GUIDA PRATICA

Come fare video che portano clienti.

Frasi di apertura, esempi di video completi e consigli pratici — per girare contenuti efficaci anche senza esperienza.

QUESTA GUIDA È PER

- **Fisioterapista**
- **Osteopata**
- **Massoterapista**

SEZIONE 01

Come usare questa guida

Quattro modi — scegli quello che ti viene più naturale

IL SEGRETO DEI VIDEO CHE FUNZIONANO

Il video che porta più clienti non è quello più perfetto — è quello più autentico. Mostra il trattamento, l'ambiente, parla con naturalezza. Le persone vogliono sentire cosa vivrà il loro corpo, non leggere una pubblicità.

01 Segui l'esempio completo

Scegli una frase di apertura, abbinala a uno degli esempi e leggila in camera. Cambia solo nome e professione.

02 Solo la frase iniziale

Prendi la frase che senti più tua, dilla in camera, poi continua a parole tue. Spesso funziona meglio.

03 Completamente libero

Pensa a un paziente reale che hai aiutato di recente. Racconta la sua storia in 30 secondi. Zero testo.

04 Combina e testa

Qualsiasi frase funziona con qualsiasi esempio. Registra due o tre versioni.

Prima di girare

📱 Verticale sempre

Formato 9:16, quello nativo di Reel e Storie. Un video orizzontale viene tagliato.

☀️ Luce davanti

Finestra davanti al viso. Mai alle spalle — crea ombra e rende il viso scuro.

🎤 Audio pulito

Lo smartphone va benissimo. Stanza silenziosa, nessun rumore di fondo.

⏱️ Durata

Dai 15 ai 40 secondi. Diretto, senza giri di parole.

CONSULTA GLI ESEMPI PER TRARNE ISPIRAZIONE

- https://canva.link/anv8r1ii2htvqwu
- https://www.canva.com/design/DAG9xoVjcaQ/NuxyrVSDisBq0NSzRx-Vsw/watch
- https://www.canva.com/design/DAG7JfmqS3Y/j0KN8bISN9SoK3zEIi1sWA/watch
- https://www.canva.com/design/DAG0ELVptEY/HHnDSC3LgVKOWaqgUwuK9w/watch
- https://www.canva.com/design/DAHIOxpuloU/NL-B5lH7JKGKS81NtfoL9w/watch

PERCHÈ FUNZIONA?

È AUTENTICO

PARLA DEL DOLORE

È DINAMICO

MOSTRA IL TRATTAMENTO

TESTIMONIANZA + CONVERSAZIONE CON CLIENTE

SEZIONE 02

Cosa funziona davvero

Fonte: Meta Business Insights, HubSpot 2024, analisi aggregate campagne settore fisioterapia/osteopatia.

65%

di utenti che completano la visualizzazione del video

video 20–35 sec vs formati più lunghi

+47%

Clic in più

aprendo con il dolore specifico del paziente

+38%

Conversioni

chiusura specifica vs generica

La frase che ferma lo scroll

Nominare il problema specifico genera più clic. "Quella tensione alle spalle che non passa" funziona.

La frase di apertura che funziona di più

Rompere una credenza sul dolore. "Il tuo mal di schiena non parte dalla schiena" genera quasi il doppio dei clic rispetto a frasi generiche.

Cosa vogliono sentire davvero

Il paziente vuole capire perché soffre, non sentire cosa fai tu. Spiegare la causa del dolore è 2× più efficace che descrivere il trattamento.

SEZIONE 03

Frasi di apertura

Inizia il video con una di queste frasi — senza presentazioni, senza "ciao a tutti". Nei primi 3 secondi l'utente decide.

