



**SMART
SOCIAL
CONTENT**

Dal social alla firma

Come preparare in 5 minuti una trattativa SSC e trasformarla in un'opportunità Social + SDM

PER INIZIARE

Parliamo di social.

Ma cosa sono, davvero, i social?

Sono "solo" l'ultima tappa di una storia lunga decenni.



L'INSEGNA

Il cliente passava davanti al negozio.



IL TELEFONO

Il cliente chiamava per un'informazione.



IL CELLULARE

Il cliente scriveva un messaggio.



L'E-MAIL

Il cliente mandava una richiesta scritta.



IL SITO INTERNET

Il cliente cerca l'attività online.



I SOCIAL

Il cliente ti trova e ti sceglie qui.



DOMANI?

*Intelligenza artificiale?
Chissà.*

IL FILO CONDUTTORE

Gli strumenti cambiano e si moltiplicano, il telefono, il sito, la mail, i social....

I bisogni dei clienti no: farsi trovare da chi lo cerca, avere nuovi client,

Oggi non basta esistere sui social. Bisogna esserci bene.

LA REALTÀ DI PARTENZA

56%

delle PMI ha aperto
un profilo social.



16%

lo gestisce in modo
strutturato e costante.

**Troppe PMI si fermano al primo passo:
aprono la pagina, poi la lasciano lì ferma,
vecchia, senza risposte.**



Fonte: Confartigianato su dati ISTAT 2024 • Osservatorio Social Media PMI – Sondaggio BVA Doxa 2024

Perché molte PMI non sono efficaci sui social oggi?

Aprire una pagina è facile. Farla lavorare per il business è un'altra cosa.

1 **Aprono i social... ma non li mantengono**

L'entusiasmo iniziale dura poche settimane. La continuità è il vero problema.

2 **Partono bene... poi si fermano**

Le priorità cambiano, manca tempo e le pubblicazioni diminuiscono fino a sparire.

3 **Gli algoritmi premiano la costanza**

Pubblicare solo quando capita significa perdere visibilità nel tempo.

4 **Si pubblica "quando viene un'idea"**

Senza un piano editoriale la comunicazione diventa casuale e poco efficace.

5 **I social richiedono interazione e creazione di dialogo**

Rispondere a commenti e recensioni è fondamentale per costruire fiducia e relazioni durature.

Ogni canale ha il proprio target: bisogna scegliere i canali giusti

CANALE	UTENTI IN ITALIA	TARGET PRINCIPALE	IDEALE PER
Facebook	36,2 milioni	30-65+ anni	Attività locali, negozi, professionisti, ristorazione
Instagram	33,6 milioni	18-44 anni	Retail, food, beauty, turismo, lifestyle
TikTok	24 milioni	16-39 anni (crescita 30+)	brand awareness, intrattenimento
LinkedIn	14,1 milioni	25-55 anni	B2B, professionisti, aziende, recruiting
Pinterest	7-8 milioni (stima)	25-54 anni (prevalenza donne)	Casa, design, moda, wedding, food
X	4-5 milioni (stima)	25-49 anni	News, tecnologia, sport, attualità
Google Business Profile	Oltre 50 milioni di utenti Google	Tutti	Visibilità locale, recensioni e contatti

Fonti: AGCOM Osservatorio sulle Comunicazioni 2026, DataReportal Digital 2025 Italy.

Due profili a confronto

PROFILO A

- ✗ Ultimo post: 8 mesi fa
- ✗ Foto sfocate e improvvisate
- ✗ Descrizione incompleta
- ✗ Recensioni senza risposta
- ✗ Nessuna coerenza tra i canali

PROFILO B

- ✓ **Post ogni settimana**
- ✓ **Foto e video professionali**
- ✓ **Descrizione chiara e completa**
- ✓ **Recensioni gestite entro 48h**
- ✓ **Immagine coerente su tutti i canali**

DA CHI ACQUISTERESTI?

Due profili a confronto



Tavola azzurra 2

Followers: 735 · Seguiti: 1

WhatsApp

Messaggio

Segui

Post

Informazioni

Menzioni

Recensioni

Follower

Foto

Altro

In breve

Tavola Azzurra 2 ristorante di ottimo rapporto qualità prezzo, pesce locale e frutti di mare proven

Pagina · Ristorante di pesce

via aurelia 111b, Santa Marinella, Italy

0766 510632

Aperto ora

Consumazione sul posto · Posti a sedere all'aperto · Ritiro a bordo strada...

