

RISTORATORE DIGITALE

30

PROMPT AI

PER RISTORATORI INDIPENDENTI

Trasforma i
giorni **vuoti**
in **prenotazioni.**



GUIDA PRATICA A CURA DI

GIUSEPPE BOMBINI

 FONDATORE DI RISTORATORE DIGITALE



Come usare questa guida

Questa guida raccoglie 30 prompt pratici, organizzati in 5 sezioni. Il cuore è un mini-sistema in sequenza (sezioni 01 e 02) che trasforma il tuo giorno più vuoto in prenotazioni, un passo alla volta. Le sezioni 03, 04 e 05 sono il tuo kit per andare oltre: contenuti social, reputazione e clienti fedeli. Parti dalla sequenza, poi pesca dalle altre sezioni quando ti servono.

Ogni prompt è strutturato in 3 parti:

1. RUOLO — dice all'AI che esperto deve interpretare per risponderti meglio.
2. TESTO — il prompt completo, con i campi [IN MAIUSCOLO] da compilare con i tuoi dati.
3. CONSIGLIO — un tip pratico per ottenere il massimo da quel prompt.

Come iniziare in 3 passi:

Passo 1. Apri ChatGPT (chat.openai.com) o Claude (claude.ai) sul telefono o sul computer.

Passo 2. Copia il prompt, sostituisci i campi [IN MAIUSCOLO] con le tue informazioni.

Passo 3. Incolla nell'AI e premi invio. Sotto ogni prompt trovi un esempio reale già compilato.

Importante: l'AI è uno strumento. Tu sei il ristoratore. Rivedi sempre il risultato con la tua esperienza prima di usarlo.

La sequenza: il mini-sistema

Il cuore della guida è un sistema in 12 passi. Prima riempi il giorno morto (sezione 01), poi lo mantieni pieno nel tempo (sezione 02). Ecco il flusso completo:

RIEMPIRE

1. Trova il giorno	2. Identità	3. Piatto-richiamo	4. Contenuti
5. Attesa	6. Messaggio	7. Offerta	8. Caption

MANTENERE

9. Recupero no-show	10. Fai tornare	11. Misura	12. Secondo giorno
---------------------	-----------------	------------	--------------------

+ 18 prompt extra, il tuo kit per andare oltre:

03 · Contenuti — reel, caption, storie e piani editoriali (prompt 13-18)

04 · Reputazione — recensioni e passaparola che portano coperti (prompt 19-22)

05 · Clienti ed eventi — lista WhatsApp, serate, fidelizzazione (prompt 23-30)

Non devi fare tutto in una settimana. Parti dal prompt #01, scegli il tuo giorno morto, e procedi. Le altre sezioni sono lì quando ti servono.

01

RIEMPIRE il giorno morto

Trova il tuo giorno più debole e dagli un motivo forte per riempirsi.

PROMPT #01

Trova il tuo giorno morto vero

RUOLO: Sei un analista di sala specializzato in revenue per ristoranti indipendenti.

Il mio ristorante si chiama [NOME RISTORANTE], a [CITTÀ], cucina [TIPO DI CUCINA]. La mia capacità è [N] coperti. Ecco la media di coperti per ogni giorno della settimana: lunedì [N], martedì [N], mercoledì [N], giovedì [N], venerdì [N], sabato [N], domenica [N]. Dimmi: 1) qual è il mio giorno più debole in rapporto alla capacità, non in numero assoluto; 2) se è un problema di giorno o di fascia oraria; 3) su quale singolo giorno conviene concentrare gli sforzi per primo e perché. Niente teoria, dammi una priorità.

Consiglio: non attaccare tutti i giorni vuoti insieme. Scegline uno, riempilo, poi passa al successivo.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Trattoria da Carmela, a Bari, cucina pugliese. Capacità 45 coperti. Media: lunedì 22, martedì 9, mercoledì 18, giovedì 24, venerdì 38, sabato 44, domenica 40.

RISULTATO AI

GIORNO PIÙ DEBOLE: il martedì (9/45 = 20% di riempimento), molto peggio del lunedì (49%).
È UN PROBLEMA DI GIORNO, non di fascia: il martedì è debole sia a pranzo che a cena.
PRIORITÀ: concentra tutto sul martedì. È il tuo unico vero buco — lunedì e mercoledì reggono.

PROMPT #02

Dai un'identità al giorno morto

RUOLO: Sei un brand strategist per la ristorazione locale.

Il giorno più debole del mio ristorante [NOME RISTORANTE] è il [GIORNO]. Il mio cliente tipico è [DESCRIZIONE: es. famiglie over 40, coppie]. La mia cucina è [TIPO]. Voglio dare a quel giorno un'identità fissa e riconoscibile, un appuntamento che la gente impara ad aspettarsi, senza abbassare i prezzi. Proponi 3 concept di 'giornata a tema' con: nome dell'appuntamento, cosa lo rende speciale, perché funziona proprio per il mio target. Niente sconti, solo motivi per uscire di casa proprio quel giorno.

Consiglio: un giorno con un nome ('il martedì della brace') crea abitudine. Un giorno scontato crea solo clienti che aspettano lo sconto.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Il giorno più debole è il martedì. Cliente tipico: famiglie e coppie over 40. Cucina pugliese. Voglio un'identità fissa al martedì senza abbassare i prezzi.

RISULTATO AI

1) IL MARTEDÌ DELLA TRADIZIONE — ogni martedì un piatto della nonna fuori menu, diverso ogni settimana. Il tuo over 40 cerca i sapori dell'infanzia.
2) MARTEDÌ A MANO — orecchiette fatte a mano a vista in sala.
3) IL MARTEDÌ DEL PRODUTTORE — ogni settimana un piccolo produttore pugliese. Il primo è il più semplice da gestire.

