Mappa delle occasioni di ritorno

Una scheda per occasione. Lavora su proposte e conteggi aggregati: questo file non è un archivio di recapiti, preferenze personali o esigenze sanitarie.

Quattro ipotesi simulate

01

Pubblico e occasione	Pranzo nei giorni di lavoro
Motivo per tornare	Menù settimanale consultabile prima della pausa
Finestra ipotizzata	Due settimane lavorative
Attività e responsabile	Titolare aggiorna la proposta e sala verifica disponibilità
Costo da rilevare	Tempo di aggiornamento e preparazioni extra
Misura	Visite dichiarate ripetute su risposte ricevute

02

Pubblico e occasione	Cena di quartiere
Motivo per tornare	Tre nuovi piatti stagionali
Finestra ipotizzata	30 giorni dal cambio
Attività e responsabile	Cucina verifica fattibilità, titolare aggiorna informazioni pubbliche
Costo da rilevare	Prove ricette e comunicazione
Misura	Seconda visita del gruppo osservabile con finestra completa

03

Pubblico e occasione	Turista durante soggiorno
Motivo per tornare	Seconda cena con una proposta diversa
Finestra ipotizzata	Giorni restanti, se comunicati spontaneamente
Attività e responsabile	Sala indica proposta effettiva consultabile pubblicamente
Costo da rilevare	Lavoro aggiuntivo effettivo
Misura	Adesioni alla proposta, senza dedurre ritorno di tutti i turisti

04

Pubblico e occasione	Organizzatore aziendale
Motivo per tornare	Un servizio adatto alla prossima occasione richiesta
Finestra ipotizzata	Quando emerge una richiesta concreta
Attività e responsabile	Referente conserva offerta e gestisce il seguito autorizzato
Costo da rilevare	Tempo per proposta e coordinamento
Misura	Nuove richieste compatibili e conferme

Le finestre sono scelte di esempio, non benchmark. I costi richiedono i dati del locale; non sono assunti nulli.

La tua occasione

Data e periodo della prova: _____

Pubblico e situazione osservata: _____

Segnale usato per scegliere (richieste, servizi, domande): _____

Motivo concreto per tornare, in una frase: _____

Finestra plausibile e motivo della scelta: _____

Informazione pubblica o servizio da mantenere: _____

Responsabile e attività prima di ogni servizio: _____

Incentivo eventuale e costo totale stimato: _____

Alternativa senza incentivo: _____

Costi di preparazione, gestione e comunicazione: _____

Canale scelto; se usa recapiti, processo privacy e rinunce verificato da: _____

Scegli una misura

A. Visite individuali riconoscibili con un processo appropriato. Indica criterio di inclusione, data di prima visita e finestra. Nel report conserva soltanto totali; gestisci eventuali identificativi nel sistema del locale con accessi e finalità definiti. Conta solo gruppi di osservazione per cui l'intera finestra è trascorsa. Una persona con più ritorni vale uno nel conteggio dei clienti tornati.

Esempio simulato: 40 primi visitatori osservabili, finestra di 30 giorni completa per tutti, 12 persone tornate almeno una volta. Quota osservata = 12 / 40 × 100 = 30%. Non include ospiti non riconoscibili e non dimostra l'effetto causale di un invito.

B. Nessun riconoscimento individuale. In un servizio scelto fai una domanda facoltativa sulla prima visita e annota solo risposte aggregate. Esempio simulato: 50 visite con risposta, 18 dichiarate come visite successive; quota dichiarata = 18 / 50 × 100 = 36%. Le 10 visite senza risposta si registrano a parte. Non è un tasso individuale di ritorno entro 30 giorni.

Non sommare A e B. Con denominatore zero o dato mancante il rapporto non è calcolabile.

Metodo scelto e definizione del denominatore: _____

Numeratore / denominatore / risultato / finestra completa: _____

Ospiti o visite non osservabili e dati mancanti: _____

Riesame

Data, responsabile e servizio promesso effettivamente mantenuto: _____

Costo effettivo, tempo richiesto e problemi osservati: _____

Decisione (continuare, cambiare, fermare) e ragione: _____

Una modifica da provare e prossima verifica: _____