

GUIDA GRATUITA · 2026

10 errori che uccidono il sito di un'attività locale.

*La guida pratica per ristoratori, parrucchieri,
B&B, artigiani e studi che non vogliono
buttare i propri soldi su un sito web.*

Vetrina · Milano

vetrina.shop · ciao@vetrina.shop · +39 393 6570 570

PRIMA DI INIZIARE

Perché questa guida

Negli ultimi anni abbiamo guardato centinaia di siti web di attività locali — ristoranti, saloni, B&B, botteghe artigiane, studi di pilates. La maggior parte ha lo stesso problema: **non porta clienti**.

Non perché il proprietario non ci abbia messo impegno. Non perché il sito sia "brutto". Ma perché commette 1, 2 o anche 10 degli errori che vedrai qui sotto.

Sono errori invisibili a chi non li conosce. Ma sono visibilissimi a Google, e a chi visita il sito dal telefono mentre cerca dove cenare stasera.

Questa guida è il distillato di quello che abbiamo imparato. Si legge in 10 minuti. Applicarla cambia tutto.

ERRORE #1

Non si capisce in 3 secondi cosa fai e dove

Quando uno apre il tuo sito dal telefono mentre cammina per strada, ha **3 secondi** prima di decidere se restare. Tre.

Quello che vede deve rispondere a 3 domande: **che attività è** (ristorante / parrucchiere / B&B / ...), **dove** (zona di Milano, città), e **cosa deve fare** per prenotare, chiamare, vedere il menu.

Se il tuo sito ha solo "Benvenuti su MarcoRistorante.it" in font corsivo e una foto di tramonto, hai già perso. Il visitatore chiude la scheda e va dal concorrente.

Soluzione

Hero in alto con: **nome + categoria + zona + 1 pulsante grande** ("Prenota un tavolo").
Nient'altro al primo sguardo.

ERRORE #2

Niente WhatsApp

Il 78% degli italiani usa WhatsApp ogni giorno. È il canale per chiedere informazioni: orari, disponibilità, "fate consegne?", "siete aperti domenica?".

Se sul tuo sito non c'è un **bottone WhatsApp visibile e cliccabile** (idealmente fisso in basso a destra), stai perdendo tutti quei contatti.

I clienti che ti scrivono su WhatsApp hanno già superato la barriera della "chiamata fredda", si aspettano una risposta rapida, e sono già caldi.

Soluzione

Bottone WhatsApp galleggiante in tutte le pagine. Numero verificato. Messaggio pre-compilato tipo *"Ciao, vorrei prenotare un tavolo per sabato sera."*

ERRORE #3

Il sito non è ottimizzato per mobile

Oltre **l'80% del traffico** verso i siti delle attività locali arriva da smartphone. Eppure ancora oggi vediamo siti dove sul telefono i testi sono illeggibili, i pulsanti microscopici, le foto si caricano in 8 secondi e il menù è uno scroll infinito.

Google penalizza pesantemente i siti non mobile-friendly. Tradotto: se non sei ottimizzato per il telefono, **non vieni trovato**.

Soluzione

"Mobile-first" non è un'opzione, è il punto di partenza. Testa il sito sul tuo telefono prima che sul computer. Se ti dà fastidio, immagina cosa pensa un cliente.

ERRORE #4

Non sei (ancora) su Google Business

Quando uno cerca "ristoranti vicino a me" o "parrucchiere Brera", Google mostra prima la **mappa con i 3 risultati locali** — quelli con il profilo Google Business completo, recensioni e foto.

Se non sei lì, non esisti.

Soluzione

Apri il profilo gratis su business.google.com, verifica l'indirizzo, carica 10 foto reali (locale, piatti, lavori, te), tieni gli orari sempre aggiornati, rispondi a **tutte** le recensioni — anche quelle a 1 stella.

ERRORE #5

Zero recensioni (o le ignori)

88% dei clienti legge le recensioni prima di scegliere un'attività locale. Se hai 2 recensioni e il concorrente ne ha 47, hai perso anche se sei migliore.

Ma c'è di peggio: avere recensioni e **non rispondere** segnala disinteresse. Soprattutto a una recensione negativa lasciata senza risposta: 9 visitatori su 10 lo notano.

