

# Checklist digitale per piccole attività

25 controlli da fare prima di spendere soldi in pubblicità

## Come usarla

Metti una spunta solo se il controllo è davvero a posto. Gli elementi non spuntati diventano la tua lista di priorità: parti da quelli che bloccano contatti, fiducia o reperibilità.

## 1. Dati essenziali

- ☐ **01** Nome dell'attività scritto allo stesso modo su sito, Google e social.
- ☐ **02** Indirizzo, telefono, email e orari aggiornati ovunque.
- ☐ **03** Un contatto principale chiaro: telefono, WhatsApp, email o form.
- ☐ **04** Descrizione in una frase che spiega subito cosa fai e per chi.
- ☐ **05** Logo e immagine coordinata riconoscibili, senza cinque versioni diverse.

## 2. Google Business Profile

- ☐ **06** Scheda rivendicata e accessibile dal proprietario corretto.
- ☐ **07** Categoria principale scelta in modo preciso.
- ☐ **08** Orari ordinari e festività aggiornati.
- ☐ **09** Foto recenti, reali e di buona qualità.
- ☐ **10** Recensioni lette e risposte con tono professionale, soprattutto quelle negative.

## 3. Sito e contatti

- ☐ **11** Il sito si legge bene da smartphone.
- ☐ **12** Il pulsante per contattarti è visibile senza cercarlo col lanternino.
- ☐ **13** Le pagine principali si aprono rapidamente e non mostrano errori.
- ☐ **14** Privacy/cookie e dati obbligatori sono gestiti in modo coerente con gli strumenti realmente usati.
- ☐ **15** I link a social, mappe, telefono ed email funzionano davvero.

## 4. Social

- ☐ 16 Bio: chi sei, cosa fai, dove operi e come contattarti.
- ☐ 17 Foto profilo leggibile anche piccola.
- ☐ 18 Non pubblichi solo offerte: ci sono contenuti utili, esempi, risultati o domande frequenti.
- ☐ 19 Le informazioni commerciali importanti non esistono solo nelle Stories.
- ☐ 20 Hai una frequenza sostenibile: meglio due contenuti buoni che sette riempitivi.

## 5. Credibilita e misurazione

- ☐ 21 Le informazioni online corrispondono a cio che il cliente trova davvero.
- ☐ 22 Hai esempi, foto, casi o testimonianze autentiche dove appropriato.
- ☐ 23 Sai da dove arrivano almeno le richieste principali (Google, social, passaparola, sito).
- ☐ 24 Prima di spendere in pubblicita hai sistemato scheda Google, pagina di destinazione e contatti.
- ☐ 25 Ogni mese controlli almeno una volta cosa e cambiato e cosa non funziona.

**La regola Clic Chiaro:** prima rendi semplice trovare, capire e contattare la tua attivita. Solo dopo ha senso comprare traffico.

Risorsa gratuita - versione 1.0 - settembre 2026. Le verifiche su privacy, cookie e obblighi informativi dipendono dal caso concreto e vanno adattate agli strumenti effettivamente utilizzati.