Fascia di prezzo · €€

Percentuale di valutazioni positive: 92% (37 recensioni)

Foto

Vedi tutte le foto



Informazioni sui dati di insight della Pagina · Privacy · Condizioni · Pubblicità · Scegli tu! · Cookie · Altro

Post

Filtri

Tavola azzurra 2

18 maggio ·

Cucina con Ruben

18 luglio 2025 ·

Altro giro altro ristorante, questo format vi sta piacendo quindi continuiamo a portarvi ingiro con noi!... Altro...



non piace perché? La Mai non è che decidi proprio che magnatte

1

Commenta come Davide Pierrettori

Tavola azzurra 2

27 maggio 2021 ·





La Madonnina - trattoria

8

Mi piace

Commenta

Condividi

1 commento

Condivisioni: 2

La Madonnina - trattoria

15 agosto alle ore 12:17 ·

La Trattoria Madonnina augura a tutti i suoi clienti Buon Ferragosto!... Altro...



8

Condivisioni: 1

Dettagli

Percentuale di valutazioni positive: 88% (Recensioni: 322)

€€

Aperto ora

Via Gentilino 6, Milan, Italy, 20136

Servizi

Specialità

Outdoor seating · Dine-in · In-store pickup

Informazioni di contatto

@trattoriamadonnina

02 8940 9089

info@trattoriamadonnina.com

La Madonnina - trattoria

Foto

Vedi tutte le foto

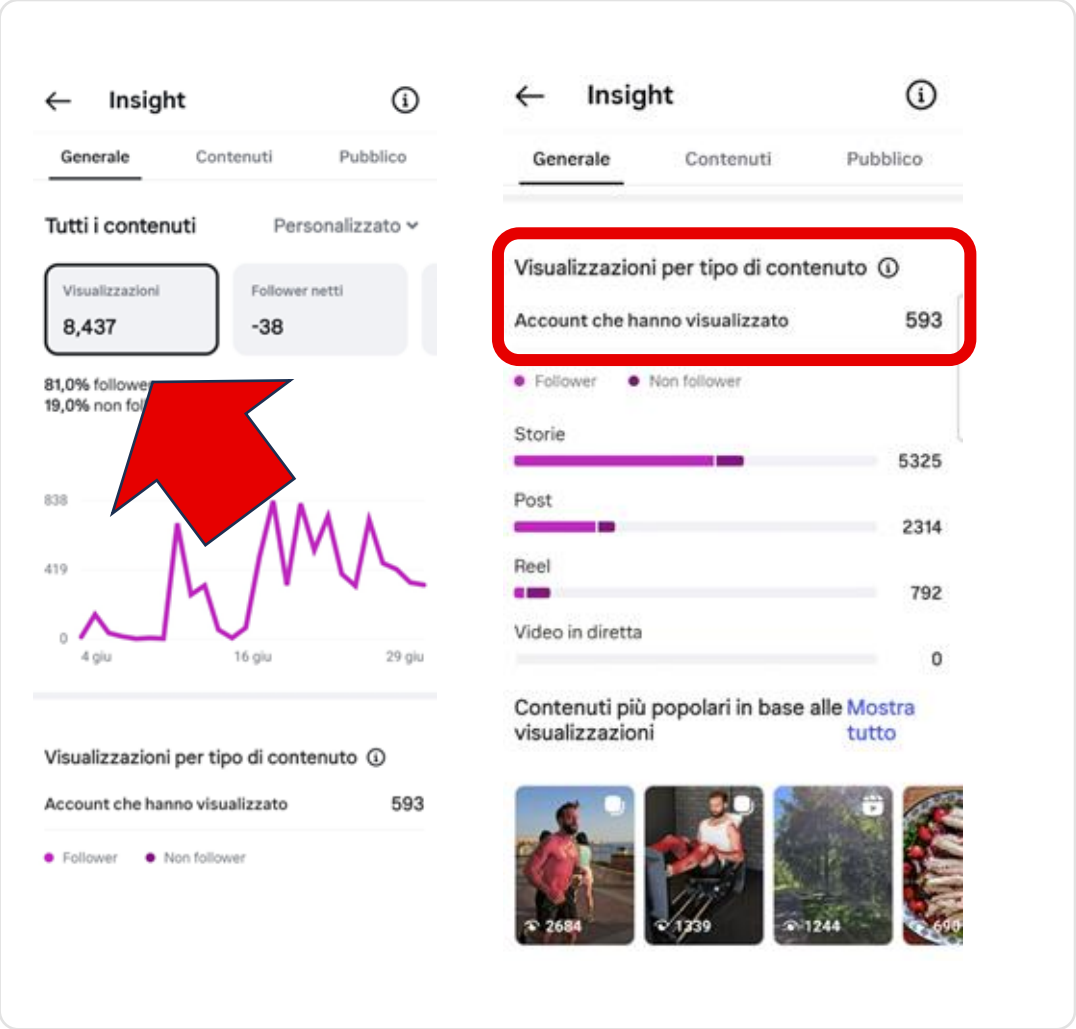


DAL PROFILO SOCIAL ALLA FIRMA

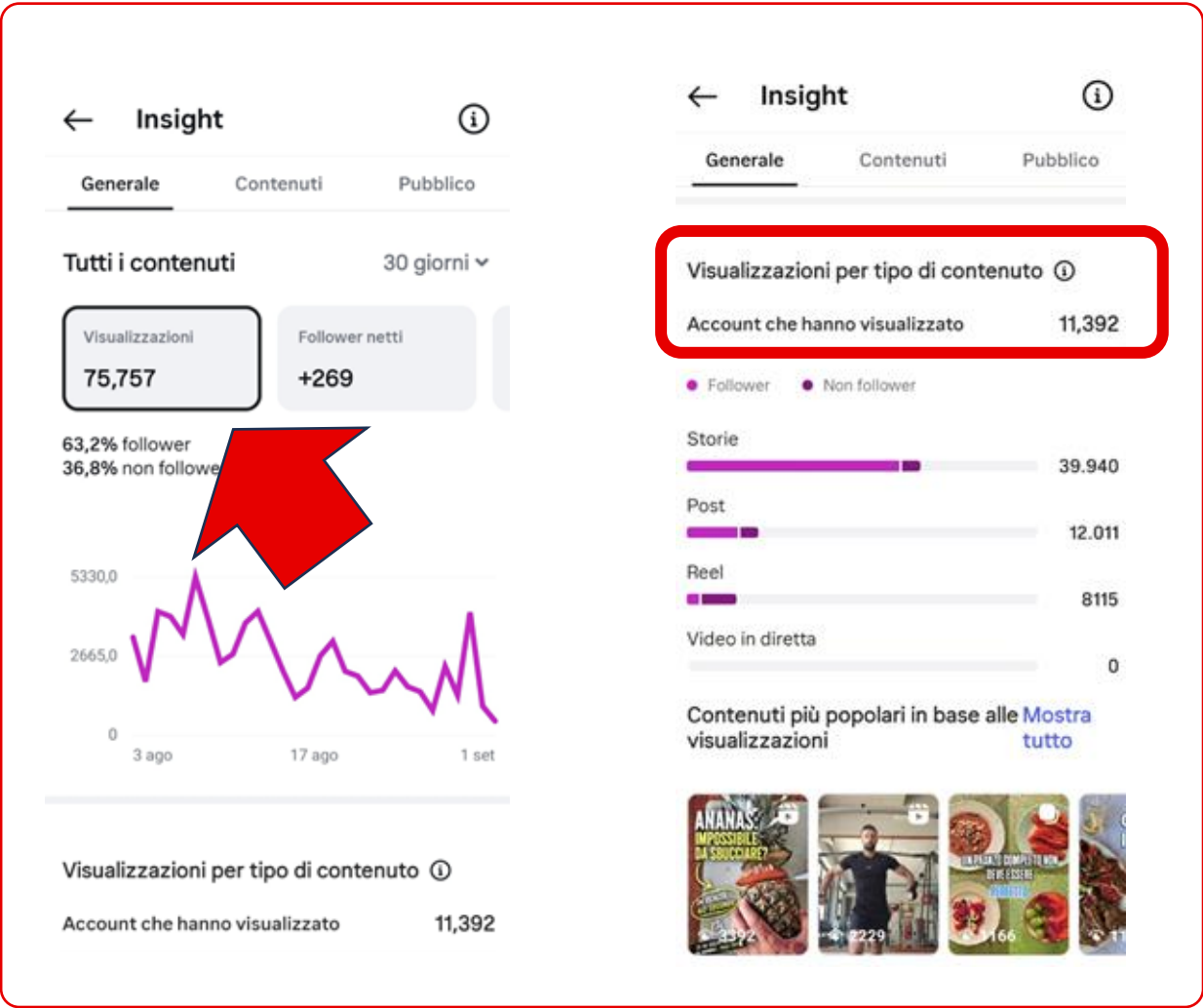
Cosa significa pubblicare con costanza e qualità: è una questione di immagine, ma soprattutto di più persone che posso raggiungere



PRIMA: "PUBBLICO QUANDO CAPITA"



DA AGOSTO: "PUBBLICO CON COSTANZA"



Come i clienti gestiscono davvero i social

Sette “clienti” da riconoscere in fase di analisi, per scegliere subito la leva giusta.