PROMPT #03

Il piatto-richiamo del giorno morto

RUOLO: Sei un consulente gastronomico orientato al revenue per ristoranti indipendenti.

Il mio ristorante [NOME RISTORANTE], cucina [TIPO], deve riempire il [GIORNO]. Voglio un piatto o una proposta che esista solo quel giorno, così la gente abbia un motivo gastronomico preciso per venire proprio allora. Gli ingredienti di stagione che ho ora sono [INGREDIENTI]. Il food cost per porzione deve restare entro [EURO]. Proponi 3 idee di piatto-richiamo con: nome, perché funziona come calamita per quel giorno, prezzo di vendita consigliato.

Consiglio: la scarsità crea desiderio. 'Solo il martedì' vale più di 'sempre disponibile'.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Trattoria da Carmela, cucina pugliese, deve riempire il martedì. Ingredienti di stagione: cime di rapa, cozze, fave, cardoncelli. Food cost entro 4€.

RISULTATO AI

1) TIELLA DEL MARTEDÌ (riso-patate-cozze, food cost 3,50€, vendita 14€) — il piatto-bandiera barese, solo un giorno a settimana, crea attesa.
2) ORECCHIETTE FAVE E CARDONCELLI (2,80€ / 11€).
3) PURÈ DI FAVE E CICORIA (2,20€ / 9€).
La Tiella è la calamita: 'la tiella nel forno a legna solo il martedì'.

PROMPT #04

Collega il contenuto al tavolo da riempire

RUOLO: Sei uno stratega di contenuti social orientati alla prenotazione per ristoranti.

Il mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** deve riempire il **[GIORNO]**. Pubblico su **[PIATTAFORME]** e ho poco tempo. Voglio che ogni cosa che pubblico questa settimana porti verso quel giorno. Crea un mini-piano di **[N]** contenuti per la settimana dove per ognuno indichi: cosa pubblicare, in che giorno, e l'obiettivo commerciale preciso (es. creare attesa, spingere la prenotazione, ricordare l'appuntamento). Ogni contenuto deve avere uno scopo, non essere solo una foto.

Consiglio: un post senza un obiettivo dietro è un hobby. Prima decidi cosa vuoi che il cliente faccia, poi scrivi il post.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO	RISULTATO AI
Trattoria da Carmela deve riempire il martedì. Pubblico su Instagram e Facebook, ho poco tempo. Crea un mini-piano di 4 contenuti per la settimana.	VEN — foto della Tiella che esce dal forno a legna. Obiettivo: creare desiderio ('torna martedì'). DOM — storia del piatto e di nonna Carmela. Obiettivo: legare il martedì alla tradizione. LUN — reminder 'domani è il giorno della Tiella' + come prenotare. MAR mattina — 'ultimi tavoli per stasera'. Obiettivo: prenotazione last-minute.

PROMPT #05

La caption d'attesa (prima del giorno)

RUOLO: Sei un copywriter food specializzato nel creare attesa verso un appuntamento.

Il mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** ha l'appuntamento fisso del **[GIORNO]**: **[DESCRIVI L'APPUNTAMENTO]**. Voglio pubblicare nei giorni precedenti per creare attesa, non solo annunciarlo il giorno stesso. Scrivi 3 caption da pubblicare in sequenza (es. 3 giorni prima, il giorno prima, la mattina stessa), ognuna con un tono diverso che alza la tensione verso la prenotazione. Max 60 parole ciascuna, ognuna con un invito chiaro ad agire.

Consiglio: il tavolo del martedì non si riempie il martedì. Si riempie nei giorni prima, un post alla volta.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Appuntamento fisso del martedì: la Tiella nel forno a legna, solo quel giorno. Scrivi 3 caption d'attesa (3 giorni prima, il giorno prima, la mattina).

RISULTATO AI

–3 GIORNI: 'C'è un profumo che a Bari significa una cosa sola. Martedì torna la Tiella nel forno a legna. Segnatelo.'

–1 GIORNO: 'Domani il forno a legna si accende per lei. Pochi tavoli, una sola Tiella. Prenota.'

MATTINA: 'Oggi è martedì. La Tiella è in forno. Ultimi posti per stasera — chiama ora.'

PRONTO DA POSTARE — copia, incolla, pubblica

–3 GIORNI: «C'è un piatto che facciamo solo il [GIORNO]. E quando finisce, finisce. [GIORNO] torna. Sei dei nostri?»

IL GIORNO PRIMA: «Domani è il [GIORNO]. Pochi tavoli, una sola serata. Prenota ora: [NUMERO / LINK].»

LA MATTINA: «Oggi è il [GIORNO]. Stiamo già preparando. Ultimi posti per stasera — scrivici in DM o chiama il [NUMERO].»

PROMPT #06

Il messaggio che riempie il tavolo

RUOLO: Sei un copywriter specializzato in messaggi diretti per clienti di ristoranti.

Voglio mandare un messaggio WhatsApp ai clienti abituali del mio ristorante [NOME RISTORANTE] per farli venire il [GIORNO]. Il motivo per venire proprio quel giorno è [APPUNTAMENTO/OFFERTA/PIATTO SPECIALE]. Scrivi 2 versioni del messaggio: 1) caldo e personale, come a un cliente che conosci; 2) più asciutto e diretto. Ogni messaggio max 80 parole, deve dare un motivo concreto per quel giorno specifico e finire con come prenotare. Non deve sembrare spam.

