



I social: da canali in cui “bisogna esserci” a strumenti che ti portano contatti e clienti

*La checklist completa per chi gestisce cantine, strutture ricettive o vende esperienze turistiche e vuole trasformare i propri canali social in **una fonte costante di contatti e clienti.***



Social Media: come ottenere il massimo ritorno dell'investimento

I social sono probabilmente il canale su cui **stai investendo più tempo**: giorni passati a girare, montare, scrivere didascalie, programmare pubblicazioni.

Ma sono anche il canale che dipende meno da te: cambia un algoritmo, e quello che funzionava ieri smette di funzionare oggi.

Nel **turismo esperienziale e nell'enoturismo**, i social hanno un potenziale enorme: permettono di raccontare un territorio, mostrare un'esperienza dall'interno, raggiungere ogni giorno persone che ancora non ti conoscono per trasformarle in clienti.

Eppure, per molte cantine e strutture ricettive, la domanda alla fine del mese è sempre la stessa: "Ho pubblicato con costanza.

Ma quanti di questi like, commenti o nuovi follower si sono davvero trasformati in una prenotazione?"

Spesso la risposta è: non lo so. E se non lo sai, difficilmente puoi migliorare.

C'è una grande differenza tra rincorrere la visibilità e costruire un canale che porta le persone a effettuare una prenotazione.

Il punto è che i social, da soli, non sono una strategia: **sono uno strumento**. E come ogni strumento di marketing, per portare risultati devono avere un obiettivo chiaro, un pubblico definito e un modo per misurare se stanno funzionando.

C'è poi un altro errore comune: trattare i social come un canale a sé, isolato da tutto il resto.

Un post che genera curiosità non serve a molto se poi chi clicca sul tuo profilo non trova un modo semplice per approfondire, lasciare un contatto o prenotare.



E un follower che oggi ti segue, se non lo ritrovi mai altrove (in una newsletter, su un sito pensato per convertire) è un contatto che rischi di perdere per sempre al primo cambio di algoritmo.

I social funzionano davvero quando fanno parte di un ecosistema: intercettano l'attenzione, il sito la trasforma in informazione e fiducia, la newsletter la mantiene nel tempo.

Tolto anche solo uno di questi pezzi, il flusso si interrompe e le prenotazioni che potevi ottenere sfumano.

Se:

- non sai se i tuoi social stanno già funzionando al meglio o se possono essere migliorati
- pubblichi con costanza ma non ti portano prenotazioni o richieste
- già sai che potresti ottenere molto di più, ma non sai come fare
- stai valutando di affidarti a qualcuno per la gestione e vuoi assicurarti di investire bene il tuo tempo e il tuo denaro.

...Allora questa checklist è fatta apposta per te.

Prenditi un po' di tempo in piena concentrazione per compilarla. Puoi stamparla, oppure compilarla direttamente da pc. Alla fine, **saprai esattamente cosa sta funzionando, cosa no, e da dove ti conviene partire** per trasformare i tuoi social in canali che ti portano con regolarità contatti e clienti paganti.

Sai già di poter ottenere molto di più dal tuo sito web e ti serve qualcuno che ti aiuti a farlo?

Parliamone insieme: ti proponiamo una prima chiacchierata gratuita per capire da dove conviene partire.

Candidati per una call gratuita





Chi siamo

Siamo Martina e Daniele e aiutiamo le aziende turistiche a ottenere un flusso costante di contatti e di clienti paganti.

Lavoriamo con cantine, agriturismi, strutture ricettive, enti di promozione territoriale e quelle attività che offrono esperienze autentiche e momenti speciali da vivere.

Negli anni, il nostro lavoro ci ha insegnato una cosa che vale più di qualsiasi tecnica: le persone non cercano solo un posto dove dormire o una bottiglia da comprare.

Cercano un'esperienza che valga il viaggio, una storia che valga il ricordo.

Noi facciamo in modo che quella storia arrivi alle persone giuste... Prima che arrivino le OTA a raccontarla al posto tuo.

Più che nella teoria, crediamo nella pratica costante: ogni giorno, testiamo nuove strategie e tattiche su (www.percorsimonferrato.com), il nostro portale dedicato alla promozione del Monferrato (che registra + di 500.000 visualizzazioni / anno), per poi **applicare al marketing dei nostri clienti tutte le novità che funzionano meglio** e che permettono di massimizzare i risultati.

Oggi lavoriamo con realtà di tutta Italia che vogliono costruire **qualcosa di duraturo**: una presenza online coerente, una reputazione che si costruisce nel tempo, un pubblico che li sceglie e che torna.

Questa checklist è il primo passo dal quale partire.



1. Strategia e obiettivi:

si **no** **non so**

- I tuoi social hanno un obiettivo chiaro e misurabile? Hai definito dei parametri e dei sistemi di monitoraggio per capire se stai sfruttando al massimo il loro potenziale?
- Sai a chi stai parlando quando pubblichi (chi è il tuo ospite ideale, cosa lo attrae, cosa lo convincerebbe a prenotare)?