La congelata

Ferma da anni o mai partita: la vetrina esiste già, va solo **riaccesa**.



Il minimo sindacale

Solo auguri e chiusure: l'abitudine c'è, manca la **costanza**.



Il one man show

Fa tutto lui, tanta quantità: serve **metodo**, non sostituzione.



La cognata influencer

Cura l'estetica e insegue i like: mancano i **risultati di business**.



Il monocanale

Presidia un solo social, il suo: perde chi lo cerca **altrove**.



Il volantino

Ricondivide solo la casa madre: manca il **racconto del punto vendita**.



Il cliente con agenzia

Va bene così, ma a che **prezzo**, su quanti canali, con quale **chiarezza**?

● Priorità alta — da riattivare

● Priorità media — da strutturare

● Da valutare — ha già un'agenzia

|| La congelata

Ferma da anni o mai partita: la vetrina esiste già, va solo **riaccesa**.



OPPORTUNITÀ

Ha già una base pronta: brief veloce, attivazione quasi immediata.



ATTENZIONE

Rischia di chiedersi “perché ora?”: va creata urgenza.



Il minimo sindacale

Solo auguri e chiusure: l'abitudine c'è,
manca la **costanza**.



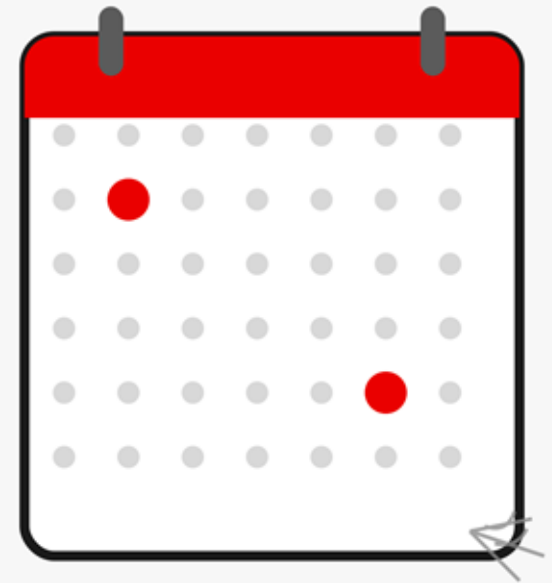
OPPORTUNITÀ

Crede già nei social: va solo convinto a farli con continuità.



ATTENZIONE

Pensa che "il minimo" basti: va mostrato cosa sta perdendo.



Il one man show

Fa tutto lui, tanta quantità: serve **metodo**, non sostituzione.



OPPORTUNITÀ

Ci mette già energie ed è convinto del valore: va solo alleggerito.



ATTENZIONE

Teme di perdere il controllo o l'autenticità dei contenuti.





La cognata "influencer"

Cura l'estetica e insegue i like: mancano i
risultati di business.



