

5 CONSIGLI

PER AUMENTARE LA
VISIBILITÀ DELLA TUA
CLINICA SUI SOCIAL
(E FAR CRESCERE
IL TUO BUSINESS)



INDEX

▶ Introduzione	3
▶ Lavora sul <i>branding</i> della tua clinica	4
▶ Dimostra che sai risolvere un problema per il tuo pubblico target	6
▶ Utilizza i contenuti generati dai tuoi clienti	7
▶ Sponsorizza la tua clinica sui social	8
▶ Crea post che catturino l'attenzione	9
▶ Bonus: Crea post che catturano l'attenzione grazie alla laser terapia DoctorVet	11

5 CONSIGLI PER AUMENTARE LA VISIBILITÀ DELLA TUA CLINICA SUI SOCIAL (E FAR CRESCERE IL TUO BUSINESS)

Introduzione

Aziende di ogni settore e dimensione sfruttano quotidianamente i social network per raggiungere nuovi potenziali clienti e fidelizzare i clienti acquisiti, pubblicando un numero enorme di contenuti e di informazioni.

Proprio per questo farsi notare sui social oggi è un'impresa difficile...ma non impossibile!

Con i giusti consigli anche tu puoi migliorare la visibilità della tua clinica veterinaria e far decollare il tuo business. Ecco perché abbiamo raccolto per te 5 consigli pratici che puoi seguire da subito per farti notare sui social e differenziarti dai tuoi concorrenti.

Iniziamo!

1.

Lavora sul *branding* della tua clinica

Il primo passo fondamentale che devi fare per migliorare la visibilità della tua clinica sui social è dare ai servizi che offri la forza del tuo brand.

Ma cosa significa esattamente “dare ai servizi che offri la forza del tuo brand”?

La risposta è semplice:

« **significa che devi innanzitutto riuscire a creare un’identità chiara e forte per il tuo brand. »**

Solo in questo modo la tua clinica risulterà immediatamente **riconoscibile** e **differenziata** rispetto ai competitor.

L’obiettivo è creare nella mente dei tuoi clienti (potenziali o acquisiti) un’immagine precisa della tua clinica.

Sai perché è importante?

Devi sapere che il brand è come una sorta di **scorciatoia** che i clienti utilizzano quando devono prendere delle decisioni e si sentono indecisi su prodotti o servizi simili di aziende diverse.

Ecco 3 consigli per iniziare a creare un'identità unica e forte per la tua clinica.

- ▶ Individua con chiarezza quali sono i **valori** della tua clinica, la promessa che ci si impegna a mantenere e lo scopo fondamentale della sua esistenza (**mission**).
- ▶ Definisci il tuo "**tone of voice**", cioè il tono da utilizzare nella tua comunicazione. Può essere ironico, serio, scientifico, scherzoso, ecc.. Una volta individuato il tuo tone of voice, ricorda di essere coerente nel tempo.
- ▶ Crea un'**esperienza unica e piacevole** per i clienti (e per i loro animali) nella tua clinica. Il servizio clienti può diventare un elemento differenziante per la tua attività, che puoi comunicare anche sui tuoi canali social.

2.

Dimostra che sai risolvere un problema per il tuo pubblico target

Le persone non cercano prodotti o servizi, ma **soluzioni ai loro problemi**. Questo è un concetto fondamentale per chi si occupa di marketing e che non puoi trascurare se vuoi aumentare la tua visibilità sui social.

Devi dimostrare di offrire esattamente le **soluzioni** e le **risposte** che i tuoi potenziali clienti stanno cercando.

I social sono il canale perfetto per condividere informazioni utili per i tuoi clienti e rispondere alle domande e ai problemi più comuni che ti vengono sottoposti. Ma non è tutto.

Postare contenuti di questo tipo **rafforza la credibilità** della tua clinica, perché dimostri competenza e capacità di risolvere esattamente il problema del tuo target. Inoltre, il pubblico è più propenso a condividere questo tipo di post, perché gli utenti hanno la sensazione di diffondere **contenuti di valore** e utili con i propri followers. Questo ti permette di aumentare la visibilità della tua clinica e di raggiungere un pubblico più ampio.