Consiglio: manda questi messaggi al massimo due volte al mese. Il telefono del cliente è un posto privato, entraci con rispetto.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Voglio un WhatsApp ai clienti abituali per farli venire martedì. Motivo: la Tiella nel forno a legna, solo quel giorno. Scrivi 2 versioni.

RISULTATO AI

CALDO: 'Ciao [Nome]! Martedì riaccendiamo il forno a legna per la Tiella. Mi piacerebbe tenervi un tavolo — fammi sapere e ci penso io.

Carmela'

DIRETTO: 'Martedì sera: Tiella nel forno a legna, solo quel giorno. Posti limitati. Per prenotare rispondi a questo messaggio.'

PRONTO DA POSTARE — copia, incolla, pubblica

«Ciao [NOME]! Questo [GIORNO] abbiamo preparato qualcosa di speciale: [PIATTO / APPUNTAMENTO]. Mi piacerebbe tenerti un tavolo — rispondi a questo messaggio e ci penso io. A presto!»

PROMPT #07

L'offerta che non svaluta il locale

RUOLO: Sei un esperto di revenue management per la ristorazione indipendente.

Il mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** deve riempire il **[GIORNO]** senza fare sconti che abbassano il valore percepito. Il mio scontrino medio è **[EURO]**. La mia cucina è **[TIPO]**. Costruisci un'offerta basata sull'esperienza e non sul prezzo: un pacchetto, un menù dedicato, un'esperienza completa che valga quel giorno. Dammi: nome dell'offerta, cosa include, prezzo consigliato, e una frase per spiegarla in modo che il cliente senta il valore, non il risparmio.

Consiglio: il cliente non deve pensare 'costa meno'. Deve pensare 'questa cosa la trovo solo qui e solo quel giorno'.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Devo riempire il martedì senza sconti che svalutano. Scontrino medio 32€. Cucina pugliese. Costruisci un'offerta basata sull'esperienza.

RISULTATO AI

IL MARTEDÌ DI CARMELA — menù della tradizione a 28€: antipasto della casa + Tiella del martedì + dolce + acqua. Vino sempre à la carte.
FRASE: 'Non è un menù scontato. È la Puglia di una volta, una sera a settimana.'

Il cliente non sente il risparmio (28€ è vicino al tuo scontrino), sente l'esperienza.

PROMPT #08

La caption che porta gente, non like

RUOLO: Sei un copywriter food specializzato in contenuti che generano prenotazioni locali.

Sto pubblicando un contenuto per spingere il [GIORNO] al mio ristorante [NOME RISTORANTE]. Il contenuto mostra [DESCRIVI: piatto, ambiente, momento]. Il motivo per venire quel giorno è [APPUNTAMENTO/OFFERTA]. Scrivi una caption che: parta con un gancio che ferma chi sta scorrendo, faccia venire voglia di quel giorno specifico, e chiuda con un invito chiaro a prenotare (non 'vi aspettiamo', ma un'azione precisa). Max 80 parole, tono caldo e da persona vera, non da pubblicità.

Consiglio: una caption che prende mille like ma nessuna prenotazione ha fallito. Misura i contenuti dai tavoli, non dai cuori.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Contenuto per spingere il martedì. Mostra la Tiella che esce dal forno a legna. Motivo: piatto solo del martedì. Caption con gancio + invito a prenotare.

RISULTATO AI

'Senti anche tu quel profumo? È la Tiella che esce dal forno a legna. Riso, patate e cozze dell'Adriatico, novanta minuti di pazienza. La facciamo solo il martedì, e quando finisce è finita. Stasera tavoli limitati: chiama il [numero] e tieniti il tuo posto.'

PRONTO DA POSTARE — copia, incolla, pubblica

«Lo senti anche tu? È [PIATTO] appena pronto. Lo facciamo solo il [GIORNO], e ogni settimana va a ruba. Stasera tavoli limitati: prenota in DM o chiama il [NUMERO]. Ti aspetto.»

#[CITTÀ] #ristorante[CITTÀ] #[TIPO CUCINA] #mangiarbene #[NOME LOCALE]

02

MANTENERE il giorno pieno

Fai in modo che chi viene torni, riduci i buchi e misura i progressi.

PROMPT #09

Recupera chi prenota e non si presenta

RUOLO: Sei uno specialista di gestione prenotazioni per ristoranti locali.

Al mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** capita che il **[GIORNO]** qualcuno prenoti e poi non si presenti, lasciandomi il tavolo vuoto. Voglio ridurre i no-show senza far sentire il cliente sotto controllo. Dammi: 1) il messaggio di conferma da mandare il giorno prima, che riduca i no-show ma resti cordiale; 2) cosa fare quando un tavolo si libera all'ultimo per rimetterlo in circolo; 3) come gestire chi non si presenta in modo che torni comunque, senza rovinare il rapporto.

Consiglio: un tavolo vuoto prenotato è peggio di un tavolo libero. Almeno il libero lo puoi vendere.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Il martedì capita che qualcuno prenoti e non si presenti. Voglio ridurre i no-show senza far sentire il cliente sotto controllo.

RISULTATO AI

1) CONFERMA (lunedì): 'Ciao [Nome], confermiamo il tuo tavolo per domani martedì alle 20:30. Se cambia qualcosa scrivici, così liberiamo per chi è in lista. A domani!'

2) TAVOLO LIBERO: tieni una mini lista d'attesa via WhatsApp da richiamare.