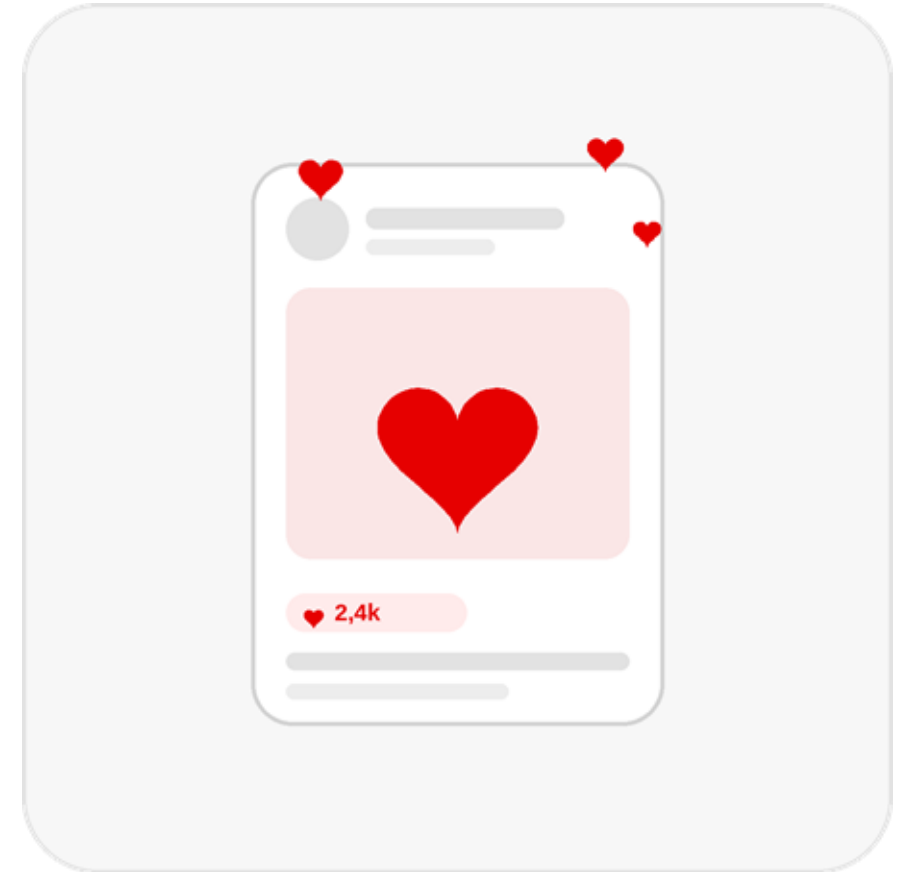
OPPORTUNITÀ

Investe già in immagine: il salto a un piano strutturato è breve.



ATTENZIONE

Crede che i like bastino: serve un dato che lo dimostri.



Il monocanale

Presidia un solo social, il suo: perde chi lo cerca **altrove**.



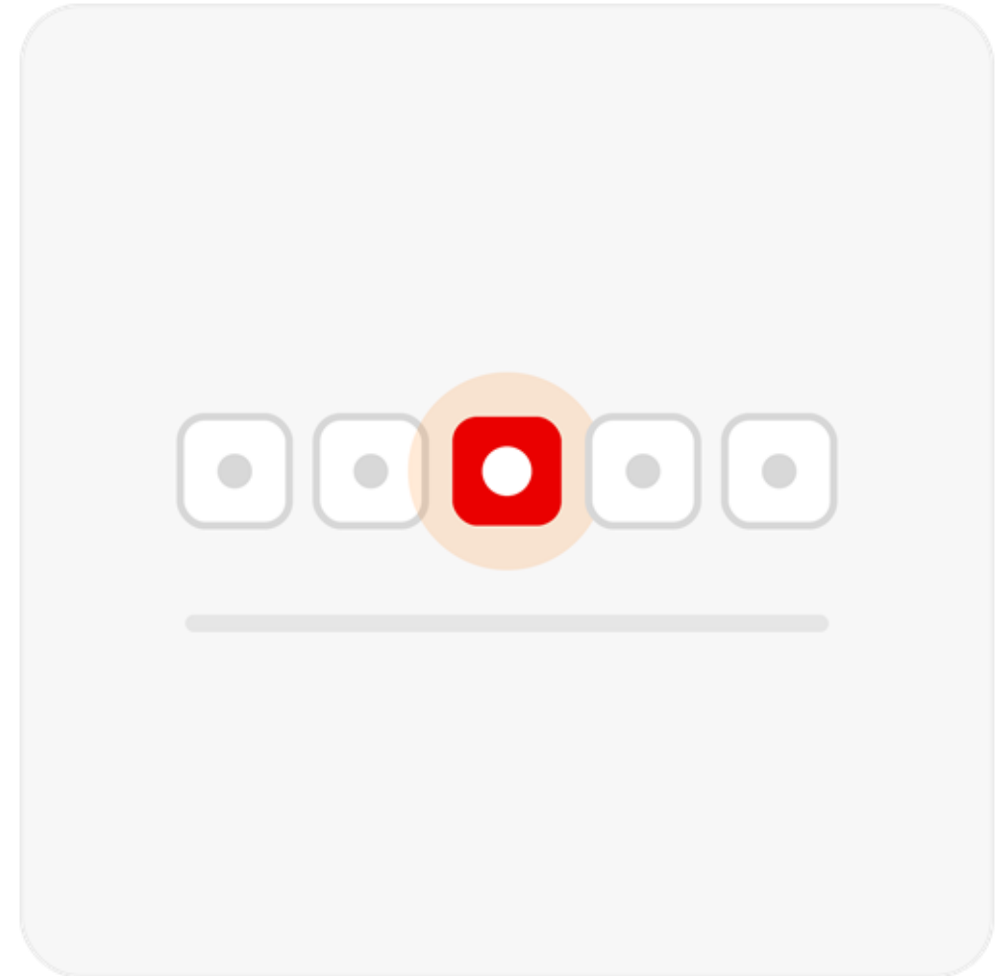
OPPORTUNITÀ

Ha già capito il valore di un canale: aggiungerne uno è un piccolo passo.



