

VISIONE · GUIDA GRATUITA

5 errori che ti costano clienti

I 5 sbagli più comuni che frenano le attività locali online — e come correggerli prima di buttare un altro euro in pubblicità.

Letto in 4 minuti · Marketing per attività locali

Hai un'attività che merita più clienti, ma online qualcosa non gira. Nella maggior parte dei casi non è "sfortuna": sono 5 errori che vediamo ripetersi ogni giorno. Eccoli, con la correzione pratica per ciascuno.

1

Pubblici sui social senza una strategia

Posti quando ti ricordi, contenuti a caso, nessun filo conduttore. Il profilo sembra abbandonato e i post non portano un solo cliente. Il social diventa un costo di tempo, non un canale di vendita.

Correzione: serve un piano editoriale con pochi pilastri fissi (educativo, prova sociale, offerta) e una frequenza costante. Meglio 3 contenuti a settimana pensati che 10 improvvisati. Ogni contenuto deve avere uno scopo: educare, far fidare o far agire.

2

Non hai un posto dove "atterrano" i clienti

Mandi traffico al profilo Instagram o a un sito che non convince. Le persone arrivano, non capiscono cosa offri o come contattarti, e se ne vanno. Stai pagando per visite che non diventano mai contatti.

Correzione: serve una pagina chiara (sito o landing) che in 5 secondi dica **cosa fai, per chi, e cosa deve fare il visitatore** (chiamare, scrivere, prenotare). Un solo obiettivo, un solo pulsante ben visibile.

3

Fai pubblicità senza misurare nulla

Metti budget su Meta o Google "per provare", ma non sai quanti contatti arrivano, quanto ti costa ognuno, e quali annunci funzionano. Senza dati ottimizzi a sensazione e bruci budget sugli annunci sbagliati.

Correzione: installa il **Pixel** e traccia le conversioni (richieste, chiamate, form). Guarda il **costo per contatto**, non i "mi piace". Spegni ciò che non rende, raddoppia ciò che funziona.

4

Rispondi ai contatti troppo tardi

Un cliente scrive su WhatsApp o compila il form... e gli rispondi dopo ore (o il giorno dopo). Nel frattempo ha già contattato un concorrente. I lead che ti sei pagato si raffreddano e si perdono.

Correzione: rispondi entro un'ora, sempre. La velocità di risposta è uno dei fattori che pesa di più sulla chiusura. Usa messaggi pronti e, se serve, una risposta automatica immediata che "tiene" il contatto.

5

Dipendi solo dal passaparola

"I clienti arrivano per passaparola." Bene, ma non puoi controllarlo né prevederlo. Nei mesi pieni va, in quelli vuoti ti fermi. Manca un flusso costante e prevedibile di nuovi clienti che dipenda da te, non dal caso.

Correzione: costruisci un **sistema** che porta contatti ogni mese (contenuti + pubblicità + richieste di referral strutturate). Il passaparola diventa una leva in più, non l'unica fonte.

Vuoi sapere **quali di questi** stai facendo?

Richiedi l'**analisi gratuita** della tua presenza online: ti diciamo, dati alla mano, cosa puoi migliorare per avere più clienti. Senza impegno.

Richiedi l'analisi gratuita →

Accettiamo solo 3 nuovi clienti al mese.

Visiione · Sito web + Marketing + Clienti · visiione.com