

GUIDA PER TITOLARI DI B&B

Strategie pratiche per gestire al
meglio il tuo B&B e attirare più ospiti

AMB WEB
Websites & Social Media

Il seguente file è **protetto da copyright**.

Sono **vietate** la copia, la riproduzione e la commercializzazione di qualsiasi tipo di contenuto **presente all'interno**



CHI SIAMO

Siamo **Adriano e Massimiliano**, fondatori di **AMB WEB**, un'agenzia specializzata nel marketing digitale e nella creazione di siti web.

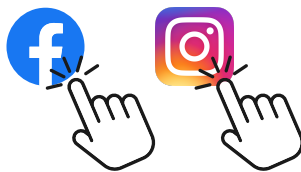
Da anni aiutiamo le attività a **crescere online**, con un'attenzione particolare al **settore turistico**.

Abbiamo già supportato decine di strutture ricettive, B&B, hotel e ristoranti, accompagnandole passo dopo passo nel costruire la loro **immagine sul web**, migliorare la comunicazione e **aumentare le prenotazioni dirette**.

Il nostro obiettivo è semplice:

- dare più visibilità alla tua attività online
- aiutarti ad attrarre nuovi ospiti
- farti risparmiare sulle commissioni delle piattaforme di prenotazione

Ti invitiamo a **seguirci sui nostri canali social** per restare sempre aggiornato con consigli utili e le **ultime novità** dedicate alle attività come la tua.



Ma ora basta parlare di noi: passiamo subito a vedere insieme come puoi **migliorare la visibilità del tuo B&B** e attrarre più ospiti!

INDICE

Introduzione **Pag. 5**

Perché è importante investire sul digitale,
oggi più che mai

Capitolo 1 **Pag.7**

I limiti delle sole OTA (Booking, Airbnb, ecc.)
La verità che nessuno ti dice

Capitolo 2 **Pag.10**

Gli errori più comuni che limitano la visibilità (e le
prenotazioni)

Capitolo 3 **Pag.13**

Cose fondamentali da fare nella tua scheda
Google
Aumenta le recensioni della tua scheda Google

Capitolo 4 **Pag.19**

Non semplificare i contatti
La semplicità è la chiave

Capitolo 5 **Pag.21**

Non avere un sito web (o averne uno vecchio)

GUIDA PER TITOLARI DI B&B

**PERCHÉ È IMPORTANTE INVESTIRE SUL DIGITALE,
OGGI PIÙ CHE MAI**

Il settore dell'ospitalità **è cambiato profondamente negli ultimi anni**. I viaggiatori sono diventati più esigenti, più informati e soprattutto più digitali.

Prima ancora di prenotare, **fanno ricerche, leggono recensioni, guardano foto, confrontano soluzioni**. E spesso, prendono una decisione in pochi minuti, guidati dalla prima impressione che ricevono online.

Il Turista si informa online



Per i titolari di B&B questo significa una cosa molto semplice: **la presenza online non è più un'opzione, è una necessità.**

Non basta più avere camere accoglienti o offrire una buona colazione. Se nessuno lo sa — o peggio, se lo scopre solo su siti dove paghi commissioni salate — **stai rinunciando a una parte importante del tuo potenziale.**

Questa guida nasce proprio con l'obiettivo di aiutarti **a valorizzare il tuo B&B**, a capire quali strumenti utilizzare, cosa evitare e **come migliorare l'immagine della tua struttura** per attrarre più clienti in modo semplice e diretto.

Non è una guida tecnica. È pensata **per te che ami il tuo lavoro**, accogli gli ospiti con il sorriso e desideri far crescere la tua attività senza complicazioni.

