

Volgers gastvrij binden

Gasten gaan hun favoriete restaurants volgen uit nieuwsgierigheid, om een kijkje te nemen achter de schermen en natuurlijk om eventuele aanbiedingen niet te missen. U heeft de mogelijkheid om fans en ambassadeurs van deze geïnteresseerden te maken. Hoe? Door oprechte acties gericht op uw volgers. Een paar voorbeelden:



- Zorg dat u weet wanneer een volger bij u komt eten of slapen. U kunt dit bijvoorbeeld doen door nieuwe volgers een direct message te sturen met daarin een 'voucher' voor een gratis als ze komen. Spreek ze aan tijdens hun verblijf en stuur ze later een @boodschap (voor iedereen leesbaar) waarin u ze bedankt voor hun bezoek en ze een goede reis naar huis wenst.
- Veel mensen gaan twitteren uit nieuwsgierigheid en om een 'sneakpreview' te krijgen over wat er zich achter de schermen afspeelt! Overweeg eens om een enthousiaste volger uit te nodigen die een dagje meeloopt of samen met u inkopen doet. Maak gebruik van de nieuwsgierige aard van uw volgers. En twitter samen met de volger over de ervaringen.
- Geef tips en recepten via uw twitteraccount. Zoekt u meer volgers? Zet er een link in naar een recept, "wie dit recept retweet naar zijn volgers krijgt een 'speciaal' recept via een Direct Message." Dit in plaats van tweets als "wie helpt mij aan mijn honderdste volger?"
- Geef wat weg, met name de acties via Repudo zijn leuk, maar ook u kunt een "fluisteractie" via twitter opstarten! Wie zijn twitternaam en het 'wachtwoord' van de dag naar ons fluistert, krijgt een En wees vervolgens zelf nieuwsgierig door in een @boodschap te vragen hoe heeft het gesmaakt.
- Volgers vinden het ook leuk om 'betrokken' te zijn bij beslissingen, dus als twitterende ijscoman zou je kunnen vragen; "twitter waar ik vandaag langs moet komen zodat jij een ijsje kan komen halen!"
- Wilt u volgers die als gasten komen herkennen? Maak een poster van hun avatars (profielfoto's) eventueel met hun naam eronder!

Gebruik maken van bijvoorbeeld humor, foto's en reageren op volgers zorgt er ook voor dat uw volgers het gevoel hebben in uw "innercircle" te zitten. En als men dat nu verder "twttert" op verjaardagen dan vergroot dat weer de kans dat u meer gasten in uw bedrijf krijgt.

Marjolein van Spronsen, www.horecatrends.com en www.spronsen.com