

Calendario editoriale 30 giorni

Il piano giorno-per-giorno per raccogliere recensioni vere senza diventare invadente.

30

GIORNI DI AZIONI

4

CANALI INTEGRATI

+25

RECENSIONI ATTESE

COME USARE QUESTO CALENDARIO

30 giorni, 4 canali, +25 recensioni

Raccogliere recensioni non si "spara". Si pianifica. Questo calendario ti dà 30 azioni concrete, distribuite su 4 canali in modo naturale. Risultato medio sui ristoratori che lo seguono: **+25 recensioni vere in 30 giorni** (volume di partenza permettendo).

Le azioni sono pensate per essere brevi (5-15 minuti l'una) e **non invadenti**. Niente clienti pressati 4 volte. Niente "sconto in cambio di stelle". Solo richieste cordiali nel momento giusto.

I 4 canali del calendario

QR sul tavolo

Conversion tipica 3-5%. Costo zero. Già stampato e attivo dal giorno 1.

Ask al tavolo

Conversion tipica 25-40%. Richiesta personale del proprietario o maître a fine cena.

Email/SMS post-cena

Conversion 8-15%. Inviata 24-48h dopo la cena, automatica o manuale.

Social repost

Quando un cliente posta una foto del piatto, lo riconosci pubblicamente. Spesso lascia anche recensione.

Setup pre-Day-1: stampa 5 cartoncini QR-review (uno per tavolo + 1 alla cassa), prepara una bozza di email post-cena, attiva una checklist mentale "ask alla 4° portata".

SETT
1

Settimana 1 · le fondamenta

GOAL: SETUP CANALI + PRIME 5 RECENSIONI

LUN
D 1

Stampa e posiziona 5 QR sui tavoli **QR**

Cartoncino formato cartolina (10×15cm). Frase: "Se la cena ti è piaciuta, in 30 secondi puoi aiutarci →". Posiziona in modo discreto: parte del centro tavola o porta-conto.

MAR
D 2

Brief al team su "ask cordiale" **IN-STORE**

Riunione 10 min con camerieri: spiega quando chiedere ("dopo dolce/caffè, mai prima"), come ("Vi è piaciuta la cena? Se sì, in 30 secondi su Google ci aiuta tantissimo"), e come gestire un "no" (sorridere e ringraziare).

MER
D 3

Imposta email follow-up automatica 24h post-cena **EMAIL**

Se prendi prenotazioni con email (TheFork, sito, ecc.), setta un'email automatica. Vedi template a fondo guida.

GIO
D 4

Primo "ask al tavolo" personale del proprietario **IN-STORE**

Identifica 3 tavoli con clienti soddisfatti (sorrisi, domande sui piatti, foto). Vai personalmente al tavolo a fine cena: "Grazie per essere venuti. Se vi va, lasciate un parere su Google — ci aiuta tantissimo". Conversion attesa 30%+.

VEN
D 5

Verifica 1ª settimana: quante recensioni nuove? **CHECK**

Vai sul tuo profilo Google Business e conta le recensioni nuove vs lunedì. Target settimana 1: minimo 3-5 nuove.

SAB
D 6

Repost stories Instagram tag clienti **SOCIAL**

Cerca tag/menzioni del tuo locale negli ultimi 7 giorni. Repostane 3-4 nelle stories ringraziando + chiedendo "se ti è piaciuto, lascia un parere su Google".

DOM
D 7

Riposo + check team performance **CHECK**

Domanda al maître/camerieri: "quanti ask avete fatto questa settimana?" Senza pressione — solo per misurare.

SETT
2

Settimana 2 · ritmo

GOAL: ROUTINE QUOTIDIANA + +6 RECENSIONI

LUN
D 8

Risposta a TUTTE le recensioni della settimana scorsa CHECK

Lo metti come abitudine del lunedì mattina. Ogni recensione, anche le 5★, riceve risposta personale. Tempo: 15 minuti.

MAR
D 9

Lancio Email post-cena su tutti i clienti email (mese -1) EMAIL

Estrai dalla tua lista (TheFork, prenotazioni email) tutti i clienti del mese precedente. Manda l'email follow-up retroattiva (vedi template). Atteso: 2-4 recensioni nuove dal batch.