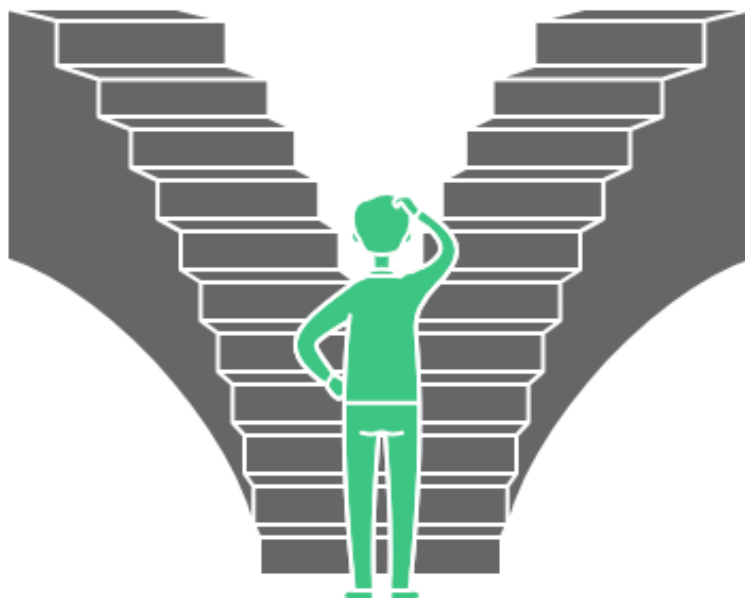
Sei pronto a iniziare questo viaggio digitale?

Sì

Abbraccia nuove opportunità e più guadagni.

No

Rimani con i metodi tradizionali e perdi una fetta di guadagni.





I LIMITI DELLE SOLE OTA (BOOKING, AIRBNB, ECC.)

Come ti trovano davvero i tuoi futuri ospiti?

Immagina la scena: una coppia sta cercando un weekend rilassante in zona. **Aprono Google**, digitano “B&B romantico a Portofino” o “bed and breakfast vicino al mare Portofino”. Appaiono risultati di **Booking, Airbnb, Google Maps e qualche sito web**.

Dove compari tu?



La visibilità online non è una questione di fortuna. **È una questione di strategia.**

Molti titolari di B&B pensano che basti "**esserci su Booking**" o "**avere una pagina Facebook**".

In realtà, la maggior parte delle persone oggi prende decisioni **dopo aver consultato più canali** e si fida di ciò che trasmette professionalità e chiarezza.

Le pagine social **sono tra le ultime a essere consultate**. Come abbiamo già visto, le persone cercano una struttura principalmente su Google (o altri motori di ricerca come ad esempio Bing) e solo **in un secondo momento** approfondiscono visitando i profili social della struttura.

Spesso lo fanno per verificare che la struttura esista realmente e per avere la certezza di non incorrere **in una truffa**.

Ecco da dove ti trovano (e dove devi farti trovare):

