

# LA TUA AZIENDA È INVISIBILE ONLINE?

La guida pratica per imprenditori che vogliono smettere di  
perdere  
clienti e costruire una presenza digitale che lavora per loro —  
ogni giorno.



Una guida gratuita a cura della tua  
agenzia di marketing locale

*Livorno · Pisa · Pontedera · Cecina e province*

# Cosa trovi in questa guida

---

## 1 Il problema che nessuno ti dice

Perché la maggior parte delle aziende locali è invisibile online

---

## 2 L'immagine vale più di mille parole (e di mille euro di pubblicità)

Fotografia e video professionali: non è un lusso, è il tuo biglietto da visita

---

## 3 I social media non sono un hobby

Come usare Instagram, Facebook e LinkedIn per costruire fiducia e vendere

---

## 4 La pubblicità online che funziona davvero

Meta Ads e Google Ads: come non buttare soldi e portare clienti veri

---

## 5 Gli errori che stanno costando clienti alla tua azienda

Le 7 trappole più comuni in cui cadono le PMI italiane

---

## 6 Il piano d'azione in 90 giorni

Da dove partire, in che ordine, senza impazzire

---

## 7 Check-list: come stai messo davvero?

Autovalutati in 5 minuti e scopri le tue priorità

---

[www.99agency.it](http://www.99agency.it)

# Il problema che nessuno ti dice

---

Immagina che un potenziale cliente cerchi su Google un'azienda come la tua. Magari cerca un falegname a Pontedera, un ristorante a Cecina, uno studio tecnico a Livorno. Cosa trova? E soprattutto: trova te?

Se la risposta è «non lo so» oppure «dipende», c'è un problema. Perché mentre tu ci pensi, i tuoi concorrenti stanno già raccogliendo quei clienti.

## Il cliente di oggi compra con gli occhi — prima ancora che con il portafoglio

Fino a 15 anni fa, bastava il passaparola. Oggi il passaparola è ancora fondamentale, ma avviene online. Un potenziale cliente ti cerca, guarda le tue foto, legge le recensioni, controlla il tuo Instagram. Tutto questo accade prima ancora che ti chiami.

Se in quei 30 secondi non trasmetti professionalità, fiducia e competenza, il cliente chiude il browser e passa a quello dopo.

## I numeri che nessuno ti mostra

**82%**

degli italiani cerca online prima di acquistare un prodotto o servizio locale

**94%**

delle prime impressioni di un'azienda dipendono dal design visivo del sito

**3 sec**

è il tempo che hai per catturare l'attenzione di un visitatore online

## Cosa significa per la tua azienda

Non stiamo parlando di fare i «guru dei social». Stiamo parlando di un principio semplice: se la tua presenza online è scadente o assente, stai lasciando soldi sul tavolo ogni giorno. Non è una questione di settore — vale per il meccanico, per lo studio di commercialisti, per l'azienda manifatturiera di Pisa come per il ristorante sul mare a Cecina.

La buona notizia? Non occorre diventare esperti di marketing. Occorre capire le leve giuste e affidarle a chi sa usarle. Questa guida ti aiuta a fare entrambe le cose.

[www.99agency.it](http://www.99agency.it)

## CAPITOLO 2

# L'immagine vale più di mille parole (e di mille euro di pubblicità)

---

Parliamoci chiaro: le foto fatte col telefono in fretta, con la luce del neon del magazzino sullo sfondo, non vendono. Non perché siano tecnicamente brutte, ma perché comunicano qualcosa di preciso: «non mi importa abbastanza da curare come mi presento». E il cliente, anche inconsciamente, lo percepisce.

## La fotografia professionale non è un costo — è un investimento con ROI misurabile

Uno studio di MDG Advertising ha rilevato che i contenuti con immagini professionali generano il 650% di engagement in più rispetto a quelli senza. Per le aziende locali, questo si traduce in:

- Più richieste di preventivo dal sito web
- Più fiducia immediata da parte di chi non ti conosce ancora
- Annunci pubblicitari più efficaci (e quindi meno costosi)
- Un profilo social che fa lavoro commerciale anche quando sei in cantiere

## Il video: il formato che nessuna azienda locale può ignorare

Il video non è più appannaggio delle grandi aziende. Un video istituzionale di 90 secondi che mostra la tua officina, il tuo team, i tuoi prodotti finiti vale più di dieci pagine di testo sul sito. Perché?

Perché il video abbassa le difese. Il cliente vede le persone, sente il tono di voce, percepisce la cura. In un mercato dove tutti vendono «qualità e professionalità», il video è l'unico formato che lo dimostra davvero.

### AZIENDA SENZA VIDEO

- ✗ Il cliente legge, non capisce, chiude.
- ✗ Il preventivo arriva da freddo.