Quindi, ecco il nostro consiglio:

« raccogli le domande e i dubbi più diffusi tra i tuoi clienti e crea post che trattino quegli argomenti, meglio ancora se accompagnati da una grafica piacevole. »

3.

Utilizza i contenuti generati dai tuoi clienti

I contenuti generati dagli utenti (**User Generated Content**, UGC) sono una risorsa preziosissima per aumentare la visibilità della tua clinica sui social media.

Alcuni studi e ricerche hanno evidenziato che i contenuti generati dagli utenti hanno un **coinvolgimento (engagement) maggiore** rispetto ai normali post del brand. Inoltre, questo tipo di contenuti aiuta a rafforzare la credibilità della clinica sui social e ad accrescere la **fiducia** nei confronti della tua attività, proprio perché si tratta di contenuti generati da altri utenti e non “costruiti” da te.

Incoraggia i tuoi clienti a lasciare delle **testimonianze** sulla loro esperienza nella tua clinica, a condividere foto e video dei loro animali prima e dopo le cure o di loro in compagnia dei propri animali dopo le cure. Puoi creare anche un **Hashtag (#)** e invitare i tuoi clienti ad utilizzarlo nei loro post, così potrai facilmente rintracciarli e condividere sul tuo profilo i contenuti migliori. Questa strategia può aiutarti ad accrescere in coinvolgimento dei tuoi utenti e aumentare i tuoi followers.

Ricorda di chiedere il permesso per utilizzare i contenuti dei tuoi clienti e di taggarli nei tuoi post.

4.

Sponsorizza la tua clinica sui social

Se desideri **aumentare la visibilità** della tua clinica sui social, puoi promuovere la tua attività creando delle campagne a pagamento su questi canali. **Facebook**, ad esempio, offre una piattaforma che ti consente di creare campagne pubblicitarie da diffondere su Facebook e su Instagram.

Dovrai definire il budget da destinare alla **campagna pubblicitaria**, l'obiettivo della campagna e il tuo **pubblico target** e infine creare un messaggio visivo e testuale efficace. Ti suggeriamo di rivolgerti a professionisti del settore, che potranno aiutarti ad implementare la migliore strategia in base ai risultati che desideri raggiungere.

La sponsorizzazione della tua clinica sui social è un valido aiuto se il tuo obiettivo è accrescere la tua visibilità, soprattutto se attualmente non hai molti followers o se la tua clinica è poco conosciuta.

5.

Crea post che catturino l'attenzione

Uno degli imperativi per aumentare la visibilità sui social è questo: **farsi notare**.

Pensa a te stesso quando utilizzi i social: *leggi davvero tutti i post che ti capitano sott'occhio? Li leggi fino in fondo?*

La risposta probabilmente è no, perché la maggior parte delle persone non si sofferma a leggere i post o non li legge fino in fondo. Se leggi un post, solitamente, è perché un contenuto particolare ha catturato la tua attenzione.

Questo è uno dei punti fondamentali di una buona strategia per aumentare la visibilità sui social: **riuscire ad attirare l'attenzione di utenti che sono sempre più "bombardati" da post e informazioni di ogni tipo**.

A questo punto ti starai chiedendo: *"Ok, ho capito: devo riuscire a distinguermi. Ma in pratica come posso farmi notare sui social?"*.

Ecco alcuni utili consigli:

- ▶ Trova il giusto equilibrio tra **contenuti più razionali** (post, ad esempio, in cui rispondi alle domande dei tuoi clienti o in cui spieghi come funziona un certo prodotto che usi sui pazienti della tua clinica) e **contenuti più emotivi**, cioè in grado di suscitare un'emozione (come, ad esempio, post in cui mostri il paziente che hai trattato prima e dopo il trattamento oppure storie di proprietari felici dopo che la tua clinica ha curato i loro animali).
- ▶ Crea **contenuti originali e divertenti**, che aiutino ad aumentare la visibilità sui social e l'engagement dei tuoi followers.