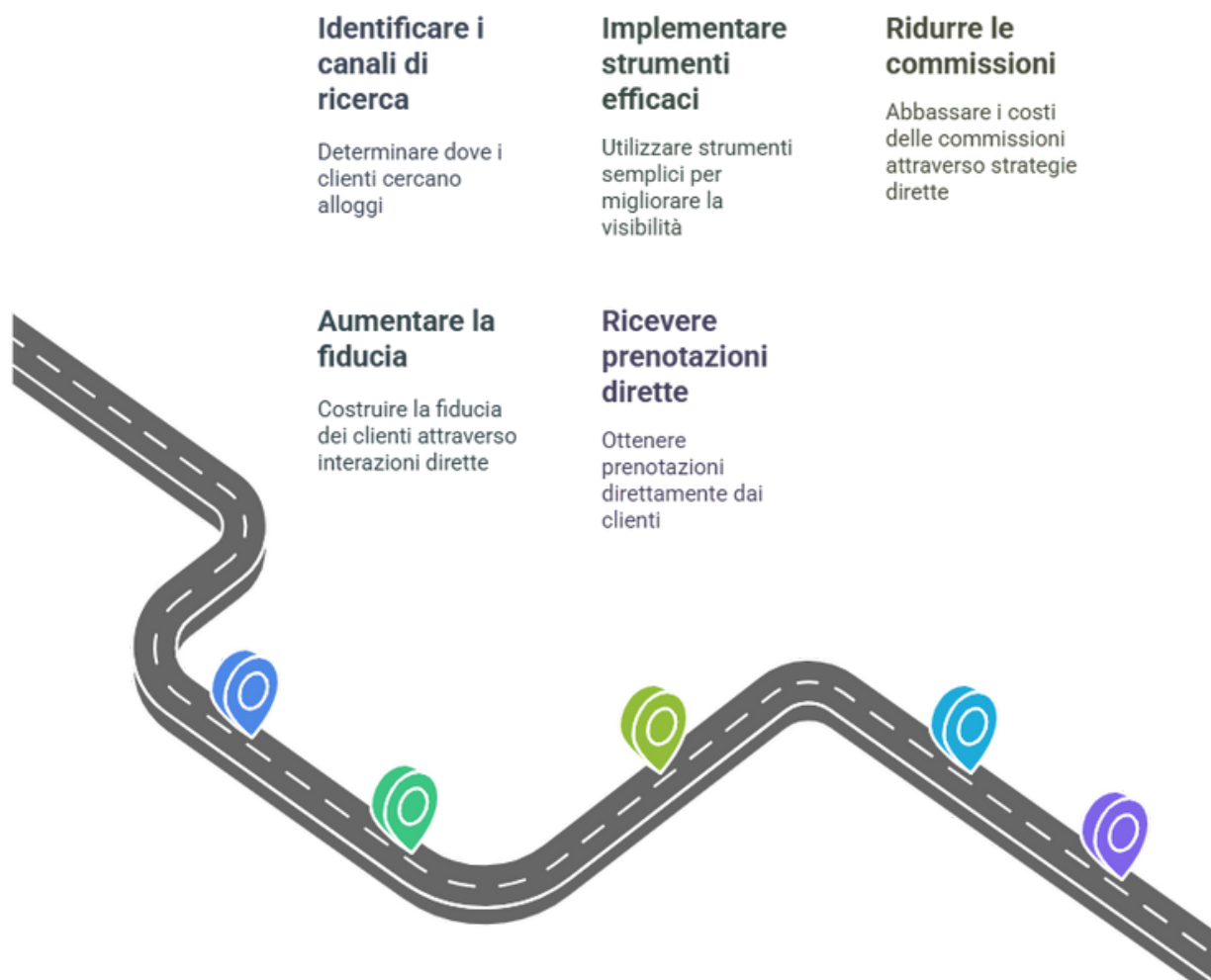
- **Google Maps / Google My Business:** spesso è il primo contatto visivo con la tua struttura. Se la scheda è incompleta o poco curata, stai perdendo clienti.
- **Portali OTA (Booking, Airbnb, ecc.):** ti portano clienti, ma ti costano in commissioni e non ti aiutano a fidelizzare.
- **Sito web:** sono il cuore della tua presenza digitale. Il posto dove puoi raccontarti con libertà, ricevere prenotazioni dirette (senza pagare le commissioni) e trasmettere fiducia.
- **Social Network:** utili per creare relazione, ma non bastano da soli.

La verità che nessuno ti dice

Molti titolari si affidano **solo alle OTA** perché “funziona”. Ma se Booking domani alza le commissioni (**già alte**) o cambia le regole, hai un piano B?

Se un potenziale ospite **vuole sapere di più su di te** e non trova un sito chiaro, aggiornato e professionale... è probabile che scelga un altro.

In questo capitolo abbiamo visto dove ti cercano. Nei prossimi ti farò vedere **come farti trovare nel modo giusto**, sfruttando strumenti semplici ma efficaci che ti permetteranno di **risparmiare sulle commissioni**, aumentare la fiducia e **ricevere prenotazioni dirette**.



GLI ERRORI PIÙ COMUNI CHE LIMITANO LA VISIBILITÀ (E LE PRENOTAZIONI)

Anche chi gestisce un B&B con passione e attenzione può **commettere errori** che, nel tempo, penalizzano la visibilità online e riducono le possibilità di ricevere **prenotazioni dirette**.