### AZIENDA CON VIDEO

- ✓ Il cliente vede, capisce in 60 secondi, chiama.
- ✓ Il preventivo arriva da qualcuno che si fida già.

***Caso reale: un'azienda di serramenti della provincia di Pisa ha raddoppiato le richieste di preventivo in 4 mesi dopo aver realizzato una serie di 6 video brevi che mostravano il processo di installazione. Nessun trucco: solo contenuti autentici, girati bene.***



[www.99agency.it](http://www.99agency.it)

## CAPITOLO 3

# I social media non sono un hobby

---

«Ho già il profilo su Facebook, ma non ci capisco niente». «Posto ogni tanto, ma non vedo risultati». «Non è roba per la mia azienda». Questi sono i tre commenti che sentiamo più spesso dagli imprenditori della zona. E capire perché non funziona è il primo passo per farlo funzionare.

## Il social media non è una vetrina — è un sistema di fiducia

Un profilo Instagram curato di un'officina meccanica di Livorno non vende riparazioni. Vende fiducia. Quando un cliente vede foto del tuo lavoro, risposta ai commenti, aggiornamenti regolari — pensa: «questa azienda è viva, ci tiene, è professionale». E quando ha bisogno, chiama te e non il primo risultato su Google.

## Quale piattaforma fa per te

Instagram	Artigiani, ristorazione, retail, servizi al consumatore	4–5 post/settimana
Facebook	Aziende locali, eventi, promozioni, pubblico 35+	3–4 post/settimana
LinkedIn	B2B, studi professionali, aziende industriali, PMI	2–3 post/settimana

## La coerenza batte la perfezione

Il problema più comune non è pubblicare contenuti brutti. È pubblicare bene per tre settimane e poi sparire per due mesi. L'algoritmo penalizza l'irregolarità, ma soprattutto la penalizza il cliente. Un profilo fermo da 60 giorni comunica abbandono.

- Un calendario editoriale mensile evita il blocco da pagina bianca
- I contenuti «dietro le quinte» funzionano meglio dei post promozionali puri
- Rispondere ai commenti e ai messaggi entro 24h fa differenza concreta
- Le stories quotidiane mantengono vivo il profilo anche senza nuovi post

[www.99agency.it](http://www.99agency.it)

***Un ristorante di Cecina ha triplicato le prenotazioni del weekend in 3 mesi semplicemente pubblicando ogni giovedì un video del piatto del giorno e rispondendo a tutti i messaggi entro l'ora. Zero budget pubblicitario.***



# La pubblicità online che funziona davvero

---

«Ho provato le inserzioni su Facebook ma ho buttato 300 euro e non è arrivato nessuno». Lo abbiamo sentito decine di volte. E quasi sempre la colpa non è dello strumento — è di come viene usato.

## Meta Ads: il megafono che parla alle persone giuste

Meta Ads (Facebook e Instagram) permette di raggiungere persone specifiche: per età, interessi, comportamenti, e soprattutto per zona geografica. Per un'azienda di Livorno o Pontedera, questo significa poter mostrare i propri annunci esattamente alle persone nel raggio di 20 km che potrebbero diventare clienti.

Il problema degli annunci «fai da te» è quasi sempre lo stesso: si sponsorizza un post qualsiasi, senza immagine adeguata, senza testo pensato, senza un obiettivo chiaro. Il risultato è spesa senza conversioni.

### CAMPAGNA IMPROVVISATA

- Nessun obiettivo definito
- Pubblico troppo ampio o troppo stretto
- Immagine generica o logo aziendale
- Nessun test, nessuna ottimizzazione

### CAMPAGNA STRUTTURATA

- Obiettivo chiaro: lead, visite, vendite
- Target preciso per zona, età, interessi
- Foto/video professionale ottimizzato per il formato
- Monitoraggio e ottimizzazione continua

## Google Ads: catturare chi sta già cercando

Se Meta Ads intercetta persone che potrebbero essere interessate, Google Ads parla a chi sta già cercando quello che offri. «Idraulico Pisa urgente», «carrozzeria Livorno», «commercialista Pontedera» — chi digita queste query è già a metà del percorso d'acquisto.

Una campagna Google ben impostata può portare contatti qualificati a costi contenuti, specialmente in mercati locali dove la concorrenza digitale è ancora bassa. Molte aziende nella tua zona non ci sono ancora: questo è un vantaggio che non durerà per sempre.

***Budget di partenza realistico per un'azienda locale: 400–800€/mese tra Meta e Google, gestiti con strategia, portano risultati misurabili in 60–90 giorni.***

# Gli errori che stanno costando clienti alla tua azienda

Non lo diciamo per spaventarti. Lo diciamo perché questi errori sono comuni, correggibili, e la maggior parte degli imprenditori li fa senza sapere che stanno perdendo clienti. Controlla quanti ne riconosci.