ATTENZIONE

Teme di disperdere energie e budget su troppi fronti.



Il volantino

Ricondivide solo la casa madre: manca il **racconto del punto vendita**.



OPPORTUNITÀ

Ha già i materiali del brand: si parte da una base pronta.



ATTENZIONE

Teme di uscire dalla linea del brand centrale.



Il cliente con agenzia

Va bene così, ma a che prezzo, su quanti canali, con quale **chiarezza**?



OPPORTUNITÀ

Ha già budget e cultura del digitale: sa cosa vuol dire investire.



ATTENZIONE

È legato a un fornitore attuale: serve un motivo concreto per cambiare.



Smart Social Content: è il tuo social media manager...



1. PIANO EDITORIALE PERSONALIZZATO

Strategia su misura per i tuoi obiettivi e il tuo pubblico.



2. CONTENUTI PROFESSIONALI

Post e video pensati per coinvolgere e comunicare valore.



3. GESTIONE COMPLETA

Creiamo, programmiamo, pubblichiamo e monitoriamo per te.



4. FLESSIBILE E SCALABILE

3 livelli, da START a EXPERT, per ogni esigenza di business.

SU 7 CANALI



Facebook



Instagram



LinkedIn



TikTok



Pinterest

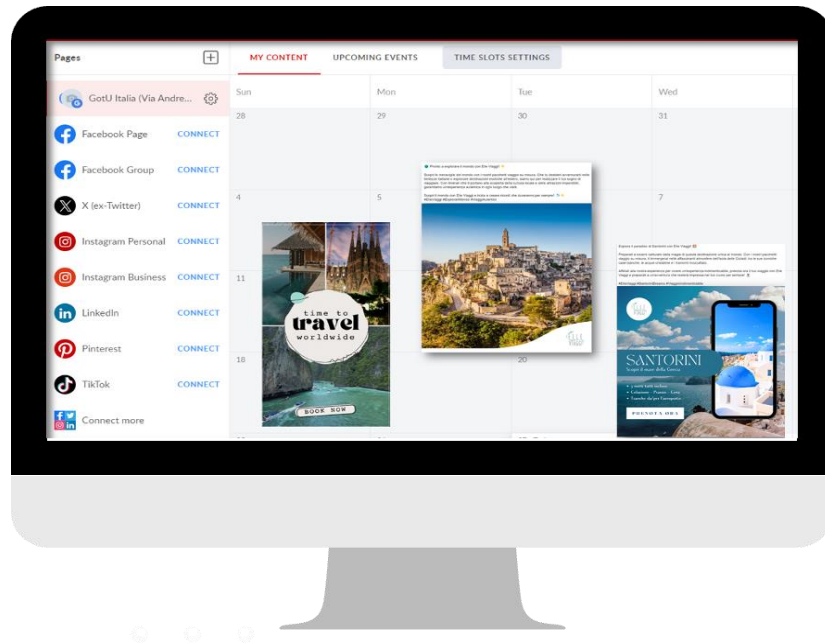


Google
Business
Profile



X

...e la tua Piattaforma per seguire i contenuti che abbiamo creato, richiedere modifiche e per monitorare l'andamento di tutte le tue pagine!



L'OFFERTA IN SINTESI · 1/2



Smart Social Content: i 3 livelli del piano editoriale

Cosa comprende ogni livello, da START a EXPERT.

OGNI PIANO INCLUDE

✓ Fino a 7 canali (social + Google Business Profile)

✓ Gestione completa di contenuti e pubblicazioni

✓ Onboarding iniziale

✓ Brief periodico di aggiornamento

✓ Piattaforma e report sempre online

START

90€

al mese · 36 creatività in 12 mesi

3 contenuti/mese

2 post standard + 1 reel/video

 Onboarding iniziale incluso

 Brief trimestrale

PRO

170€

al mese · 72 creatività in 12 mesi

6 contenuti/mese

4 post evoluti + 2 reel/video

 Onboarding iniziale incluso

 Brief trimestrale

EXPERT

250€

al mese · 96 creatività in 12 mesi

8 contenuti/mese

4 post evoluti + 4 reel/video

 Onboarding iniziale incluso

 Brief mensile

Come scegliere: START per un presidio di base · PRO per più costanza e varietà · EXPERT per una strategia definita con contenuti di qualità.