In questo capitolo analizziamo gli sbagli più frequenti — spesso sottovalutati — che puoi evitare (o correggere) facilmente.

1. Affidarsi solo a Booking o Airbnb

Questi portali sono ottimi per farsi trovare, ma **non dovrebbero essere l'unico canale**.

Appoggiarsi esclusivamente a loro significa **dipendere da commissioni alte, regole rigide e concorrenza spietata**. Diversificare è fondamentale.

2. Foto non professionali

Le immagini **parlano per te**, anche prima che un potenziale cliente legga una sola parola. Nel turismo, e in particolare nel mondo dei B&B, le persone **scelgono con gli occhi**.

Se le tue foto sono scure, sfocate, fatte di fretta col cellulare o con inquadrature sbagliate, trasmettono un messaggio molto chiaro: **"Qui c'è poca cura"**.



Questo tipo di percezione **può farti perdere prenotazioni** anche se hai un'accoglienza impeccabile, camere pulite e clienti soddisfatti.

Le foto professionali non sono una spesa, **sono un investimento**. Realizzare un servizio fotografico professionale ha un costo contenuto e **una durata nel tempo**. Non è qualcosa che devi rifare ogni mese:

Le stesse immagini possono essere utilizzate per anni su:

- il Sito Web
- Google My Business
- Portali come Booking, Airbnb e Simili
- Post e Sponsorizzate sui Social
- Brochure e Materiale Cartaceo



Le foto professionali potenziano **ogni tuo canale di comunicazione** e aumentano il valore percepito della tua struttura.

Chi guarda, immagina già di essere lì.
Quando una persona vede un'immagine curata, luminosa, emozionale... **si proietta già in vacanza.**

Le foto non devono solo “mostrare”, ma **raccontare un'esperienza**, far percepire comfort, pulizia, accoglienza e bellezza. **Ed è questo che convince qualcuno a prenotare.**

In breve:

Una sola giornata di shooting fotografico professionale può portarti **anni di benefici.**

Perché le persone **acquistano online** con gli occhi, e se non curi l'aspetto visivo... stai lasciando spazio ai **concorrenti.**