3) NO-SHOW: il giorno dopo, 'ci siete mancati, vi rifacciamo la Tiella un'altra sera' — nessun rimprovero.

PROMPT #10

Trasforma chi è venuto in chi torna

RUOLO: Sei uno specialista di fidelizzazione per ristoranti locali.

Al mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** viene tanta gente il **[GIORNO PIENO: es. sabato]** ma non torna nei giorni deboli. Voglio usare i clienti soddisfatti per riempire il **[GIORNO MORTO]**. Dammi: 1) cosa dire o dare al cliente quando è al tavolo il giorno pieno per invogliarlo a tornare nel giorno debole; 2) un'idea semplice e gestibile a mano (senza app) per premiare chi viene nei giorni deboli; 3) come chiederglielo senza sembrare insistente. Tutto deve essere semplice da gestire durante il servizio.

Consiglio: il cliente più facile da riportare è quello che è appena uscito contento. Il momento per agganciarlo è adesso, non con una campagna tra un mese.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Il sabato è pieno (44 coperti) ma quei clienti non tornano il martedì. Voglio usarli per riempire il martedì.

RISULTATO AI

- 1) AL TAVOLO il sabato:** 'Se vi è piaciuta, il martedì facciamo la Tiella nel forno a legna — è il giorno più tranquillo, si sta da re.'
- 2) PREMIO SEMPLICE:** cartoncino 'Il martedì da Carmela' — alla terza visita del martedì, il dolce è offerto. Gestibile a mano.
- 3) COME CHIEDERLO:** senza insistere, solo quando il cliente fa un complimento.

PROMPT #11

Misura se sta funzionando

RUOLO: Sei un analista di performance per piccoli ristoranti.

Sto lavorando per riempire il **[GIORNO]** del mio ristorante **[NOME RISTORANTE]**. Prima di iniziare la media era **[N]** coperti. Ecco i dati delle ultime **[N]** settimane: **[INCOLLA: settimana - coperti del giorno]**. Dimmi in modo semplice: 1) sto migliorando o no; 2) cosa sembra aver funzionato e cosa no; 3) la prossima singola cosa da provare. Niente grafici complicati, dammi una lettura chiara e una mossa da fare.

Consiglio: se non misuri il giorno morto, non sai se stai migliorando o solo lavorando di più. Segna i coperti ogni settimana, sempre.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Sto riempiendo il martedì. Prima la media era 9 coperti. Ultime 5 settimane: sett.1 12, sett.2 15, sett.3 14, sett.4 19, sett.5 22.

RISULTATO AI

STAI MIGLIORANDO: da 9 a 22 coperti (+144%) in 5 settimane, trend in salita costante.

HA FUNZIONATO: l'identità fissa (la Tiella) + i reminder del lunedì. Il calo della sett.3 coincide probabilmente con un post saltato.

PROSSIMA MOSSA: rendi sistematico il reminder del lunedì. Quando superi stabilmente 25, passa al secondo giorno.

PROMPT #12

Passa al secondo giorno

RUOLO: Sei uno stratega di revenue per ristorazione indipendente.

Al mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** sono riuscito a migliorare il **[PRIMO GIORNO]**, ora ha una media di **[N]** coperti. Il prossimo giorno debole che voglio attaccare è il **[SECONDO GIORNO]**, media attuale **[N]**. Voglio replicare quello che ha funzionato senza fare copia-incolla, perché è un giorno diverso con clienti diversi. Dammi: 1) cosa del primo giorno posso riusare; 2) cosa deve cambiare per questo secondo giorno; 3) come gestirli entrambi senza confondere i clienti.

Consiglio: un giorno alla volta. Quando il primo regge da solo, sposti l'attenzione sul secondo. Non prima.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Ho migliorato il martedì (ora media 24). Il prossimo giorno debole è il lunedì (media 22). Voglio replicare senza copia-incolla.

RISULTATO AI

RIUSA: il meccanismo (piatto-identità fisso + reminder + WhatsApp).

CAMBIA: il lunedì il cliente è diverso (più coppie, post-weekend) — proponi qualcosa di più leggero, non la Tiella. Idea: 'Il lunedì del pesce povero'.

GESTISCI ENTRAMBI: due identità distinte, mai due offerte uguali in settimana. Consolida il martedì prima di partire col lunedì.

03

CONTENUTI che portano clienti

Post, reel e storie pensati per far prenotare, non per fare like.

PROMPT #13

Idee per 10 Reel in 10 minuti

RUOLO: Sei un content strategist specializzato in video brevi per ristoranti locali.

Il mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** cucina **[TIPO]** e voglio pubblicare più Reel/TikTok ma non so mai cosa filmare. I miei piatti forti sono **[PIATTI]**. Il momento della giornata che posso filmare più facilmente è **[ES: preparazione del mattino, servizio, chiusura]**. Dammi 10 idee di Reel da 15-30 secondi, ognuna con: cosa filmare, la frase da mettere all'inizio (hook) e l'obiettivo (creare attesa, spingere la prenotazione, far conoscere un piatto). Idee semplici da girare col telefono, senza montaggi complicati.

Consiglio: gira 3-4 video in blocco lo stesso giorno. Avere una scorta ti toglie l'ansia del 'cosa posto oggi'.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Trattoria da Carmela, cucina pugliese. Piatti forti: orecchiette, tiella, focaccia barese. Posso filmare la preparazione del mattino. Dammi 10 idee di Reel.