Cosa include il servizio

Onboarding, piattaforma e i tre tipi di contenuto, spiegati al cliente.

INCLUSO IN TUTTI I LIVELLI

PER PARTIRE BENE

Onboarding iniziale

incluso

– Avvio del servizio e impostazione del piano editoriale con il cliente

PER SEGUIRE I RISULTATI

Piattaforma e report

sempre online

– Calendario, anteprime, richieste di modifica e performance dei post

I CONTENUTI DEL PIANO EDITORIALE — STANDARD, EVOLUTI, REEL E VIDEO

PER IL PRESIDIO DI BASE

Post standard

Livello START

Lavorazione

Logo, cornice, immagine ottimizzata

Frequenza

1 ogni 2 settimane

PER RACCONTARSI MEGLIO

Post evoluto

PRO • EXPERT

– Template grafico con inserti

– Soluzioni di testo e immagini

– 1 a settimana

PER COINVOLGERE DI PIÙ

Reel e video

TUTTI

– Da 15 a 25 secondi

– Repertorio o materiale del cliente

– START 1/mese • PRO 2/mese • EXPERT 1/sett.

L'OFFERTA FASTWEB + VODAFONE

Due obiettivi diversi, ma complementari

Due leve diverse che si usano insieme



Ti trova chi ancora non ti conosce

Pubblicità multicanale, anche su Google.

- Google Search, Facebook e Instagram
- Intercetta chi sta già cercando
- Click verso il sito



Fidelizza chi ti ha già trovato.



Il piano editoriale sui social.

- Fino a 7 Canali social
- Racconta al meglio la tua azienda, supporta il passaparola
- Post e video professionali che raccontano l'azienda

SDM ti trova nel momento del bisogno. SSC mantiene il rapporto con chi ti ha già trovato.

SDM e SSC: due leve complementari, da proporre insieme



**FOCUS
STRATEGICO**



**OBIETTIVO
PRINCIPALE**



**COMPORTAMENTO
UTENTE**



CANALI UTILIZZATI



COSA FACCIAMO



**ESIGENZA DA
RISOLVERE**

FATTI TROVARE quando ti cercano.

Ti fa **trovare** quando ti cercano.

Generare **visite** e **contatti**.

Intercetta chi ha già un bisogno attivo.

"Cerco un idraulico vicino a me"



Google Search, Facebook e Instagram.

Campagne di pubblicità digitale multicanale dirette a sito web o landing page.

"Come posso trovare subito nuovi clienti?"

(Logica di Risultato)

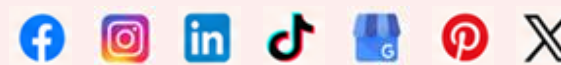
FATTI RICORDARE, SCEGLIERE e fidelizzare.

Ti fa **ricordare, scegliere** e fidelizzare.

Rafforzare la **presenza** e la **reputazione** online.

Costruisce interesse prima del bisogno.

"Seguo un'attività che pubblica contenuti utili"



Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok, Google Business Profile, Pinterest, X.

Piano editoriale social curato da professionisti per canali aziendali sempre aggiornati.

"Come posso migliorare la mia presenza online?"

(Logica Brand)

Obiezioni frequenti

Le conosciamo già: sono sempre le stesse, con la faccia di un cliente preciso.

1

IL ONE MAN SHOW

“I social li faccio già io, perché pagare?”

Valorizzo il tempo che ci mette: SSC glielo restituisce, aggiungendo metodo a quello che fa già da solo.

2

LO SCETTICO

“I social non portano clienti, i miei arrivano dal passaparola.”

Non sostituisce il passaparola, lo conferma: oggi chi riceve una segnalazione controlla comunque online prima di chiamare.

3

IL CALCOLATORE

“Quanti clienti in più mi porta?”

Le dico quanti clienti perde oggi restando ferma: quello è certo. Per i nuovi contatti affianchiamo SDM, che lavora sui numeri; SSC lavora sulla fiducia.