☐	☐	☐
☐	☐	☐

2. Contenuto:

si **no** **non so**

- Alterni contenuti che raccontano la tua storia a contenuti che rispondono alle domande pratiche del tuo potenziale ospite?
- Stai usando video per raccontare ciò che le foto non riescono a trasmettere, come una degustazione, un tramonto in vigna, la preparazione di un piatto?
- I tuoi contenuti più efficaci vengono riutilizzati e potenziati, senza dover ripartire da zero ogni settimana?
- Stai raccontando anche il tuo territorio e i suoi punti di forza?
- I tuoi contenuti rispondono alle domande più frequenti dei tuoi clienti?

☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐

3. Interazione e coinvolgimento:

si **no** **non so**

- Quando qualcuno commenta o scrive in privato, riceve una risposta in tempi ragionevoli?
- Analizzi le interazioni dei tuoi follower per capire cosa interessa loro davvero?
- Sfrutti i social per conoscere meglio il tuo target e le sue esigenze (domande, sondaggi...)
- Riprendi sui social le recensioni positive o i contenuti che i tuoi ospiti pubblicano da soli (foto, tag, storie)?

☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐



4. Analisi delle performance:

si **no** **non so**

- Sai quali contenuti hanno portato visite al tuo sito o richieste di contatto? ☐ ☐ ☐
- Riesci a distinguere i follower che sono già tuoi clienti da quelli che non ti hanno ancora scelto? ☐ ☐ ☐
- I tuoi social stanno costruendo un pubblico che cresce nel tempo? ☐ ☐ ☐

5. Advertising:

si **no** **non so**

- Hai mai usato la pubblicità sui social per raggiungere persone in target che ancora non ti conoscono? ☐ ☐ ☐
- Esiste una chiara strategia di investimento e di suddivisione del budget? ☐ ☐ ☐
- Dopo una campagna, sai dire con precisione quante richieste o prenotazioni ha generato? ☐ ☐ ☐
- Quando crei campagne, testi formati e creatività diverse per capire cosa funziona meglio? ☐ ☐ ☐

6. Social e raccolta contatti

si **no** **non so**

- I tuoi social rimandano regolarmente a un posto dove il potenziale ospite può lasciare il proprio contatto? ☐ ☐ ☐
- Stai usando i tuoi canali per costruire una lista di contatti diretti al di fuori dei social, senza affidarti soltanto agli algoritmi? ☐ ☐ ☐
- Quando organizzi un evento, una degustazione o una promozione, i social ti aiutano a raccogliere iscrizioni o prenotazioni in modo misurabile? ☐ ☐ ☐
- I contatti raccolti tramite social entrano in un sistema che ti permette di ricontattarli nel tempo? ☐ ☐ ☐



Tiriamo le somme

Congratulazioni: il fatto che tu sia qui, alla fine di questa guida, dice già molto. **Significa che il tuo marketing digitale ti sta a cuore, e che vuoi capire davvero se sta funzionando.**

Ora hai un quadro molto più chiaro di prima.

Se hai risposto "sì" alla maggior parte delle domande, i tuoi canali social sono sulla buona strada. Probabilmente manca ancora qualcosa per trasformare la tua presenza online in un flusso costante di contatti e prenotazioni dirette, ma le fondamenta ci sono: **da qui puoi iniziare a crescere!**

Se hai risposto spesso "non so", questo è il segnale più importante di tutti: stai investendo tempo e denaro su canali che non riesci a controllare. **Prima di fare qualsiasi altra cosa, hai bisogno di capire cosa sta succedendo davvero.**

Se hai risposto "no" a molte domande non ti preoccupare: non considerarlo un problema, ma un punto di partenza. Significa che c'è molto spazio per migliorare, e che **ogni passo nella direzione giusta può fare una differenza concreta** sul numero di prenotazioni, di contatti e di clienti che tornano.

In tutti e tre i casi, non devi affrontare questo lavoro in solitaria. Noi possiamo aiutarti a:

- ottenere più prenotazioni dirette
- ridurre la dipendenza dalle OTA
- aumentare la fidelizzazione dei clienti raggiungendoli nel momento giusto.

Per lavorare con la cura e l'attenzione che ogni progetto merita, seguiamo un numero limitato di progetti alla volta. Scegliamo le realtà per le quali crediamo di poter fare la differenza e con le quali possiamo costruire qualcosa di concreto e duraturo.

Raccontaci la tua attività e i tuoi obiettivi: valutiamo insieme se e come possiamo aiutarti, senza impegno.

Candidati per una call gratuita





**Vuoi trasformare i
tuoi canali social in
strumenti che ti
portano *contatti* e
clienti ?**

Contattaci!

www.andumadigitalstudio.it
info@andumadigitalstudio.it