RISULTATO AI

- 1) Le mani che tirano le orecchiette a mano — hook 'Fatte così da 40 anni'.
 - 2) La tiella che esce dal forno a legna — hook 'Il piatto che facciamo solo il martedì'.
 - 3) La focaccia tagliata fumante — hook 'Il rumore che senti a Bari alle 8 del mattino'.
- ... ogni idea con un obiettivo: creare desiderio o spingere il martedì.

PROMPT #14

Il gancio che ferma lo scroll

RUOLO: Sei un copywriter esperto di hook per i social, applicato alla ristorazione.

Sto per pubblicare un contenuto sul mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** che mostra **[DESCRIVI IL CONTENUTO: piatto, momento, offerta]**. Il problema è che le persone scorrono veloci e non si fermano. Scrivimi 7 possibili 'ganci' (le prime 3-5 parole o la prima riga) che fermino lo scroll e facciano venire voglia di guardare il resto. In italiano, concreti, senza frasi fatte tipo 'vieni a trovarci'.

Consiglio: il gancio è il 90% del lavoro. Un video ottimo con un inizio piatto non lo guarda nessuno.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Contenuto: la tiella che esce dal forno a legna.
Voglio 7 ganci che fermino lo scroll.

RISULTATO AI

1) 'A Bari, questo profumo significa una cosa sola.'
2) 'Novanta minuti per un piatto. Ne vale la pena?'
3) 'Lo facciamo solo il martedì. Ecco perché.'
4) 'Non è una teglia qualunque.'
... scegli quello che incuriosisce di più senza svelare tutto subito.

PROMPT #15

Trasforma un piatto in una storia

RUOLO: Sei uno storyteller gastronomico per ristoranti a conduzione familiare.

Voglio raccontare la storia dietro il piatto **[NOME PIATTO]** del mio ristorante **[NOME RISTORANTE]**. La storia vera è **[DA DOVE NASCE: ricetta di famiglia, ingrediente del territorio, aneddoto]**. Scrivimi un post di 80-100 parole che trasformi questo piatto in un racconto che emoziona e fa venire voglia di provarlo, chiudendo con un invito a venire. Tono caldo, da persona vera, non da pubblicità.

Consiglio: la gente non ricorda un piatto, ricorda una storia. Un piatto con una storia vale il doppio nel menu e sui social.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Piatto: la tiella. Storia: la faceva nonna Carmela la domenica per tutto il quartiere Murat. Scrivi un post di 80-100 parole.

RISULTATO AI

«C'era una teglia che ogni domenica girava per il quartiere Murat. Dentro, il riso, le patate e le cozze di nonna Carmela. Il profumo arrivava prima di lei. Oggi quella tiella la facciamo solo il martedì, nello stesso forno a legna di allora, con le stesse mani pazienti. Vieni a sentire com'era la Bari di una volta — un martedì, un tavolo, novanta minuti di attesa che ne valgono la pena. Prenota: [numero].»

PRONTO DA POSTARE — copia, incolla, pubblica

«C'era una volta un piatto che [ORIGINE: es. faceva la nonna la domenica]. [2-3 righe di racconto vero]. Oggi lo facciamo ancora così, e lo trovi [QUANDO: es. ogni martedì]. Vieni a provarlo — ti prenoto un tavolo? Scrivimi in DM o chiama il [NUMERO].»

PROMPT #16

Piano di Storie della settimana

RUOLO: Sei un social media manager esperto di Instagram Stories per la ristorazione.

Il mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** cucina **[TIPO]**. Voglio pubblicare Storie ogni giorno senza impazzire. Crea una sequenza di 7 Storie (una al giorno, lun-dom) con: tema, testo da scrivere (max 10 parole) ed elemento interattivo (sondaggio, domanda, quiz, countdown). Almeno 2 devono spingere il mio giorno debole, il **[GIORNO]**.

Consiglio: le Storie con sondaggi e domande fanno vedere il tuo profilo a più persone. Sfruttale ogni giorno.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Trattoria da Carmela, pugliese. Giorno debole: martedì. Crea 7 Storie con elemento interattivo.

RISULTATO AI

LUN: 'Domani è il giorno della tiella' + countdown.
MAR: 'Ultimi tavoli per stasera' + adesivo link/DM.
MER: sondaggio 'Orecchiette o tiella?'.
GIO: dietro le quinte + domanda 'Cosa vi preparo sabato?'.
DOM: ringraziamento della settimana + foto sala piena.

PROMPT #17

Rispondere ai commenti per farli tornare

RUOLO: Sei un community manager specializzato in ristoranti locali.

Sotto ai post del mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** la gente commenta ma io rispondo sempre con 'grazie'. Voglio trasformare i commenti in occasioni per far tornare le persone. Ti do 3 commenti tipici: **[ES: 'che fame!', 'buonissimo', 'quanto costa?']**. Per ognuno scrivimi una risposta che ringrazi, aggiunga qualcosa e inviti a venire (senza sembrare invadente), max 20 parole.

Consiglio: ogni commento è una persona che ha alzato la mano. Una risposta che invita vale più di dieci 'grazie'.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Commenti: 'che fame!', 'buonissimo', 'quanto costa?'. Scrivi risposte che invitino a venire.

RISULTATO AI

'che fame!' → 'Allora ti aspetto! La tiella la facciamo il martedì, ti tengo un tavolo?'
'buonissimo' → 'Grazie! La prossima volta assaggia le orecchiette fatte a mano.'
'quanto costa?' → 'Il martedì c'è il menù completo a [prezzo]. Ti prenoto?'

PROMPT #18

Calendario contenuti del mese in 15 minuti

RUOLO: Sei un content planner per ristoratori che hanno poco tempo.

