
I tuoi social lavorano per te o contro di te?

5 segnali che stai perdendo clienti — e il piano per invertire la situazione

Per chi è questa guida?

Sei un titolare. Hai un'azienda che funziona, clienti che tornano, lavoro da fare. I social li hai, ma tra una cosa e l'altra passano settimane senza pubblicare niente.

Oppure pubblichi, ma senza una strategia precisa. Un post ogni tanto, una foto dal cantiere, qualcosa per "esserci".

Questa guida è per te se senti che i social potrebbero fare di più — o se non li usi affatto e non sai da dove cominciare.

Il problema che non vedi

Il 73% dei consumatori controlla i social di un'azienda prima di contattarla. Lo dice Sprout Social, non un corso di marketing.

Prima ancora di chiamarti, il tuo potenziale cliente va su Facebook o Instagram. Cerca chi sei, cosa fai, se sei ancora attivo. E se trova un profilo con l'ultimo post di quattro mesi fa, cosa gli passa per la testa?

"Sono ancora aperti?"

"Se gestiscono così i social, come gestiranno il mio lavoro?"

Un profilo fermo è peggio di non averlo. Dice che la tua azienda è ferma, disorganizzata, o semplicemente che non ti importa.

La verità scomoda: i tuoi competitor stanno pubblicando. I tuoi potenziali clienti li stanno vedendo. Tu no.

E non è una questione di fortuna. È una questione di sistema.

I 5 segnali che stai perdendo clienti

1. L'ultimo post è di mesi fa

Un profilo fermo è un biglietto da visita scaduto. Il potenziale cliente lo vede e si dà la risposta da solo: "non sono attivi". E chiama il tuo competitor che ha pubblicato ieri.

2. Posti solo foto prodotto

Nessuno si ferma su una foto del catalogo. Le persone vogliono vedere storie, volti, il dietro le quinte. Vogliono capire chi sei, non solo cosa vendi. Un feed pieno di prodotti è come un venditore che parla solo di sé: dopo tre minuti hai già smesso di ascoltarlo.

3. Zero interazione

Qualcuno lascia un commento. Silenzio. Manda un messaggio. Silenzio. Dopo 24 ore ha già chiamato qualcun altro. I social sono una conversazione: se parli senza mai rispondere, la gente se ne va.

4. Nessuna coerenza visiva

Un post col logo, uno senza. Uno sfocato, uno col filtro sbagliato. Il cliente legge: improvvisazione. E l'improvvisazione non genera fiducia. L'immagine che proietti prima ancora di aprire bocca vale più di qualsiasi discorso.

5. Non sai cosa pubblicare

Apri l'app, fissi lo schermo, chiudi l'app. Questo succede quando manca un piano. Senza un piano editoriale, i social diventano un peso. E alla fine smetti di pubblicare del tutto.

Cosa fanno le aziende che vincono sui social

Non è fortuna. È metodo. Tre scenari reali basati su dati di settore:

Impresa edile, Bari

- **Prima:** 1 post ogni 2 mesi, foto cantiere sfocata dal telefono del geometra
- **Dopo:** 3 post a settimana — timelapse del cantiere, team al lavoro, consegna con il cliente
- **Risultato:** +340% richieste di preventivo in 6 mesi. I clienti arrivano dicendo "vi ho visti su Instagram"

Officina meccanica, Lecce

- **Prima:** profilo Facebook creato e abbandonato dopo 2 post
- **Dopo:** video "prima e dopo" delle riparazioni, 30 secondi del titolare che spiega cosa fa e perché lo fa bene
- **Risultato:** clienti nuovi che arrivano citando il profilo Facebook

Azienda alimentare, Foggia

- **Prima:** listino prezzi in PDF, una volta al mese
- **Dopo:** ricette, storie dei fornitori locali, il team in produzione
- **Risultato:** vendite online +200%, richieste dalla GDO per distribuzione

Il pattern è sempre lo stesso: da "pubblico qualcosa ogni tanto" a "racconto chi siamo, perché lo facciamo bene, e il cliente se ne accorge."