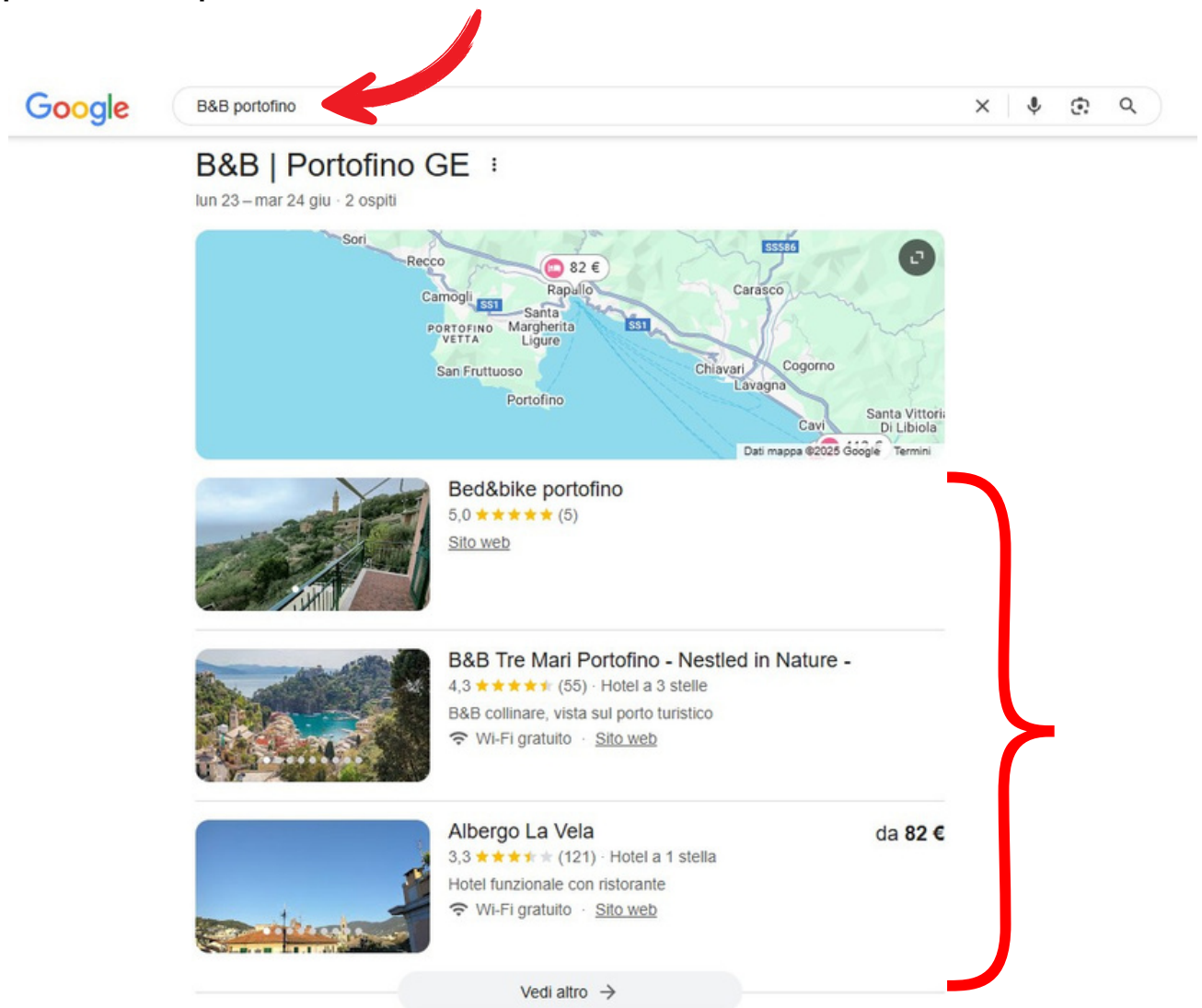
3. Trascurare Google My Business

Molti titolari di B&B commettono un errore strategico: ignorare o sottovalutare la scheda **Google My Business.**

È uno **strumento potentissimo**, ma troppo spesso viene lasciato vuoto, con dati errati o incompleti, senza descrizione, con foto vecchie o di bassa qualità.

Quando una persona cerca il nome del tuo B&B o scrive su Google frasi come "B&B Portofino", **uno dei primi risultati che appare** è proprio la tua scheda Google (sotto in foto).

È lì che si crea la prima impressione, e — come ben sai — **non c'è una seconda occasione** per fare una buona prima impressione.



Una scheda **ben curata** ti permette di comparire **più in alto** nelle ricerche locali su Google Maps, specialmente da smartphone.

E quando una persona è in vacanza o sta pianificando un soggiorno, Google Maps **è uno degli strumenti più usati** per trovare strutture ricettive, ristoranti e servizi nelle vicinanze.

Come abbiamo già detto. foto scure, disordinate o di bassa qualità fanno apparire la tua struttura **poco accogliente**, anche se non lo è.

Al contrario, **foto professionali** (pulite, luminose, emozionali) fanno aumentare fiducia e desiderabilità.

Cosa deve contenere una scheda curata:

- Nome corretto e categorie precise
- Orari di apertura e contatti aggiornati
- Descrizione accattivante della struttura
- Foto professionali e coerenti con l'identità del B&B
- Risposte alle recensioni, anche negative, con tono gentile e professionale
- Link al sito web (**importantissimo per le prenotazioni dirette!**)

Elementi essenziali per la scheda di un B&B



Cose fondamentali da fare nella tua scheda Google

Inserisci il tuo numero WhatsApp nelle impostazioni:

Chat

Allow customers to chat with your business via SMS or other apps. [Learn more](#)