Il mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** pubblica su **[PIATTAFORME]**. Il mese prossimo ci sono **[EVENTI/FESTIVITÀ O 'niente']**. Voglio un calendario di contenuti di 4 settimane, **[N]** post a settimana, dove ogni post porti verso una prenotazione (con focus sul mio giorno debole, il **[GIORNO]**). Per ogni post indica: giorno, tipo (foto/reel/storia), tema e obiettivo. Ho poco tempo, quindi raggruppa le riprese.

Consiglio: decidi i contenuti del mese in un colpo solo. Postare all'ultimo, ogni giorno, è la strada più veloce per mollare.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Trattoria da Carmela, Instagram e Facebook, 3 post a settimana, focus martedì. Nessuna festività il mese prossimo.

RISULTATO AI

SETT.1 — Lun: reminder tiella (storia). Gio: reel orecchiette a mano. Sab: foto sala piena + 'e il martedì?'
SETT.2-4 — ogni settimana un reminder del martedì + un contenuto sul piatto + uno sull'atmosfera.
Gira tutti i reel il primo lunedì del mese: 30 minuti e sei a posto.

04

REPUTAZIONE e passaparola

Trasforma clienti soddisfatti e recensioni in nuovi coperti.

PROMPT #19

Chiedi la recensione al momento giusto

RUOLO: Sei un trainer di sala specializzato in recensioni e customer experience.

Voglio che il mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** riceva più recensioni su Google, ma senza risultare insistente. In sala siamo **[N]** persone e il cliente tipo è **[DESCRIZIONE]**. Dammi: 1) il momento esatto del pasto in cui chiederla; 2) 3 frasi da dire a voce (max 20 parole) che suonino naturali; 3) un'idea pratica per rendere facile lasciarla (es. QR code).

Consiglio: il momento migliore per chiedere una recensione è quando il cliente dice 'tutto ottimo, torneremo'.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Trattoria da Carmela, 3 persone in sala, cliente tipo over 40. Quando e come chiedere la recensione?

RISULTATO AI

MOMENTO: dopo il caffè, mentre porti il conto — il cliente è sazio e contento.

FRASI: 'Se vi siete trovati bene, una recensione su Google per noi vale tantissimo — ci mettete un attimo.'

IDEA: un QR code stampato sul portaconto che apre direttamente la pagina recensioni.

PROMPT #20

Rispondi a una recensione positiva

RUOLO: Sei un reputation manager per la ristorazione locale.

Un cliente ha lasciato questa recensione positiva: **[INCOLLA RECENSIONE]**. Il mio ristorante si chiama **[NOME RISTORANTE]**. Scrivi una risposta che ringrazi in modo specifico (non generico), citi qualcosa dalla recensione e inviti a tornare accennando a qualcosa di nuovo o al **[GIORNO]** speciale. Max 60 parole, calda e personale, non un copia-incolla.

Consiglio: rispondere alle recensioni positive fa capire a chi legge che dietro c'è una persona vera. Rispondi sempre.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Recensione: 'Orecchiette divine, ci siamo sentiti a casa, torneremo!'. Trattoria da Carmela.

RISULTATO AI

«Grazie di cuore! Sentirvi 'a casa' è il complimento più bello che possiate farci. Le orecchiette le facciamo ancora a mano come una volta. Tornate un martedì: c'è la tiella nel forno a legna, vi conquisterà. A prestissimo!»

PROMPT #21

Rispondi a una recensione negativa senza litigare

RUOLO: Sei un esperto di comunicazione di crisi per ristoranti.

Ho ricevuto questa recensione negativa: **[INCOLLA RECENSIONE]**. Il mio ristorante è **[NOME RISTORANTE]**. La situazione è **[VERA / PARZIALMENTE VERA / FALSA]**. Scrivi una risposta pubblica che: ringrazi per il feedback, affronti il punto specifico senza scuse eccessive, mostri cosa faremo, inviti a riprovare. Max 80 parole, tono umano e non difensivo.

Consiglio: non rispondere mai a caldo. Aspetta 30 minuti. Chi legge giudica te dalla calma, non il cliente dalla lamentela.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Recensione: 'Servizio lento, 40 minuti per il primo'. Situazione parzialmente vera (sabato pieno). Trattoria da Carmela.

RISULTATO AI

«Grazie per averci scritto, e ci dispiace per l'attesa. Sabato eravamo al completo e in cucina abbiamo faticato a stare dietro a tutti: non è una scusa, è qualcosa su cui stiamo già lavorando con un aiuto in più. Ci piacerebbe rifarci — tornate e chiedete di me. Carmela.»

PROMPT #22

Trasforma una recensione in un post

RUOLO: Sei un copywriter specializzato in social proof per ristoranti.

Un cliente ha scritto questa recensione/commento positivo: **[INCOLLA]**. Il mio ristorante è **[NOME RISTORANTE]**. Trasformala in un post per Instagram/Facebook che: introduca con 1-2 frasi, citi la recensione in modo visivo (tra virgolette), chiuda con un invito agli altri. Suggestisci anche come graficare il post (sfondo, colori).

Consiglio: le parole di un cliente convincono più di mille tue. Chiedi sempre il permesso prima di pubblicare nome o foto.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Recensione: 'La miglior tiella della mia vita, e vengo da una famiglia barese'. Trattoria da Carmela.

RISULTATO AI

«Certe volte le parole dei clienti ci commuovono. Come queste: 'La miglior tiella della mia vita — e vengo da una famiglia barese.' Grazie [Nome]. La tiella è nel forno ogni martedì: vieni a dirci se sei d'accordo. GRAFICA: sfondo nero, virgolette verdi, foto della tiella sotto.»