- ▶ Mostra ai tuoi followers il “**dietro le quinte**” della tua attività. Puoi, ad esempio, girare dei brevi video in cui mostri agli utenti scene della quotidianità nella tua clinica o momenti di svago con il tuo staff. Sfrutta a tuo vantaggio la **curiosità** delle persone per aumentare la tua visibilità sui social.
- ▶ Usa un testo accattivante, una frase ad effetto o un titolo particolare in grado di suscitare l’**interesse degli utenti** e di invogliarli a continuare la lettura del post.
- ▶ Utilizza **hashtag** (#) pertinenti al contenuto del tuo post e alla tua attività. Devi sapere che gli hashtag servono a facilitare gli utenti nella ricerca di post relativi a un **tema preciso** all’interno dei vari social network. Quindi usa gli hashtag in modo corretto, evitando hashtag generici che non centrano nulla con il post specifico o con la tua attività.
- ▶ Crea **sondaggi** per aumentare l’engagement degli utenti. Un esempio? Potresti chiedere ai tuoi followers se preferiscono i cani o i gatti o altri sondaggi divertenti in grado di stimolare l’interazione.
- ▶ Prediligi i **contenuti video**. Ricorda: sempre più, nei social e non solo, “video is the king”. I professionisti del marketing sanno bene che i video hanno il potere di coinvolgere gli utenti, aumentando il tempo che trascorrono all’interno delle piattaforme social. Puoi creare video di buona qualità anche utilizzando semplicemente il tuo smartphone. Ecco alcune idee per i tuoi video: testimonianze dei tuoi clienti in compagnia dei loro animali, riprese dei trattamenti che effettui in clinica o video in cui mostri i risultati delle terapie (cioè, dei video, in cui mostri il “prima” e il “dopo”).

+ Bonus

Crea post che catturano l'attenzione grazie alla laser terapia DoctorVet

Se sei arrivato fino a questo punto, ormai ti sarà chiaro: per aumentare la visibilità della tua clinica sui social **devi riuscire a distinguerti, attraverso contenuti unici e originali.**

E se ti dicessimo che esiste una terapia che puoi utilizzare nella tua clinica che ti aiuta a differenziarti dai tuoi concorrenti sui social (e non solo)?

Sì, esiste davvero. Stiamo parlando della laser terapia DoctorVet, un innovativo approccio olistico per la cura degli animali. Naturale, indolore ed efficace.

Ora probabilmente ti starai chiedendo: *“Qual è il collegamento tra la laser terapia DoctorVet e la crescita della visibilità della mia clinica sui social?”.*

La risposta alla tua domanda è in queste foto!





Sono foto davvero divertenti e originali, vero?

Questi simpaticissimi scatti ritraggono alcuni pazienti che indossano gli occhiali protettivi (detti “doggles”) firmati DoctorVet, che servono per proteggere gli occhi degli animali durante i trattamenti di laser terapia. Foto e video di questo tipo catturano l’attenzione degli utenti ed è molto probabile che rimangano impressi nella loro mente. Del resto non è cosa da tutti i giorni vedere animali che indossano degli occhiali!

Questi post ti consentono non solo di attirare l’attenzione degli utenti, ma anche di **suscitare interesse e curiosità verso questo innovativo approccio** di cura degli animali che i tuoi concorrenti non offrono. Questo porta alla tua clinica due enormi vantaggi: **differenziazione dai competitor** e **possibili nuovi clienti** incuriositi dalla laser terapia!

Puoi anche invitare i proprietari dei tuoi pazienti a scattare queste foto e a postarle sui propri profili social taggando la tua clinica, per aumentare il passaparola tra i loro contatti. Inoltre, potrai postare foto e video in cui **mostri i risultati** dei trattamenti con la laser terapia DoctorVet per avere un ritorno d'immagine notevole, aumentare il passaparola positivo tra i tuoi clienti e, soprattutto, riuscire a distinguerti dai tuoi concorrenti.

Anche tu puoi aumentare la visibilità della tua clinica sui social e far **crescere la tua attività con la laser terapia DoctorVet!**

RICHIEDI ORA LA TUA DEMO GRATUITA





www.doctorvetlaser.com

