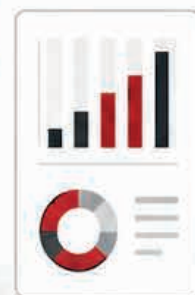
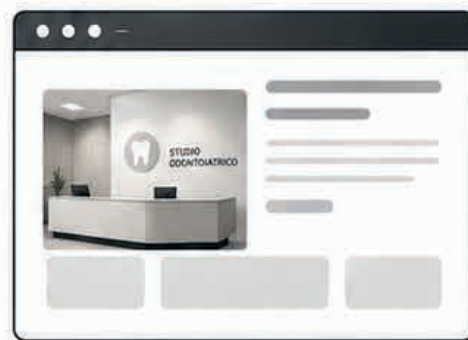


# 10 errori che frenano la crescita social della tua attività

Una guida pratica per capire perché Instagram, Facebook e Google non stanno portando abbastanza visibilità, fiducia e nuovi contatti alla tua attività.



# Introduzione



## Riconoscibilità

Fatti trovare e distinguiti  
nella tua zona.



## Fiducia

Comunica valore e trasparenza  
per costruire credibilità.



## Contatti

Trasforma l'interesse in richieste  
e nuovi clienti.

# Avere un profilo poco chiaro



**Un profilo poco chiaro genera confusione.**

Se chi ti trova non capisce subito chi sei, cosa fai e perché dovresti essere la scelta giusta, passerà oltre.

## Errore 2

# Publicare contenuti troppo generici

Contenuti vaghi e ripetitivi non comunicano valore e non ti distinguono dalla concorrenza.



### Specifico crea valore.

Contenuti mirati rispondono a un bisogno reale, distinguono, risolvono problemi e costruiscono fiducia nel tempo.



### Generico non comunica.

Messaggi vaghi non intercettano bisogni reali e non creano fiducia.



Intercetta i bisogni reali



Offre soluzioni concrete



Costruisce fiducia



### Come fare:

Parla dei problemi specifici del tuo cliente ideale e mostra come li risolvi. Più sei concreto, più sarai riconoscibile e memorabile.

## Errore 3

# Non mostrare volti, persone e team

Le persone si fidano delle persone. Mostrare chi sei e chi lavora con te rende il tuo brand più umano, credibile e memorabile.

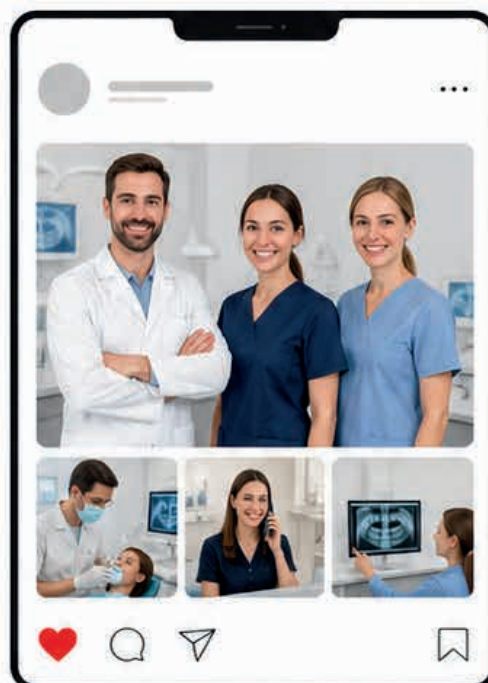
### ✘ Così sei invisibile

Solo logo, prodotti o spazi vuoti.  
Nessun legame, nessuna fiducia.



### ✔ Così crei connessione

Mostra le persone dietro il business.  
Comunica autenticità e costruisci fiducia.



“ Mostrare volti non è mettersi in mostra. È far sentire le persone a casa.

