



# RAPPORTO SULLA PRESENZA ONLINE

SEENAPSES

21.03.2025

## Parte 1

### PRESENTAZIONE DEI CANALI ONLINE

La nostra azienda è presente su vari canali online, ognuno con obiettivi e modalità di interazione specifici. Utilizziamo questi canali non solo per promuovere i nostri prodotti, ma anche per sensibilizzare il pubblico sul tema della salute mentale, creando contenuti che stimolino la riflessione e il coinvolgimento.

Instagram è il nostro canale principale. Con 166 follower attuali, il nostro ultimo post ha raggiunto più di 5000 visualizzazioni e oltre 2500 account, grazie alle molteplici condivisioni ricevute. Pubblicando con una frequenza di 1/2 volte a settimana, usiamo principalmente inglese e italiano per rivolgerci al nostro target di età 10-24 anni. Ci impegniamo a informare e coinvolgere il nostro pubblico, interagendo attivamente attraverso sondaggi e raccogliendo feedback. I sondaggi su temi come i propositi per l'anno nuovo sono un buon esempio di come attiviamo il pubblico, creando un legame di fiducia e ricevendo suggerimenti utili per migliorare i nostri prodotti.

TikTok è il nostro canale di svago, dove pubblichiamo contenuti più leggeri e creativi. Con due contenuti pubblicati finora, ci rivolgiamo sempre al nostro target di 10-24 anni, utilizzando italiano e inglese. La nostra presenza su TikTok ci permette di intrattenere e coinvolgere il pubblico giovane, aumentando la visibilità del nostro brand. Nonostante il formato più casual, anche su TikTok cerchiamo di stimolare l'interazione e raccogliere opinioni.

Facebook, infine, ci aiuta a raggiungere un pubblico più ampio, prevalentemente over 35, espandendo la nostra portata al di fuori del nostro target principale e anche del nostro paese. Pubblicando con la stessa frequenza di Instagram, utilizziamo inglese e italiano per attrarre una clientela internazionale.

In generale, ogni canale ha un obiettivo specifico ma si coordina con gli altri: Instagram è il nostro punto di riferimento per la vendita e l'interazione diretta, TikTok ci aiuta a intrattenere e a farci conoscere da un pubblico giovane, e Facebook amplia la nostra visibilità verso un pubblico più vasto.

## Parte 2

### PERCHÉ UTILIZZIAMO I CANALI SOCIAL?

I social media non sono solo strumenti per promuovere i nostri prodotti, ma anche per educare il pubblico sui temi della salute mentale, condividendo contenuti informativi e coinvolgenti. Le piattaforme social (Instagram, Facebook, TikTok) sono ideali per raggiungere il nostro target e stimolare l'engagement, creando una connessione diretta con il nostro pubblico, favorendo così una call to action.

### COME SI COORDINANO I DIVERSI CANALI?

TikTok è il nostro canale di svago, dove pubblichiamo contenuti leggeri e creativi per intrattenere e coinvolgere il pubblico giovane, aumentando la visibilità del nostro brand.

Instagram è il canale principale di vendita e contatto diretto con i clienti. Usato per promuovere i nostri prodotti, rispondere a domande e raccogliere feedback attraverso post, storie e sondaggi.

Facebook serve per promuovere il brand a un pubblico più ampio, oltre il nostro target e al di fuori del nostro paese, aumentando la consapevolezza tra persone di età più avanzata.

Ogni canale ha un obiettivo specifico ma lavora insieme. I feedback raccolti su Instagram influenzano i contenuti su TikTok, mentre Facebook aiuta ad ampliare la nostra audience, mentre Instagram rimane il punto di riferimento per le vendite e l'interazione con i clienti.

## I NOSTRI TRE MAGGIORI SUCCESSI ONLINE:

### Instagram-Post

Il nostro post su Instagram ha raggiunto 5784 visualizzazioni (senza sponsorizzazione), con l'81,3% di visualizzazioni provenienti da non follower. Ha raccolto 100 like, 14 condivisioni e 17 tocchi su link esterni, contribuendo a incrementare il nostro seguito a 155 follower.

### Instagram-Storia

La storia di Instagram del giorno della Pitch Competition ha ottenuto 3686 visualizzazioni e ha raggiunto 2700 account, con un impressionante 90,6% di visualizzazioni da non follower.

### TikTok

Il nostro primo post su TikTok ha totalizzato 1309 visualizzazioni, 29 like, 8 commenti, 6 nuovi follower e 7 condivisioni, dimostrando un buon coinvolgimento iniziale.

## Parte 3

### PIATTAFORME PRINCIPALI

#### INSTAGRAM

Nome: seenapses.scc

Link: <https://www.instagram.com/seenapses.scc?igsh=eW13d2JheTBnbGV0>

Cifra chiave più importante per il canale rispettivo: post Instagram con più di 5000 visualizzazioni

#### SITO WEB

Nome: SEENAPSES

Link: <https://www.seenapses.ch/>

Cifra chiave più importante per il canale rispettivo: numero di visualizzazioni del sito web 733 visite al sito → 56% di interazioni

#### YES MARKETPLACE

Nome: SEENAPSES

Link: <https://marketplace.yes.swiss/it/seenapses>

Cifra chiave più importante per il canale rispettivo: abbiamo avuto un solo ordine in quanto come detto in precedenza il nostro canale principale di vendita è Instagram