PRONTO DA POSTARE — copia, incolla, pubblica

«Certe parole valgono più di ogni pubblicità. Come queste, di [NOME CLIENTE]:

"[FRASE DELLA RECENSIONE TRA VIRGOLETTE]"

Grazie di cuore. Se vuoi provare anche tu, [QUANDO: es. il martedì] ti aspettiamo — prenota in DM o al [NUMERO].»

05

CLIENTI, WHATSAPP ed EVENTI

Costruisci la tua base di affezionati e riempi la sala con serate ed eventi.

PROMPT #23

Costruisci la lista WhatsApp dei clienti

RUOLO: Sei un CRM specialist per piccoli ristoranti.

Voglio iniziare a raccogliere i numeri WhatsApp dei clienti del mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** per invitarli nei giorni deboli, senza essere invadente e rispettando la privacy. Dammi: 1) 2 modi semplici per raccogliere i numeri in sala; 2) la frase con cui chiederlo; 3) il primo messaggio di benvenuto per chi si iscrive; 4) le regole per non risultare spam.

Consiglio: una lista WhatsApp di clienti è il bene più prezioso che hai. Non dipende da nessun algoritmo e la possiedi tu.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Trattoria da Carmela. Voglio raccogliere numeri WhatsApp per invitare al martedì.

RISULTATO AI

- 1) Un cartoncino sul tavolo 'Vuoi sapere il piatto del martedì? Lascia il numero' + chiederlo alla cassa.
- 2) 'Le mando un messaggio solo quando c'è qualcosa di speciale, mai più di due volte al mese.'
- 3) **BENVENUTO:** 'Grazie [Nome]! D'ora in poi saprai per primo il piatto del martedì. Niente spam, promesso. Carmela.'
- 4) **Regola d'oro:** mai più di 2 messaggi al mese, sempre con un motivo concreto.

PROMPT #24

Il messaggio di 'bentornato' per chi non torna da un po'

RUOLO: Sei un copywriter specializzato nel recupero di clienti per ristoranti.

Ho dei clienti del mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** che venivano spesso ma non si vedono da un po'. Voglio riconquistarli con un messaggio WhatsApp che non faccia sentire in colpa e non sembri disperato. Il motivo per tornare ora è **[PIATTO/APPUNTAMENTO/NOVITÀ]**. Scrivi 2 versioni (una calda, una breve), max 70 parole, che chiudano con un invito concreto.

Consiglio: riconquistare un vecchio cliente costa molto meno che trovarne uno nuovo. Spesso basta farsi ricordare.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Cliente che non torna da mesi. Motivo per tornare: è ricominciato il martedì della tiella. Trattoria da Carmela.

RISULTATO AI

CALDO: 'Ciao [Nome]! È un po' che non ci vediamo e mi sei mancato al tavolo. È ricominciato il martedì della tiella nel forno a legna — ti tengo un posto questa settimana? Carmela.'

BREVE: 'Ciao [Nome], la tiella del martedì è tornata. Ti aspetto — rispondi e ti prenoto.'

PRONTO DA POSTARE — copia, incolla, pubblica

«Ciao [NOME]! È un po' che non ci vediamo e ci sei mancato al tavolo. [MOTIVO PER TORNARE: es. è tornato il piatto del martedì] — ti tengo un posto questa settimana? Rispondi a questo messaggio e ci penso io.»

PROMPT #25

La serata a tema che riempie la sala

RUOLO: Sei un event strategist per esperienze gastronomiche in ristoranti indipendenti.

Voglio organizzare una serata a tema nel mio ristorante **[NOME RISTORANTE]**, cucina **[TIPO]**, per riempire un **[GIORNO]** debole. Capacità **[N]** coperti, budget organizzazione **[EURO]**. Proponi 3 idee di serata a tema con: nome, concept, menu di 3 portate ispirato al tema, prezzo suggerito e come comunicarla sui social.

Consiglio: pubblica l'evento 2-3 settimane prima con un conto alla rovescia. Gli eventi si riempiono nell'attesa, non il giorno stesso.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Trattoria da Carmela, pugliese, 45 coperti, budget 200€, per riempire il martedì. 3 idee di serata a tema.

RISULTATO AI

1) SERATA ORECCHIETTE A MANO — le prepari a vista in sala, menu a 25€.
2) CENA DEL PESCATORE — solo pescato del giorno, 30€.
3) LA PUGLIA DI UNA VOLTA — piatti dei nonni + musica popolare, 28€.
Comunicazione: teaser 3 settimane prima, countdown nelle Storie, 'posti limitati'.

PROMPT #26

Il menu speciale per l'evento

RUOLO: Sei un consulente gastronomico e menu engineer.

Sto organizzando [EVENTO/SERATA] al mio ristorante [NOME RISTORANTE], cucina [TIPO]. Voglio un menu fisso a [PREZZO] a persona, speciale ma sostenibile per la cucina in una sera piena. Ingredienti di stagione disponibili: [INGREDIENTI]. Food cost target [%]. Dammi un menu di [N] portate con nomi a tema, e dimmi quali piatti posso preparare in anticipo per non intasare la cucina.

Consiglio: in una serata piena vince chi ha preparato prima. Scegli piatti che reggono la mise en place, non solo quelli belli.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO	RISULTATO AI
Serata 'La Puglia di una volta', pugliese, menu a 28€, 4 portate. Ingredienti: cime di rapa, fave, cozze, cardoncelli. Food cost 30%.	ANTIPASTO: 'Il tagliere del contadino' (preparabile prima). PRIMO: orecchiette cime di rapa (last minute). SECONDO: tiella riso-patate-cozze (in forno, gestibile). DOLCE: cartellate (pronte il giorno prima). 3 piatti su 4 pronti in anticipo — cucina serena anche a sala piena.