4

IL MATERIALE CHI LO FA

“Le foto chi le fa? Devo darvi io tutto il materiale?”

Basta una minima collaborazione, per rendere il piano più vero possibile. Il resto arriva da sito, casa madre, contenuti già esistenti, repertorio e AI.

5

IL VULCANICO

“Io voglio postare ogni giorno: se ho un’urgenza, cosa faccio?”

Pubblica pure quando vuole: con un piano editoriale già strutturato alle spalle, un contenuto live o più amatoriale non lo rompe, anzi lo arricchisce di autenticità.

CONCORRENZA

Quanto costa oggi affidarsi ad un'agenzia o a un freelance

FAI DA TE · FREELANCE · AGENZIA TRADIZIONALE

Agenzia tradizionale

da 600€ a 1.200€ + IVA / mese

Freelance

da 400€ a 800€ + IVA / mese

Costi extra e poca flessibilità

anticipi da 1.000€ in su

Fatturazione non sempre garantita

nessuna fattura

SSC: prezzo trasparente da 90€/mese, con onboarding e report sempre online inclusi.

In trattativa

Non partire dal listino. Parti dal cliente.

4 domande da cui iniziare

Le 10 domande migliori

- 1 Se un cliente visitasse oggi i vostri profili, troverebbe un'immagine che vi rappresenta?
- 2 Chi gestisce oggi i social?
- 3 Quanto tempo dedicate ogni settimana?
- 4 Avete un piano o decidete di volta in volta?
- 5 Le recensioni ricevono risposta?
- 6 Chi decide oggi cosa pubblicare?
- 7 Quale servizio vorreste valorizzare nei prossimi mesi?
- 8 Vi interessa migliorare immagine, continuità o raggiungere nuovi clienti?
- 9 Avete mai perso un cliente per una recensione negativa non gestita?
- 10 Se doveste migliorare una cosa nei prossimi 3 mesi, cosa scegliereste?

IL CLIENTE NON COMPRA POST

Compra tempo, continuità e credibilità.

PERCHÉ PARTIRE SUBITO



Il percorso è già pronto: manca solo iniziare oggi.

Quattro motivi semplici, legati a cosa fa ogni giorno SSC per il cliente.



CONTENUTI DI QUALITÀ, CON COSTANZA

Non deve pensare lui a cosa pubblicare: il piano editoriale pubblica con regolarità, anche nei mesi pieni di lavoro.



SUI CANALI GIUSTI, PER FARSI TROVARE

Presenza dove sono davvero i clienti: più occasioni di farsi scoprire da chi non lo conosce ancora.



LIBERTÀ DI GESTIRE I TEMPI

Può continuare a pubblicare quando vuole: il presidio di base c'è comunque, senza pensieri.



TUTTO IN UN'UNICA PIATTAFORMA

Contenuti, canali e risultati monitorati in un solo posto, sempre consultabile.

DA DIRE AL CLIENTE, IN TRATTATIVA

*“Tra qualche mese avrà una pagina ordinata, aggiornata, che parla davvero della sua attività ed è attraente per chi lo cerca. **Il momento per costruirla è adesso.**”*

Come scelgo la soluzione

SITUAZIONE DEL CLIENTE

SOLUZIONE CONSIGLIATA

Non ha tempo

START

Pubblica ma senza regolarità

PRO

Ha molti servizi/prodotti

EXPERT

Vuole più visibilità sui contenuti

SSC + SDM Traffico

Immagine incoerente

PRO o EXPERT (post evoluti)

Vuole nuovi contatti, non solo visibilità

SSC + SDM Lead

Non vendiamo post o campagne: creiamo un percorso



Ogni soluzione risponde a un momento diverso del percorso dell'utente. Insieme generano risultati migliori.

SSC · Smart Social Content

Racconta il tuo business

- ✓ Raccontare prodotti e servizi
- ✓ Mantenere una presenza costante
- ✓ Creare relazione con i clienti
- ✓ Costruire autorevolezza

SDM Traffico

Amplifica la visibilità

- ✓ Comparire su Google e Meta
- ✓ Raggiungere nuove persone
- ✓ Promuovere offerte ed eventi
- ✓ Far conoscere l'attività nel territorio

SDM Lead

Trasforma l'interesse in contatti

- ✓ Landing page inclusa
- ✓ Gestione dei contatti
- ✓ Area cliente con i lead
- ✓ Intercettare la domanda attiva

Mi conoscono

Mi trovano quando cercano

Mi contattano e mi scelgono