MER
D 10

Foto piatti aggiornate sul Google Business Profile CONTENT

Fai 5-8 foto piatti freschi (luce naturale se possibile). Caricale subito sul GBP. Le persone che vedono foto fresche cliccano +20%.

GIO
D 11

Ask al tavolo + repost foto cliente Instagram IN-STORE

2 ask al tavolo + 1 repost di foto cliente con tag al tuo profilo. Conversion attesa: 1 review.

VEN
D 12

Pubblica un Post Google Business CONTENT

"Piatto del weekend" con foto + prezzo + "Prenota". I post Google appaiono nel pannello laterale e portano visibilità extra.

SAB
D 13

Sabato sera = momento d'oro per ask IN-STORE

Sabato è il giorno con più clienti sorridenti e in mood "a fine cena ho voglia di condividere". Punta 4-5 ask al tavolo. Conversion può arrivare al 50%.

DOM
D 14

Mid-month check: dove sei?

Quante recensioni totali in 14 giorni? Target: 11-13. Se sotto 8, intensifica gli ask. Se sopra 15, sei già su un ottimo ritmo.

SETT
3

Settimana 3 · amplificazione

GOAL: +8 RECENSIONI + REACH SOCIAL

LUN
D 15

Risposte settimanali + test ottimizzazione QR **QR**

Risposte a tutte. Poi prova un nuovo wording sul cartoncino QR (es: "Aiutiamo i prossimi clienti a scoprirci. 30 secondi su Google ci aiutano davvero"). Verifica conversion.

MAR
D 16

Email a clienti fedeli "anziani" **EMAIL**

Identifica 20-30 clienti che frequentano il locale da anni e non hanno mai recensito. Manda email personale (non template) chiedendo cortesemente. Conversion 35%+. Vedi template a fondo guida.

MER
D 17

Story Instagram con QR review **SOCIAL**

Story singola: foto del cartoncino QR sul tavolo + sticker domanda "Avete cenato da noi? Lasciate un parere ↓". Aggiunge il link sticker al tuo profilo Google.

GIO
D 18

Ask diversificato: chiedi recensione su TheFork **IN-STORE**

Per i clienti che hanno prenotato via TheFork, chiedi specificamente quella piattaforma. Diversifica le recensioni su più canali.

VEN
D 19

Post Google Business + tag clienti del weekend **CONTENT**

Post "Stasera vi aspettiamo" con foto sala apparecchiata. Aumenta aspettativa.

SAB
D 20

Ask intensivo + foto piatti cliente **IN-STORE**

5+ ask al tavolo. Quando un cliente fa una foto, sorridi e dì "Bellissima — se ti va condividila e taggaci, e se ti è piaciuto un parere su Google ci aiuta tantissimo". Doppio ask in uno.

DOM
D 21

Check 3 settimane + brief team **CHECK**

Conta total recensioni. Target: 18-22 nuove dal D1. Riconosci pubblicamente al team chi ha portato più ask.

SETT
4

Settimana 4 • consolidamento

GOAL: PORTARE IL SISTEMA "IN PILOTA AUTOMATICO"

LUN
D 22

Risposte settimanali + analisi temi recensioni **CHECK**

Leggi le 22+ recensioni delle ultime 3 settimane. Identifica 3 temi ricorrenti positivi (da valorizzare nelle risposte) e 1-2 temi negativi (da migliorare in cucina/sala).

MAR
D 23

Foto + post settimanale GBP **CONTENT**

Routine mantenuta: 3-5 foto nuove + 1 post settimanale. Già diventato abitudine.

MER
D 24

Ottimizza email post-cena (versione 2.0) **EMAIL**

Dopo 3 settimane di test, sai quale wording converte di più. Aggiorna l'email automatica con la versione migliore (vedi A/B test ideato a fondo guida).

GIO
D 25

Ask al tavolo + foto recensori contenti **IN-STORE**

3-4 ask + se un cliente accetta di fare una recensione lì sul posto, scattagli (con permesso) una foto da poter postare in story tag.

VEN
D 26

Post Google Business + Instagram coordinati **CONTENT**

Pubblica lo stesso contenuto (stesso piatto del weekend) su GBP + IG nella stessa giornata. Sinergia algoritmica.

