I NOSTRI 5 GANCI PIÙ FORTI DI SEMPRE

I 5 ganci che fermano il pollice

I primi 2 secondi dei nostri video più visti, smontati pezzo per pezzo. Con i numeri veri e le frasi pronte da usare in farmacia.

5 formule | numeri reali | frasi pronte



InCasoDi

Francesco Garruba ed Eugenio Genesi
farmacisti titolari, video dal 2020

PRIMA DI COMINCIARE

Hai 2 secondi. Poi il pollice scorre.

Collega, partiamo da una cosa che ci ha sorpreso.

Abbiamo pubblicato **due video sullo stesso tema**, l'alito cattivo. Stesso argomento, stessi consigli.

Cambiava solo **l'inizio**.

16 s
tempo medio di visione con l'apertura giusta

7 s
tempo medio di visione con l'altra apertura

78%
delle persone ha saltato il secondo video

Il tema era lo stesso. **Il gancio no.**

Nei nostri video il tempo medio di visione va da 7 a 27 secondi. Vuol dire una cosa sola: **il messaggio chiave deve stare nei primi 10 secondi**. Quello che dici dopo lo sente una minoranza.

Il gancio ha 3 parti, e lavorano insieme

- ✓ **Il titolo in copertina**: 3–5 parole, grandi, con un numero o una promessa. È quello che si legge mentre il video parte.
- ✓ **La prima frase**: una domanda, un errore comune o un dato che sorprende. Mai "Ciao a tutti, oggi parliamo di...".
- ✓ **La prima immagine**: un gesto, un oggetto, un'espressione. Qualcosa che succede subito.

COME USARE QUESTA GUIDA

Per ogni gancio trovi la formula, un nostro video vero con i suoi numeri e una frase pronta da adattare. Scegline uno e prova a girare il tuo prossimo video partendo da lì.

1 Il protocollo

Formula: [problema comune] + "protocollo in [N] step"

È il nostro formato re. Un problema concreto, un po' fastidioso o imbarazzante, e una soluzione pratica divisa in passi. Fa due cose rare: la gente **salva** il video e **ti segue**.

IL NOSTRO VIDEO
"Ti puzza l'alito? Protocollo 3 step"
1,33 mln visualizzazioni
12.619 salvataggi · 2.745 nuovi follower

SCRIVILO COSÌ
"Talloni screpolati? Ecco il protocollo in 3 step che consigliamo al banco."

> **Attenzione:** ogni step deve essere vero e verificabile. Se uno step è un prodotto, spiega il principio attivo, non il marchio.

2 Il dato shock

Formula: "[1] [persona] su [N]..." + quello che non sa

Un numero che riguarda chi guarda. Chi si riconosce resta fino alla fine per capire se è "quell'uno". È il gancio che tiene le persone più a lungo.

IL NOSTRO VIDEO
"1 donna su 2"
521.537 visualizzazioni
27 s di visione media: il nostro record

SCRIVILO COSÌ
"1 persona su [N] ha [problema] e non lo sa. Ecco come accorgersene."

> **Attenzione:** il numero deve avere una fonte (uno studio, l'ISS, il Ministero). E niente allarmismo: il dato apre, il consiglio rassicura.

3 X contro Y

Formula: "[A] vs [B]" + quale scegliere

Due cose che la gente confonde, o tra cui non sa scegliere. Al banco ce lo chiedono ogni giorno: tu hai già la risposta, devi solo girarla.

IL NOSTRO VIDEO
"Cialis vs Viagra"
310.711 visualizzazioni
140 commenti

SCRIVILO COSÌ
"Crema o gel per il mal di schiena? Al banco ce lo chiedete sempre. Ecco la differenza."

> **Attenzione:** è un confronto per informare, non per vendere. Sui medicinali la pubblicità al pubblico ha regole precise (D.Lgs. 219/2006): parla di principi attivi e di quando servono.

4 Più potente di...

Formula: [cosa poco nota] + "più [efficace] di" + [cosa famosa]

Prendi qualcosa di cui tutti parlano e mettilo a confronto con qualcosa che nessuno conosce. La curiosità fa il resto, e fa **commentare**.

IL NOSTRO VIDEO
"Farmaco più potente dell'Ozempic"
757.379 visualizzazioni
693 commenti

SCRIVILO COSÌ
"C'è una cosa che protegge [organo] più di [rimedio famoso]. E costa zero."

> **Attenzione:** il confronto deve essere vero e documentato da uno studio. Se il "più potente" è un'esagerazione, i colleghi nei commenti te lo faranno notare.

5 Non è quello che pensi

Formula: [soluzione che tutti credono] + "? Non è [X]."

Smonti una certezza. Chi guarda vuole sapere subito qual è la risposta giusta, e resta.

IL NOSTRO VIDEO

"Repellente naturale per zanzare: non è la citronella"

348.531 visualizzazioni

SCRIVILO COSÌ

"Il rimedio migliore per [problema]? Non è quello che hai nell'armadietto."

La lezione che ci è costata di più

Il video sulle zanzare ha fatto quasi 350.000 visualizzazioni. Sembra un successo.

Nuovi follower? **14.**

Il video sull'alito ne ha portati **2.745**.

La differenza: l'alito è un **problema concreto** che la persona vuole risolvere, e per cui torna da te. La citronella è una curiosità: la guardi, sorridi, scorri. **Il gancio ferma il pollice. Il problema concreto ti fa seguire.**

Il gancio perfetto, in una riga

Un **problema concreto** di chi guarda + una delle 5 formule + un titolo in copertina di 3–5 parole + qualcosa che succede nel primo secondo.

DOPO IL GANCIO

Come si scrive il resto del video

Durata ideale: **30–50 secondi**. Questa è la struttura che usiamo in ogni registrazione.

0–2 s	**Gancio**	Una delle 5 formule. Domanda, errore comune o dato che sorprende.
2–10 s	**Problema reale**	Fai riconoscere chi guarda: "Se ti succede quando...".
10–30 s	**Spiegazione semplice**	Un concetto solo. Niente gergo, o lo spieghi in tre parole.
30–45 s	**Consiglio pratico**	Cosa fare da domani. Meglio se a passi.
ultimi 5 s	**Chiamata all'azione**	Una sola: salva, commenta, manda a qualcuno, passa in farmacia.

Le regole d'oro di un farmacista sui social

- ✓ **Ogni consiglio ha una fonte**: uno studio, una linea guida, il Ministero. Se le prove sono deboli, dillo.
- ✓ **Niente allarmismo.** Il dato attira, il consiglio rassicura.
- ✓ **Integratori**: solo le indicazioni autorizzate (Reg. UE 432/2012). Mai "previene", "cura", "guarisce".
- ✓ **Medicinali**: informa sui principi attivi, non fare pubblicità ai marchi.

Ti è stata utile? Rispondi alla mail con cui l'hai ricevuta e dicci quale gancio proverai per primo. Le leggiamo tutte.

Stiamo preparando una cosa per i colleghi: **un workshop gratuito su come comunicare online e in farmacia**. Ti scriviamo noi nei prossimi giorni: **tieni d'occhio la posta.**



Eugenio e Francesco

InCasoDi · I farmacisti a cui chiedere quando hai un dubbio!