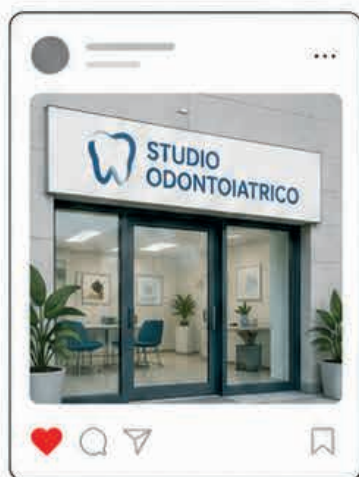
## Errore 4

# Non investire in advertising

Senza advertising, la tua attività resta invisibile oltre il tuo pubblico abituale. Con le campagne giuste, aumenti la visibilità locale e attiri nuovi clienti.

SENZA ADVERTISING

Visibilità limitata



Solo i tuoi follower vedono i tuoi contenuti.

Crescita lenta e stagnante.

VS

CON ADVERTISING

Raggiungi di più, cresci di più



Raggiungi nuove persone nella tua zona.

Più visibilità, più clienti, più risultati.



### Cosa fare

Investi in campagne locali mirate: anche con piccoli budget, puoi ottenere grandi risultati.



Target locale



Presenza costante



Crescita reale

## Errore 5

# Non misurare i risultati

Senza dati non puoi sapere cosa funziona davvero.  
Misura ciò che conta per prendere **decisioni migliori**.



**I dati guidano le tue scelte.**  
Analizza, confronta, ottimizza.  
Investi di più su ciò che funziona,  
elimina ciò che non porta risultati.

- ✓ Capire il comportamento del pubblico
- ✓ Migliorare contenuti e annunci
- ✓ Aumentare contatti e fidelizzazione
- ✓ Crescere in modo sostenibile

## Errore 6

# Trascurare Google Business Profile

Se la tua attività non è curata e aggiornata, perdi visibilità nelle ricerche locali e opportunità preziose.

dentista vicino a me

Studio Dentistico Centrale  
4,6 ★★★★★ (128)  
Dentista · Aperto

Chiama Indicazioni Salva Sito web

Aperto · Chiude alle 20:00

Recensioni  
4,6 ★★★★★ (128)  
Vedi tutte >

Servizi

- ✓ Igiene orale
- ✓ Implantologia
- ✓ Ortodonzia
- ✓ Estetica dentale
- ✓ Sbiancamento
- ✓ Visite e controlli

Visibilità sulla mappa

Meno visibilità

Meno clienti

Meno opportunità



### Meno visibilità

Sei invisibile nelle ricerche locali e nelle mappe.



### Meno clienti

Le persone non trovano la tua attività e scelgono i tuoi concorrenti.