SAB
D 27

Ultimo sabato del piano = grande ask intensivo **IN-STORE**

Punta 6-8 ask. Concentra l'effort sui tavoli più "caldi" emotivamente (anniversari, gruppi entusiasti, recensioni durante il pasto).

DOM
D 28

Mid-month + repost stories Instagram **SOCIAL**

Repost di tutte le foto cliente delle ultime 2 settimane in stories. Ringraziamento collettivo + ask.

LUN
D 29

REVIEW del calendario: cosa ha funzionato? **CHECK**

Quante recensioni totali? Su quale canale? Risposta: Ask al tavolo (40%), Email (28%), QR (22%), Social (10%) è la distribuzione tipica. Identifica il TUO mix vincente.

MAR
D 30

Setta il sistema permanente per i prossimi 12 mesi

Il calendario di 30 giorni è finito. Ma le abitudini restano: ask al tavolo (sempre), QR (sempre), email (auto), repost (settimanale). Mantieni il ritmo settimanale: 15 min lunedì + ask quotidiano.

Template email post-cena

Da inviare 24-48h dopo la cena. Versione che converte meglio nei nostri test:

SUBJECT

Grazie per la cena, [Nome]

CORPO

Ciao [Nome],

Volevo solo dirti grazie per essere venuti da noi [data cena]. È stato un piacere averti come cliente.

Se la serata ti è piaciuta, ti chiedo un favore: in 30 secondi su Google puoi lasciarci un parere. Aiuta tantissimo le persone che cercano un buon ristorante a scoprire il nostro.

Lascia il tuo parere su Google →

Se invece c'è stato qualcosa che non è andato, scrivimi tu direttamente a [email] — voglio capire e migliorare.

*Un abbraccio,
[Nome proprietario]*

Template "ask anziani fedeli"

Per clienti che frequentano da tempo e non hanno mai recensito:

SUBJECT

Una richiesta personale (e poi non rompo più)

CORPO

Ciao [Nome],

Mi rivolgo a te perché sei uno dei nostri clienti più affezionati — ricordo ancora la prima volta che siete venuti.

Ti chiedo un favore. Le recensioni Google ci aiutano molto, e proprio le persone come te (che ci conoscono davvero) sono quelle che possono raccontarci meglio.

Se hai 60 secondi, ci scrivi un parere su Google? Te lo chiederò solo questa volta — se non te la senti va benissimo lo stesso.

Lascia il tuo parere su Google →

Comunque, grazie di esistere come cliente.

[Nome proprietario]

Pro tip: mandali una email alla volta, MAI in batch. La sensazione di "email scritta per me" raddoppia la conversion. Se hai 25 clienti fedeli, manda 5 email/giorno per 5 giorni.

Cosa NON fare mai

Mai chiedere recensioni scambiandole con qualcosa. "Ti offriamo un caffè se ci recensisci" / "Sconto se metti 5 stelle" è una violazione delle policy Google. Profilo a rischio sospensione.

Mai pressare 3-4 volte. Una richiesta cordiale = ok. Insistere genera 1★ per fastidio.

Mai inviare email-bot generiche. "Gentile cliente, le chiediamo un parere" = template = 1.5% conversion. La versione personale = 8-15%.

Mai chiedere SOLO recensioni positive. "Se ti è piaciuto, lasciaci 5★" è ambiguo e contro le policy. Chiedi un PARERE onesto, sempre.

STANCO DI GESTIRE TUTTO QUESTO A MANO?

Il calendario delle recensioni automatizzato per te

ReviewPilota manda le email post-cena, gestisce le risposte AI, ti notifica quando arriva una nuova recensione. Tu fai solo l'ask al tavolo (la parte umana).

Prova ReviewPilota gratis 14 giorni

Coupon **AUDIT10** · Sconto 10% sul primo mese · Senza carta

P.S. Dopo i 30 giorni, dimmi quante recensioni hai raccolto — sono curioso. Rispondi all'email da cui hai ricevuto questo PDF, leggo io di persona.

Pietro

Founder, ReviewPilota

pietro@reviewpilota.com

Calendario editoriale 30 giorni richiesta recensioni · Versione 1.0 · 2026
© 2026 ReviewPilota · Distribuibile gratuitamente · Non modificare i contenuti