

5 errori che ti impediscono di trovare clienti con costanza

La checklist pratica per capire dove si blocca oggi il tuo processo di acquisizione clienti e cosa sistemare prima di investire in funnel, ADS o strumenti complicati.

Vuoi capire da dove partire? Prenota una **Clarity Call gratuita di 15 minuti**

[vedi pag. 2 →](#)

Se alcuni mesi arrivano clienti e altri no, il problema quasi mai è “servono più follower” o “serve un funnel più sofisticato”. Di solito c'è un punto preciso del processo in cui le persone interessate si perdono.

Come usarla: questa checklist ti aiuta a trovarlo in 10 minuti. Leggi ogni punto e **spunta la casella** quando la risposta è **no**.

1

Non hai un target abbastanza chiaro

Parli a “imprenditori”, “professionisti” o “chi vuole crescere”. Così nessuno sente che stai parlando proprio a lui.

☐ Sai descrivere il tuo cliente ideale in una frase, con il suo problema specifico?

Cosa sistemare: scegli una persona precisa e un problema preciso, anche se ti sembra restrittivo.

2

La tua offerta è troppo generica

Le persone capiscono cosa fai, ma non cosa ottengono né perché dovrebbero sceglierti adesso.

☐ La tua offerta dice chiaramente quale risultato porta e in quanto tempo?

Cosa sistemare: riformula l'offerta partendo dal risultato, non dal servizio.

3

I tuoi contenuti non portano verso un passo successivo

Pubblichi con costanza, ricevi like e commenti, ma nessuno ti scrive.

☐ Ogni contenuto invita a fare qualcosa: scaricare, rispondere, iscriversi?

Cosa sistemare: aggiungi una CTA concreta e sempre la stessa, così diventa riconoscibile.

4

Aspetti che siano i clienti a cercarti

Pubblichi e spera. Ma chi è interessato spesso non fa il primo passo.

☐ Nell'ultima settimana hai avviato tu almeno 5 conversazioni con potenziali clienti?

Cosa sistemare: dedica un momento fisso della settimana a contattare chi ha interagito con te.

5

Non hai un sistema per trasformare l'interesse in conversazioni

Qualcuno si incuriosisce, ma non sa cosa fare dopo. E tu non sai chi seguire.

☐ Esiste un percorso chiaro da "mi interessa" a "parliamone"?

Cosa sistemare: crea un solo passaggio semplice (un evento, una call, un workshop) verso cui portare tutti.

Il tuo risultato

Conta quante caselle hai spuntato:

0-1 punti

La base c'è: serve solo ottimizzare.

2-3 punti

Il processo ha delle perdite evidenti: stai lasciando clienti per strada.

4-5 punti

Non è un problema di impegno: è che manca un sistema.

IL PASSO SUCCESSIVO

Ti sei riconosciuto in qualche punto?

Partiamo dal tuo caso.

In una **Clarity Call gratuita di 15 minuti** guardiamo insieme dove si blocca oggi il tuo processo e qual è il primo passo per costruire un sistema semplice che colleghi contenuti, conversazioni e clienti.

DURATA**15 minuti****DOVE****Online****COSTO****Gratuita****Prenota la tua Clarity Call**

Scegli tu giorno e orario: bastano due clic.