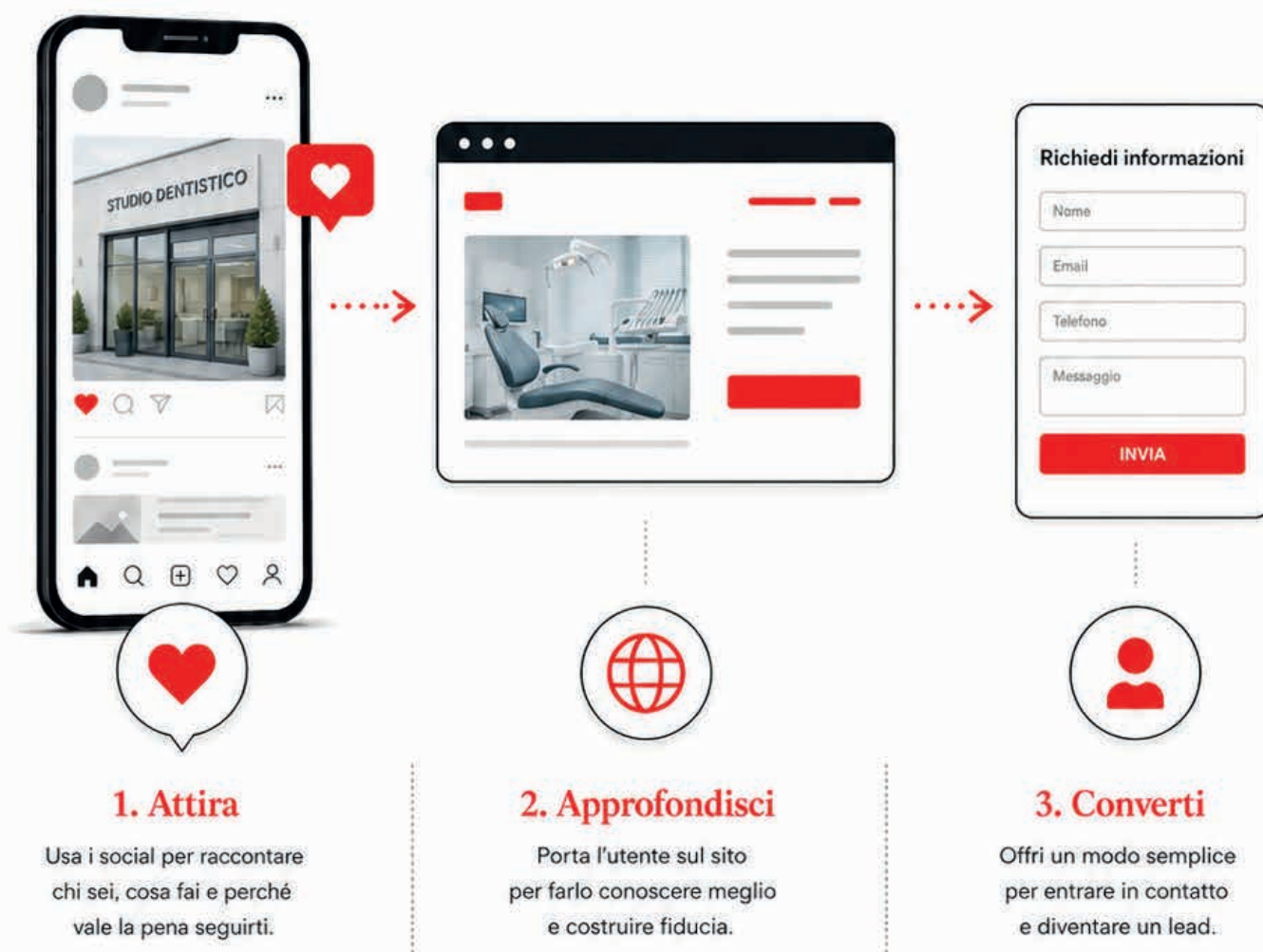
### Meno opportunità

Perdi recensioni, fiducia e conversioni ogni giorno.

## Errore 7

# Non collegare sito e social

Se sito e social non sono collegati, disperdi opportunità, confondi l'utente e perdi contatti.



### Un sistema, un obiettivo: crescere insieme.

Social e sito non sono canali separati, ma parti di un unico percorso. Quando lavorano insieme, ogni contenuto ha uno scopo e ogni visita può diventare un'opportunità.

## Errore 8

# Non raccontare davvero i servizi

I clienti non cercano “cosa fai”, cercano “come puoi aiutarli”.

Trasforma ogni servizio in un contenuto chiaro, utile e comprensibile.



### Perché funziona



#### Chiarezza

Le persone capiscono subito cosa offri e come le aiuti.



#### Fiducia

Contenuti utili dimostrano competenza e trasparenza.



#### Scelta

Informazioni chiare facilitano il confronto e la decisione.

## Errore 9

# Comunicare senza continuità

La discontinuità è uno dei principali nemici della crescita social. Pubblicare solo a periodi, sparire per settimane o comunicare solo quando serve indebolisce la fiducia e riduce i risultati.

### PUBBLICARE A INTERMITTENZA

Presenza irregolare, risultati deboli



Lunghi silenzi che fanno dimenticare la tua attività.  
Meno fiducia, meno visibilità, meno risultati.

VS

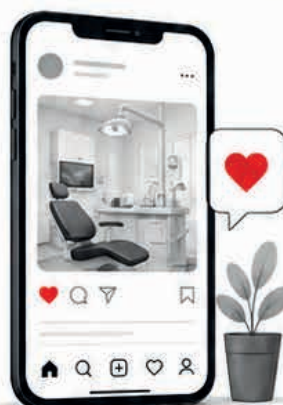
### MEGLIO UN PIANO SOSTENIBILE

Presenza costante, crescita reale



Presenza regolare che costruisce fiducia,  
rafforza il brand e genera risultati nel tempo.