<b>X Sito web fermo al 2014</b>	Un sito lento, non ottimizzato per mobile e senza aggiornamenti comunica abbandono. Il 60% del traffico web arriva da smartphone.
<b>X Foto di bassa qualità ovunque</b>	Immagini sfocate, buie o amatoriali svalutano anche il miglior prodotto o servizio. Il visual è il primo giudizio che il cliente esprime.
<b>X Profili social abbandonati</b>	Un profilo con l'ultimo post del 2022 è peggio di non avere il profilo. Comunica che l'azienda non è più attiva o non ci tiene.
<b>X Nessuna strategia di recensioni</b>	Le recensioni Google sono il passaparola digitale. Non chiederle sistematicamente significa lasciare che i clienti insoddisfatti parlino soli.
<b>X Pubblicità senza ottimizzazione</b>	Attivare una campagna e dimenticarla è il modo più rapido per bruciare budget senza risultati. Ogni campagna va monitorata e migliorata ogni settimana.
<b>X Non misurare nulla</b>	«Funziona? Non lo so.» Se non sai quante visite arrivano al sito, da dove vengono e cosa fanno, stai gestendo il marketing alla cieca.

**X Fare tutto da soli (male)**

Il tempo che dedichi a capire Canva, gestire i post e imparare le Meta Ads è tempo sottratto al tuo mestiere. E spesso produce risultati mediocri.

***Se ne hai riconosciuti 3 o più, non sei in ritardo — sei nel momento giusto per cambiare rotta. Le aziende locali che si muovono adesso hanno ancora un vantaggio competitivo reale rispetto a chi aspetta.***

[www.99agency.it](http://www.99agency.it)

## Il piano d'azione in 90 giorni

---

Non esiste la soluzione perfetta da attivare tutto in una volta. Esiste un ordine logico che costruisce risultati solidi senza disperdere energie e budget. Ecco il percorso che consigliamo alle aziende locali che partono da zero o quasi.

Audit della presenza online attuale · Foto professionali di prodotti/spazi/team ·  
Aggiornamento o creazione del sito · Impostazione profili social coerenti

Piano editoriale social · Avvio produzione video (almeno 1 video istituzionale) · Strategia  
di raccolta recensioni · Prima campagna pubblicitaria test

Analisi dei risultati delle prime campagne · Ottimizzazione dei post che hanno funzionato  
meglio · Scaling del budget sulle campagne efficaci · Report mensile con KPI chiari

***Questo non è un piano teorico. È ciò che facciamo concretamente con le aziende con cui lavoriamo nelle province di Livorno, Pisa, Pontedera e Cecina. Ogni fase è misurabile, ogni risultato è verificabile.***

## Check-list: come stai messo davvero?

Questa è la parte più importante della guida. Leggi ogni punto, sii onesto con te stesso, e segna mentalmente dove sei. Non è un giudizio: è una mappa del territorio.

Area	✓ Stai già facendo bene	✗ Qui perdi clienti
Sito web aggiornato e mobile	Veloce, aggiornato, ottimizzato per smartphone	Lento, vecchio o assente
Foto professionali	Foto di qualità di prodotti, spazi e team	Solo foto col telefono o foto stock
Video aziendale	Almeno 1 video istituzionale o di presentazione	Nessun video disponibile
Profili social attivi	Post regolari almeno 3x/settimana	Post sporadici o profilo abbandonato
Recensioni Google	Più di 20 recensioni, risposta a tutte	Poche recensioni, nessuna risposta
Campagne pubblicitarie	Campagne attive con budget e obiettivi definiti	Nessuna campagna o boost casuali
Monitoraggio risultati	Controllo mensile di traffico, lead e conversioni	Nessuna misurazione sistematica
Identità visiva coerente	Logo, colori e font coerenti su tutti i canali	Grafica diversa ovunque

## Cosa fare adesso

Se hai più X che ✓, non è un problema — è un'opportunità. Ogni punto che oggi ti manca è un cliente che domani puoi conquistare prima dei tuoi concorrenti.

Se vuoi capire da dove partire nel tuo caso specifico, possiamo fare insieme un'analisi gratuita della tua presenza online. Senza impegno, senza tecnicismi: solo un'ora in cui guardiamo insieme la tua situazione reale e capisci esattamente cosa vale la pena fare.

### Come possiamo aiutarti nel concreto?

Veniamo in azienda da te, creiamo insieme un strategia cucita sulla tua azienda e produciamo video e foto con attrezzatura professionale.

Gestiamo i tuoi canali social e le tue campagne di pubblicità.

**Operiamo direttamente in azienda nelle province  
di Livorno · Pisa · Pontedera · Cecina  
Contattaci per una consulenza gratuita**

**Contattaci al  
+393759388406**



[www.99agency.it](http://www.99agency.it)