempre la stessa foto del profilo.**



4.

Collega tra loro i vari account di social media. Quindi le foto che pubblichi su Instagram appariranno anche sulla tua pagina Facebook.



Se hai già un **profilo Instagram personale**, puoi convertirlo in un profilo professionale per il tuo ristorante.

- Vai sul tuo profilo e clicca su 
- Clicca su **Account** e poi su **Passa all'account professionale.**
- La schermata **Connetti a Facebook** mostra tutte le pagine di Facebook a cui hai accesso. Seleziona la pagina che desideri collegare al tuo profilo aziendale su Instagram.
- Controlla i dettagli di contatto della tua attività nella pagina **Configura il tuo account Professionale**, apporta le modifiche e clicca su **Fine**



INIZIARE



AVERE PROFILI SUI SOCIAL MEDIA E' UNA COSA. RACCONTARE UNA GRANDE STORIA SUL TUO RISTORANTE E QUALCOS'ALTRO.

Inutile dire che il tuo obiettivo finale è quello di accogliere i tuoi follower nel tuo ristorante. Puoi raggiungere questo obiettivo essendo presente nel modo giusto e incoraggiando l'interazione.

- La regola di base è rimanere autentici e non cercare di essere qualcosa che non si è.
- Sii coerente nei tuoi post e nel modo in cui comunichi informazioni sul tuo ristorante.
- Pubblica regolarmente e aggiorna i tuoi contenuti per mantenere l'interesse per le tue piattaforme.
- Fornisci informazioni che siano brevi ma efficaci.
- Mantieni un tono positivo e fai in modo di entusiasmare le persone.
- Invece di evitare risposte negative, reagisci positivamente e sii ricettivo.

»» FACEBOOK

- Assicurati che il testo dei tuoi post contenga sempre collegamenti con il tuo sito web.
- Assicurati che i tuoi post siano diversi in modo che i tuoi follower rimangano interessati.
- Segui le reazioni ai tuoi post e continua ad interagire con i tuoi follower.

IL CONSIGLIO IN PIÙ

Se non hai tempo per i nuovi post regolari, allora pianifica i tuoi post in anticipo e Facebook li pubblicherà quando lo dirai tu. Scegli gli orari in cui la maggior parte dei clienti è online: all'ora di pranzo, la sera subito dopo che le persone lasciano il lavoro, nel fine settimana ...

IDEE

- Un video divertente del tuo staff in cucina
- Una foto di una celebrità nel tuo ristorante
- Una foto del nuovo menu settimanale

»» INSTAGRAM

- Posta una foto almeno 1 o 2 volte a settimana.
- Scegli immagini attraenti, di cui sei orgoglioso come chef.
- Assicurati che sia facile per i tuoi clienti contattare / prenotare dalle informazioni del tuo profilo.

IL CONSIGLIO IN PIÙ

Instagram utilizza anche hashtag (#), quindi puoi trovare rapidamente post sullo stesso argomento. Fai buon uso degli hashtag (#) con il nome del tuo ristorante o il nome del piatto sulla foto, ma ricorda anche di sfruttare al meglio il successo degli hashtag esistenti come #foodporn, #healthy, #food, #breakfast, #dinner, #dessert ... Non sai mai che tipo di buongustai potrebbero essere attratti dalla tua cucina!

IDEE

- Novità del menù
- Consegna di ingredienti freschi
- Un cliente soddisfatto al suo tavolo



SUGGERIMENTI



CINQUE SUGGERIMENTI PER FARE FOTO PERFETTE AI TUOI PIATTI

1. Non usare il flash

Il flash della fotocamera appiattirà la consistenza e il colore del cibo. Usa la luce naturale prendendo la foto vicino ad una finestra o fuori, per esempio.

2. Scegli la tua posizione

Sperimenta con le posizioni della telecamera: fotografare dall'alto è il modo più semplice per creare una composizione bilanciata, mentre angolare lo scatto o prenderlo dal lato crea maggiore profondità.

3. Non fare lo zoom

Lo zoom in avanti riduce la qualità e la profondità della foto. Avvicinati semplicemente con la fotocamera in modo che i dettagli siano visibili sull'immagine finale.

4. Pensa allo sfondo

Uno sfondo disordinato o molto colorato distoglierà l'attenzione dal tuo piatto. Mantieni l'attenzione su ciò che è importante. Un'impostazione neutra assicurerà che tutti gli occhi siano puntati sul cibo.

5. Usa i filtri, ma non esagerare

Mantieni le foto realistiche. I colori nell'immagine hanno un enorme effetto sulla sensazione che la foto trasmette. Esagerate con i filtri, non farà più venire l'acquolina in bocca.



FOTOGRAFIA



Siediti con largo anticipo e crea un calendario per le tue attività sui social media. Inserisci nel tuo piano editoriale le festività, ma ricorda anche di includere cose come la Giornata mondiale del cioccolato o della pasta.

Questo ti offrirà una fantastica panoramica dei momenti interessanti per pubblicare qualcosa su cibo e cucina e puoi riempire tempi più tranquilli con, per fare un esempio, post sul tuo personale. Abbiamo messo insieme alcune idee per i contenuti sulla tua attività.

VERDURA DI STAGIONE

Scegli una verdura di stagione diversa ogni mese. Usala nei piatti del tuo menu, racconta ai tuoi follower da dove viene o condividi fatti divertenti.

RICETTE

Ogni settimana condividi una ricetta con i tuoi follower. Incoraggia l'interazione e chiedi loro di pubblicare foto dei loro piatti finiti.

FACEBOOK LIVE

Non c'è niente di più eccitante dell'interazione dal vivo con i tuoi clienti. Se riesci a preparare un piatto in dieci minuti, perché non dimostrarlo? Facebook Live significa che i tuoi follower possono guardare live dai loro dispositivi. Non mettere insieme le cose dopo, non tagliare e incollare. I clienti apprezzeranno sicuramente la tua presenza.

#WEEKEND

I post con questi hashtag iniziano il fine settimana alla grande. Invita i tuoi follower, perché è il momento perfetto per prenotare un tavolo!



STORIA

Creato dagli Chef, per gli Chef

Per più ispirazioni, visita www.ufs.com