PIANO CONTENUTI						
LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB	DOM
	✓		✓		✓	
EDUCAZIONE Consigli utili		INFORMAZIONE Trattamenti		TEAM Dietro le quinte		



RITMO  
CONSIGLIATO

2-3 post a settimana

Meglio pochi contenuti  
ben fatti,  
che tanti post casuali.

## I BENEFICI DELLA CONTINUITÀ



RESTARE NELLA  
MENTE DELLE PERSONE

La costanza aumenta  
la memorabilità del brand.



EDUCARE  
IL PUBBLICO

Offri valore e aiuti le persone  
a prendere decisioni migliori.



RACCONTARE  
I SERVIZI

Mostrici competenze,  
soluzioni e risultati.



VALORIZZARE  
IL TEAM

Umanizzi lo studio  
e crei empatia.



SOSTENERE  
LE CAMPAGNE

Le campagne funzionano  
meglio con una base calda.



La continuità non significa pubblicare ogni giorno.  
Significa avere un piano sostenibile e rispettarlo.



### Domanda utile

Il tuo studio comunica solo quando ha qualcosa da promuovere  
o anche quando deve costruire fiducia?



# Non avere una strategia locale

Uno studio odontoiatrico non deve parlare a tutti. Deve parlare alle persone giuste, nel territorio giusto, con messaggi rilevanti e vicini ai bisogni reali della zona.

## La strategia locale deve considerare:

-  città e quartieri
-  abitudini del pubblico
-  stagionalità
-  competitor vicini
-  ricerche locali su Google
-  campagne geolocalizzate
-  reputazione e passaparola



dentista Torino

Sponsorizzata



**Studio Odontoiatrico a Torino**  
4,8 ★★★★★ (76)  
Dentista · Aperto

★★★★★ 5 mesi fa

Studio eccellente, personale gentile e professionale. Consigliatissimo!

Annuncio · vicino a te



### COMUNICAZIONE GENERICA



- ✗ Messaggi vaghi
- ✗ Pubblico disperso
- ✗ Poca rilevanza
- ✗ Scarsi risultati

VS

### COMUNICAZIONE LOCALE



- ✓ Messaggi pertinenti
- ✓ Persone giuste
- ✓ Fiducia e vicinanza
- ✓ Più contatti e pazienti



Una comunicazione locale efficace è più precisa, più vicina, più concreta.



### Domanda utile

La comunicazione del tuo studio parla davvero alle persone del tuo territorio?



# Conclusione

I social possono diventare uno strumento molto potente per uno studio odontoiatrico. Ma solo se vengono gestiti con metodo. Non basta pubblicare. Non basta essere presenti. Non basta avere un bel profilo.



**Quando questi elementi lavorano insieme, la comunicazione digitale diventa un sistema.**



Un sistema che aiuta lo studio a essere più visibile, più riconoscibile, più credibile e più scelto.

# Vuoi capire se la comunicazione digitale del tuo studio sta funzionando davvero?

RedHead Marketing & Comunicazione può aiutarti con un'analisi preliminare dei tuoi canali social, del sito e della tua presenza locale online.

## Analizziamo:

-  chiarezza del profilo
-  qualità dei contenuti
-  coerenza visiva
-  frequenza di pubblicazione
-  presenza Google
-  collegamento tra social e sito
-  opportunità di crescita
-  possibili campagne locali



**Richiedi un mini audit della tua comunicazione digitale.**

Ti aiuteremo a capire dove sei oggi e quali azioni possono rendere il tuo studio più visibile, riconoscibile e scelto.

# Contatti

# RedHead Marketing & Comunicazione

---

**Giorgio Racca**

E-mail: [g.racca@sixpeople.it](mailto:g.racca@sixpeople.it)

Mob.: 347 7881909

**Paola Lamborizio**

E-mail: [p.lamborizio@sixpeople.it](mailto:p.lamborizio@sixpeople.it)

Mob.: 347 1502856

[redhead.it](http://redhead.it)