PROMPT #27

La promo che non svaluta il locale

RUOLO: Sei un esperto di revenue e pricing per la ristorazione indipendente.

Voglio una promozione per il mio ristorante [NOME RISTORANTE] che porti gente senza far pensare 'costa poco'. L'obiettivo è [ES: far provare un piatto nuovo, riempire una fascia oraria, far tornare]. Scontrino medio [EURO]. Costruisci 3 idee di promo basate sul valore e non sullo sconto (es. omaggio, esperienza, pacchetto), con nome e frase per comunicarle.

Consiglio: 'in regalo' funziona meglio di 'sconto'. Il primo aggiunge valore, il secondo lo toglie.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Trattoria da Carmela, scontrino 32€. Obiettivo: far provare il nuovo dolce. 3 promo sul valore.

RISULTATO AI

- 1) 'Il dolce te lo offriamo noi' per chi prenota il martedì.
 - 2) 'Menu + calice in abbinamento' a prezzo pacchetto.
 - 3) 'Porta un amico che non è mai venuto: per lui il caffè e l'amaro li offriamo noi.'
- Nessuno sconto sul cibo — solo valore aggiunto.

PROMPT #28

Collabora con un'attività vicina

RUOLO: Sei un local marketing strategist esperto di partnership tra piccole attività.

Il mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** è in zona **[ZONA]**. Vicino ci sono **[ATTIVITÀ: es. hotel, palestra, negozi, teatro]**. Voglio una collaborazione che mi porti clienti nei giorni deboli senza costi. Proponi 3 idee concrete di partnership vantaggiose per entrambi, con: la meccanica, cosa produrre (es. volantino, codice) e come proporla al partner.

Consiglio: parti da un'attività il cui titolare già conosci. La fiducia è il miglior contratto.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Trattoria da Carmela, zona Murat. Vicino: un hotel e un teatro. 3 idee di partnership per il martedì.

RISULTATO AI

- 1) **HOTEL:** convenzione 'menù del martedì' consigliato dalla reception; tu offri agli ospiti un aperitivo di benvenuto.
- 2) **TEATRO:** 'cena pre-spettacolo' a orario fisso il martedì (serate di prove).
- 3) **Volantino incrociato:** tu consigli loro, loro consigliano te.

PROMPT #29

Il programma fedeltà senza app

RUOLO: Sei un loyalty specialist per la ristorazione locale.

Il mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** ha clienti abituali ma nessun programma fedeltà. Scontrino medio **[EURO]**, tornano **[FREQUENZA]**. Voglio un programma semplice, gestibile a mano (senza app), che premi soprattutto chi viene nei giorni deboli. Dammi: meccanica, premio, materiale da creare e come presentarlo ai clienti.

Consiglio: la semplicità vince. Per questo target una tessera con timbri batte qualsiasi app complicata.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Trattoria da Carmela, scontrino 32€, clienti tornano 1 volta al mese. Programma fedeltà a mano che premi il martedì.

RISULTATO AI

MECCANICA: tessera 'Il martedì da Carmela', un timbro a ogni visita del martedì.
PREMIO: alla 5ª visita, la tiella è offerta.
MATERIALE: cartoncino stampato con 5 caselle.
PRESENTAZIONE: 'Vieni il martedì? Questa è tua: alla quinta, la tiella la offro io.'

PROMPT #30

Chiedi ai clienti di portare un amico

RUOLO: Sei un growth strategist specializzato nel passaparola per attività locali.

Voglio far crescere i clienti del mio ristorante **[NOME RISTORANTE]** con il passaparola, spingendo chi già mi ama a portare qualcuno di nuovo, soprattutto nel **[GIORNO]** debole. Dammi: 1) un'iniziativa 'porta un amico' semplice e vantaggiosa per entrambi; 2) la frase da dire al tavolo per proporla; 3) un post/messaggio per lanciarla. Niente di complicato da gestire.

Consiglio: il tuo cliente felice è il tuo miglior commerciale. Devi solo dargli un motivo e un momento per parlare di te.

ESEMPIO REALE — Trattoria da Carmela, Bari

PROMPT COMPILATO

Trattoria da Carmela, giorno debole martedì. Iniziativa 'porta un amico' per il martedì.

RISULTATO AI

1) INIZIATIVA: 'Martedì porti un amico che non è mai venuto? Per lui il dolce lo offriamo noi.'
2) AL TAVOLO: 'Se ti sei trovato bene, il martedì portane uno che ancora non ci conosce — al resto pensiamo noi.'
3) POST: 'Il martedì è più bello in compagnia. Porta un amico che non ci ha mai provato: il suo dolce è offerto. Prenota in DM.'

L'AI NON RIEMPIE I TAVOLI.

IL SISTEMA CHE USI OGNI GIORNO, SÌ.

I prompt sono **strumenti**.

Le prenotazioni arrivano quando
gli strumenti fanno **parte di un metodo**.

Questo è solo il **primo passo**.

CONTINUA IL PERCORSO.



YOUTUBE

Tutorial, strategie
e casi studio.

@ristoratedigitale



INSTAGRAM

Idee rapide e
contenuti quotidiani.

@ristoratore_digitale



TIKTOK

Prompt, AI e
marketing applicato.

@ristoratore_digitale



R I S T O R A T O R E D I G I T A L E