Soluzione

Dopo ogni cliente soddisfatto, chiedi una recensione su Google — direttamente, di persona, con un sorriso. Manda il link Google via WhatsApp ("Mi aiuteresti con una recensione?"). Rispondi a tutte entro 48 ore. Alle negative: ringrazia, scusati, offri di parlarne in privato. Mai litigare.

ERRORE #6

Foto di stock invece di foto vere

Ogni sito dove vediamo la stessa foto da banca-immagine del piatto di pasta o del salone "tipico", ne capiamo subito una cosa: **non vale il prezzo che chiede**.

I clienti riconoscono al volo le foto finte. E ti tolgono fiducia.

Soluzione

Spendi 200€ in un fotografo locale per una mezza giornata. Oppure usa il tuo telefono recente, con luce naturale, alle 11 di mattina. Foto di: il locale, il proprietario, 3–4 prodotti/lavori migliori, i dettagli. **Niente foto da catalogo. Mai.**

ERRORE #7

Il modulo contatti che nessuno usa

Il classico modulo "Nome / Email / Messaggio / Invia" converte malissimo. Il cliente medio non vuole compilare un form. Vuole scrivere su WhatsApp, chiamare, o prenotare con 2 click.

I form lunghi (più di 3 campi) hanno tassi di abbandono del 70% +.

Soluzione

Form solo con **2–3 campi MASSIMO** (nome + telefono + giorno desiderato). O ancora meglio: solo bottoni "Prenota su WhatsApp" e "Chiama ora".

ERRORE #8

Nessun prezzo

"Lo dico in privato, scrivetemi per il preventivo." No.

I clienti vogliono vedere prezzi (anche indicativi) prima di scrivere. Nascondere i prezzi fa fuggire il 60% dei visitatori. Pensano: "se non lo dice, costa troppo".

Se i prezzi variano, va benissimo. Scrivi: "Tagli da 25€", "Cene su misura — menu degustazione da 45€/persona", "Camere da 95€ a notte". Anche solo un **range** è infinitamente meglio del silenzio.

Soluzione

Listino visibile, anche essenziale. La trasparenza è un superpotere: ti porta clienti più qualificati, quelli pronti a spendere quella cifra.

ERRORE #9

Niente call-to-action chiare

Un sito ben fatto guida l'utente. Gli dice: "*clicca qui, ora, per fare questa cosa.*"

Tanti siti locali invece sono passivi: tante belle parole, ma nessun chiaro punto di azione. Il visitatore scrolla, ammira, e poi... esce.

Soluzione

Le 3 azioni che servono in ogni pagina: **(1) Prenota / Acquista / Richiedi** (bottone primario, sempre visibile), **(2) WhatsApp** (galleggiante in basso), **(3) Telefono** (cliccabile, soprattutto su mobile). Niente di più. Niente di meno.

ERRORE #10

Il sito non viene mai aggiornato

Orari sbagliati. Menu di 2 anni fa. Foto sbiadite. La promo di Natale ancora online a Pasqua.

Un sito vecchio dice ai clienti che la tua attività non è curata. E a Google dice che non sei attivo. Più aggiorni, più ti trovano.

Soluzione

Una volta al mese, 30 minuti: aggiorna orari, foto, prezzi, una novità. Se hai un menu / listino, aggiungi 1 piatto/servizio nuovo ogni stagione. Una pagina "Novità" — anche solo 2-3 post all'anno aiuta.

COSA FARE ADESSO

Stampati questo PDF. Fatti un caffè.

Vai sul sito della tua attività dal telefono. Per ognuno dei 10 errori, fatti questa domanda: **"sono dentro o fuori?"**

Per ogni errore in cui sei dentro, sai cosa fare.

VUOI CHE LO FACCIAMO NOI

**Sito su misura, demo gratuita,
online in 48 ore.**

Vetrina costruisce siti per attività locali. Demo costruita col tuo nome, le tue foto, i tuoi servizi reali. La vedi prima — decidi dopo. Niente impegno, niente anticipo.

WhatsApp +39 393 6570 570

Email ciao@vetrina.shop

Sito vetrina.shop