La formula è: Evidenze × Tempo. Un post al giorno per un anno vale più di una campagna ads da 10.000 euro fatta una volta sola.

Il piano social in 4 step

Non serve diventare un influencer. Serve un piano che puoi seguire anche se hai un'azienda da mandare avanti.

Step 1 — Scegli 1-2 piattaforme (non tutte)

Non puoi essere ovunque. Scegli dove sono i tuoi clienti:

- **Facebook** — edilizia, industria, artigianato, servizi locali
- **Instagram** — commercio, ristorazione, design
- **LinkedIn** — B2B, consulenza, servizi professionali

Fare bene su una piattaforma vale più che fare male su cinque.

Step 2 — Definisci 3 pilastri di contenuto

Tutto quello che pubblichi deve rientrare in uno di questi temi:

1. **Il nostro lavoro** — progetti completati, prima/dopo, risultati
2. **Il nostro team** — chi siamo, come lavoriamo, il dietro le quinte
3. **Consigli utili** — risposte alle domande che i tuoi clienti si fanno

Con 3 pilastri non resti mai senza idee. E dichiarati chiaramente chi sei e cosa fai — senza che il cliente debba indovinarlo.

Step 3 — Pubblica 3 volte a settimana

Un calendario semplice:

- **Lunedì**: consiglio utile o risposta a una domanda frequente
- **Mercoledì**: dietro le quinte o il team al lavoro
- **Venerdì**: risultato, consegna, caso di successo

3 post a settimana sono 12 al mese. Gestibile per chiunque. Abbastanza per restare visibile.

Step 4 — Rispondi a tutto

Commenti, messaggi, recensioni — entro 2 ore. I social premiano chi interagisce: più rispondi, più il tuo profilo viene mostrato. E un cliente a cui rispondi in 10 minuti non va dal competitor.

Checklist: il tuo profilo è pronto?

Rispondi con onestà. Ogni punto mancante è un cliente che se ne va:

- Foto profilo = logo aziendale (nitido, su sfondo pulito)
- Copertina aggiornata con info di contatto

- Bio/descrizione: cosa fai + dove sei + come contattarti
- Almeno 12 post negli ultimi 3 mesi
- Rispondi ai messaggi entro 24 ore
- Hai un piano editoriale (anche su un foglio di carta)
- Le foto sono nitide (no sfocate, no buio, no disordine)
- Mix di contenuti: non solo prodotti
- Google Business collegato al profilo social
- Almeno 5 recensioni Google chieste nell'ultimo mese

Meno di 6 spunte: i tuoi social stanno lavorando contro di te.

Non hai tempo? Ecco come si risolve

Hai un'azienda da mandare avanti. Cantieri, clienti, preventivi. I social sono importanti ma non puoi stare lì ogni giorno a pensare cosa pubblicare.

Non devi diventare un social media manager. Devi avere qualcuno che lo fa al posto tuo — che conosce il tuo settore e sa come parlare ai tuoi clienti.

Questo è esattamente quello che facciamo:

- Analizziamo i tuoi profili e ti diciamo la verità su cosa non funziona
- Costruiamo un piano editoriale mensile su misura
- Creiamo grafiche e testi pensati per il tuo cliente, non per tutti
- Pubblichiamo, rispondiamo, gestiamo
- Ogni mese un report con i numeri reali — senza termini tecnici

Non ti chiediamo di diventare esperto di social. Ti chiediamo solo 30 minuti al mese per aggiornarci sui tuoi lavori.

Vuoi sapere come stanno davvero i tuoi social?

Ti offriamo un'**analisi gratuita di 30 minuti** dove:

- Controlliamo il tuo profilo e ti diciamo cos'è che non funziona (senza filtri)
- Ti mostriamo cosa fanno i competitor nel tuo settore

- Ti spieghiamo cosa fare subito, anche da solo

Prenota la tua analisi gratuita

Prenota 30 minuti con noi

Next Level Italia — Guida Esclusiva per Imprenditori

info@nextlevel-italia.com | +39 327 084 9974 | nextlevel-italia.com