

Studio di Fisioterapia della doc Valentina Erta

Isola delle Femmine (PA)

Target:

donne (27-40 anni) in stato di gravidanza o che hanno avuto una gravidanza, che ora soffrono di diastasi o debolezza del pavimento pelvico;

uomini (30-50) che lavorano seduti tutto il giorno, hanno posture scorrette e provano dolore continuo alla schiena.

uomini o donne che hanno subito operazioni per problemi articolari, o a causa di incidenti, e che ora devono fare riabilitazione per riprendere la completa mobilità.

sportivi che hanno avuto lesioni o infortuni, che devono riabilitarsi velocemente per tornare all'attività sportiva.

Analisi del pubblico e definizione del main topics

Settore: Benessere

Main Topics	Sub Topics	Pain Points
Dolore e Riabilitazione	Mal di schiena e postura	Dolore cronico, difficoltà nei movimenti quotidiani, paura che il problema peggiori.
	Dolore cervicale e mal di testa	Sensazione di tensione costante, difficoltà a lavorare o dormire, confusione su quale specialista consultare.
	Riabilitazione post-infortunio	Paura di non recuperare la mobilità, timore di non poter tornare alle attività sportive o lavorative.
Salute del Pavimento Pelvico	Incontinenza e disfunzioni post-parto	Imbarazzo nel parlarne, sensazione di perdita di controllo, paura che sia una condizione permanente.
	Dolore pelvico cronico	Frustrazione per le diagnosi inconcludenti, difficoltà nei rapporti intimi, isolamento sociale.
	Esercizi per il rafforzamento del	Dubbi su come eseguire correttamente gli esercizi, paura di peggiorare la situazione.

	pavimento pelvico	
Terapie e Trattamenti	Laserterapia e Tecarterapia	Scetticismo sull'efficacia, timore di costi elevati, paura di effetti collaterali.
	Manipolazioni vertebrali	Paura che il trattamento possa causare dolore o peggiorare la situazione.
	Esercizio terapeutico e ginnastica posturale	Difficoltà nel mantenere la costanza, dubbio sull'efficacia, timore di non eseguire correttamente gli esercizi.
Prevenzione e Benessere	Gestione dello stress e dolori muscolari	Sensazione di tensione costante, difficoltà a rilassarsi, poca consapevolezza del legame tra stress e dolore fisico.
	Alimentazione e idratazione per il recupero	Difficoltà a seguire buone abitudini, scarsa conoscenza l'importanza dell'idratazione per muscoli e articolazioni.
	Movimento e postura quotidiana	Lavoro sedentario, poca consapevolezza dell'impatto della postura sulla salute, difficoltà nel cambiare le abitudini.

1. Awareness

Obiettivo: Far conoscere i servizi offerti, educando il pubblico sui temi rilevanti.

Video educational & Social content

- Reel e post su Facebook/Instagram su dolori comuni (mal di schiena, cervicalgia, dolore alla spalla).
- Post su esercizi di prevenzione per migliorare la postura.
- Video su tecniche di rilassamento e idratazione per ridurre il dolore.
- Infografiche sui benefici della ginnastica posturale.
- Stories con quiz/interazioni per coinvolgere il pubblico.

Canale: Social Meta (Instagram e Facebook).

2. Consideration

Obiettivo: Aumentare la fiducia del pubblico attraverso prove sociali e approfondimenti.

Recensioni e Case Study

- Testimonianze di pazienti che hanno risolto problemi grazie ai trattamenti del professionista.
- Articoli sul blog con storie di successo nel recupero post-operatorio o riabilitativo.
- Video interviste ai pazienti con prima/dopo il trattamento.
- Post “Domande e Risposte” sulla fisioterapia per sciogliere i dubbi più comuni.

Canali: Blog del sito, Social Meta (Instagram e Facebook).

3. Conversion

Obiettivo: Incentivare la prenotazione di una visita.

Landing Page e Offerte Speciali

- Pagina ottimizzata per la prenotazione della prima visita con un lead magnet (es. check gratuito della postura - sconto prima visita).
- Meta Ads con offerte speciali su pacchetti di trattamenti (es. Tecarterapia, ginnastica posturale).
- Annunci a risposta diretta per spingere le persone a prenotare.
- Retargeting su chi ha interagito con i contenuti educativi, mostrando casi di successo e l'importanza di agire subito.

Canali: Meta Ads (Facebook e Instagram Ads), Sito Web - Landing Page ottimizzate.

4. Loyalty

Obiettivo: Creare una community di pazienti fidelizzati.

Community & Supporto Post-Trattamento

- Gruppo Telegram riservato ai pazienti per aggiornamenti, consigli e interazione diretta con la dottoressa.
- Live Q&A su Instagram per rispondere ai dubbi della community.
- Contenuti esclusivi per chi ha già effettuato trattamenti, con esercizi da fare a casa.
- Reminder personalizzati per incentivare la continuità dei trattamenti.

Canale: Meta, Telegram.

5. Advocacy

Obiettivo: Trasformare i pazienti in ambasciatori del brand.

User Generated Content (UGC)

- Condivisione di testimonianze video e foto dei pazienti soddisfatti.
- Challenge su Instagram con gli esercizi preferiti della fisioterapia.
- Giveaway per incentivare il passaparola tra i pazienti.
- Post “tagga un amico che ne ha bisogno” per stimolare il referral marketing.

Canale: Social Meta (Instagram e Facebook).

Piano di Retargeting

Obiettivo: Raggiungere chi ha interagito con i contenuti ma non ha ancora prenotato.

Pubblico	Strategia di Retargeting	Canali
Persone che hanno guardato il 50%+ di un video educational	Annunci con case study e recensioni per aumentare la fiducia	Facebook Ads, Instagram Ads
Visitatori del sito che non hanno prenotato	Campagna con offerta limitata per spingere all'azione	Facebook Ads, Google Ads
Chi ha interagito con post su dolore lombare o cervicale	Annunci personalizzati su trattamenti specifici	Meta Ads
Ex-pazienti che hanno finito un ciclo di trattamenti	Email e messaggi con nuovi servizi e consigli per la prevenzione	Email Marketing, whatsapp