01 *"Il tuo mal di schiena non parte dalla schiena. Te lo spiego in 30 secondi."*

02 *"Hai preso farmaci e provato trattamenti per mesi e il dolore torna sempre. Sai perché?"*

03 *"Sei di (città)? Aspettare che passi il dolore da solo è la cosa peggiore che puoi fare per la tua schiena."*

04 *"Se senti pesantezza lombare dopo mezz'ora seduto — non è normale, anche se ci sei abituato."*

05 *"Sei di (città)?Non è l'età. Ho pazienti di 60 anni che si muovono meglio di alcuni di 30.''*

06 *"La cervicale non si risolve con i massaggi. Il problema quasi sempre parte altrove."*

SEZIONE 03 — CONTINUA

Altre frasi di apertura

07 *"Se senti quella tensione al collo che sale fino alla testa — stai trattando il sintomo sbagliato."*

08 *"Il 65% delle persone con cervicale/mal di schiena/dolore al piede cronico non ha mai fatto una valutazione posturale. Sei tra loro?"*

09 *"Tre anni fa era un fastidio. Oggi è un dolore cronico. Non aspettare altri tre anni."*

10 *"Se senti la schiena a pezzi anche dopo una giornata tranquilla — il tuo corpo sta cercando di dirti qualcosa."*

11 *"Il dolore al piede che hai da mesi non parte dal piede."*

12 *"Se senti quel fastidio al tallone appena metti il piede a terra al mattino — si chiama fascite plantare, e si può risolvere."*

13 *"I massaggi danno sollievo. Ma se la causa non viene valutata, il dolore torna. Sempre."*

14 *"Quante volte hai rinunciato a camminare, correre o allenarti per quel dolore al piede che non passa mai?"*

15 *"Sei di (città)? Ogni giorno che aspetti, quel dolore si radica un po' di più."*

Come chiudere ogni video

Dopo aver parlato del problema e di te, chiudi sempre con una di queste frasi.

Prenota ora

Clicca qui per prenotare

Prenota la tua prima seduta completa

NOTA IMPORTANTE

Fisioterapista e Massoterapista: non usare sconti, offerte.

Osteopata: promozioni e urgenza sono ammessi.

Perché conviene usare video nuovi

Contenuti freschi e originali possono ridurre il costo della pubblicità anche del 30–40%. Con tanti professionisti nella tua zona, un video autentico è il modo più efficace per farti scegliere.

SEZIONE 04

Esempi di video completi

Sostituisci [Nome], [professione], [trattamento] e inserisci a tua discrezione la città dove si trova il tuo studio.

01 Problema → Soluzione

APERTURA 0–8 sec	*"Ignorare quel dolore non lo fa sparire. Nel tempo si cronicizza, limita i movimenti, rovina il sonno. Il corpo non si aggiusta da solo."*
CHI SEI 8–22 sec	*"Sono [Nome], [professione] a (città). Con una valutazione iniziale capisco esattamente cosa sta succedendo e costruiamo un percorso pensato per te."*
CHIUSURA 22–30 sec	*"Prenota ora."*

02 Cosa succede se aspetti

SCENARIO 0–10 sec	*"Senza un percorso corretto, quel fastidio diventa una disfunzione strutturale. Cominci ad evitare movimenti, poi sport, poi lavoro. Il dolore inizia a prendere decisioni al posto tuo."*
CHI SEI 10–23 sec	*"Sono [Nome], [professione] a (città). La mia valutazione parte dall'ascolto del corpo nella sua interezza — il dolore che senti spesso ha un'origine diversa da dove lo percepisci."*
CHIUSURA 23–30 sec	*"Prenota la tua prima seduta completa e scopri da dove parte davvero il problema."*

03 Spiegazione + chi sei

IL PROBLEMA 0–12 sec	*"La maggior parte delle persone tratta il sintomo, non la causa. L'antidolorifico blocca il segnale — ma il corpo continua a mandarlo. La valutazione serve a trovare da dove parte davvero."*
CHI SEI 12–24 sec	*"Sono [Nome], [professione] a (città). Lavoro con un approccio basato sulla valutazione approfondita — ogni paziente è diverso, ogni percorso anche."*
CHIUSURA 24–30 sec	*"Clicca qui per prenotare la tua prima visita — i posti sono limitati."*

04 Prima e dopo

PRIMA 0–8 sec	*"Svegliarsi ogni mattina con quel peso alla schiena. Rinunciare a correre, allenarti, dormire senza svegliarti. Quella non è normalità."*
DOPO	*"I miei pazienti tornano a fare le cose che non facevano da anni — lo sport, giocare con i figli, dormire bene. Non per magia: per un percorso fatto nel modo giusto."*
CHIUSURA	*"Clicca qui per prenotare la tua prima visita — i posti sono limitati."*