Chat

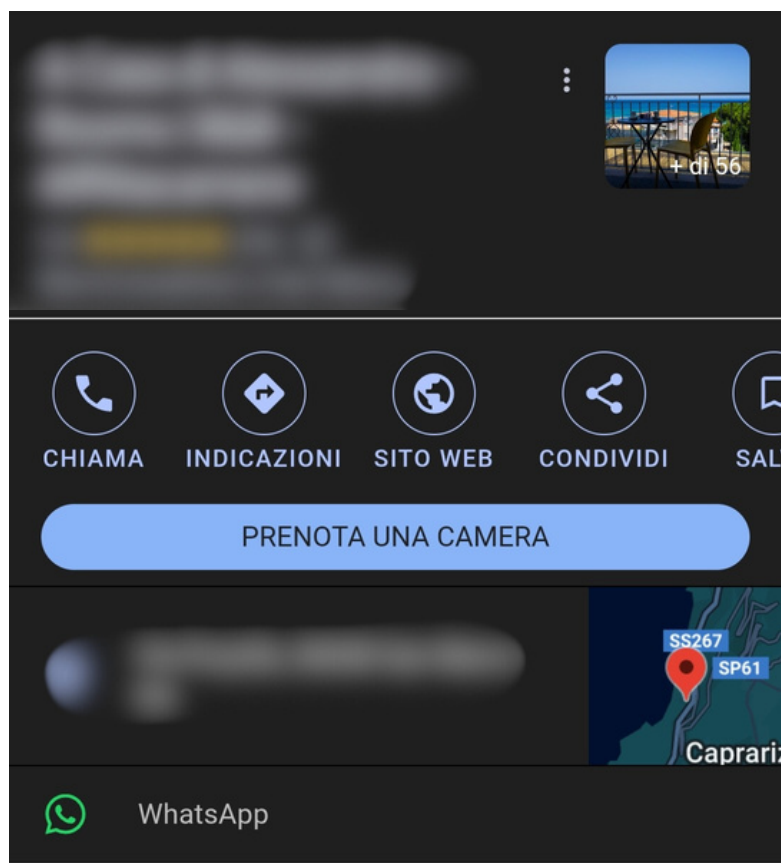
 WhatsApp

WhatsApp click to chat URL

<https://wa.me/393393444333>

Save Cancel Delete

Questo ti permette di essere **contattato direttamente su WhatsApp** tramite un pulsante presente nella scheda (vedi foto sotto), aumentando così le possibilità di ricevere **prenotazioni dirette**.



Inserisci il tuo sito web e i profili social nelle impostazioni:

Website

Social profiles

Build customer trust by sharing your social profiles. [Learn more about social profiles](#)

Social profile  Facebook	Web address https://www.facebook.com/	
Social profile  Instagram	Web address https://www.instagram.com/	

[+ Add social profile](#)

Questi link permettono di dirottare i diretti interessati sui **tuoi profili personali** o sul tuo **sito web** tramite i pulsanti presenti nella scheda, aumentando anche in questo caso, la possibilità di ricevere **prenotazioni dirette**.

Vantaggi delle Prenotazioni Dirette

Maggiori Guadagni

Supporta la stabilità finanziaria delle strutture ricettive



Tariffe Competitive

Offre ai clienti prezzi migliori rispetto alle piattaforme di terze parti



Comunicazione Diretta

Permette interazioni personalizzate tra B&B e ospiti



Offerte Esclusive

Fornisce ai clienti promozioni speciali non disponibili altrove



Aumenta le recensioni della tua scheda Google

Tra le impostazioni di Google c'è la possibilità di generare un link diretto per **richiedere recensioni ai tuoi clienti**. Puoi condividerlo facilmente via **WhatsApp** oppure inserirlo su **un biglietto da visita da consegnare agli ospiti** al termine del loro soggiorno nella tua struttura. Ecco un esempio:



Aumentare le recensioni sulla scheda Google porta **numerosi vantaggi** concreti. Ecco i principali:

1. Maggiore visibilità nei risultati di ricerca

Le attività con molte recensioni (soprattutto positive) tendono a comparire più in alto nei risultati di Google Maps e nella ricerca locale.

2. Maggiore fiducia da parte dei clienti

Le persone si fidano delle esperienze degli altri: più recensioni hai, più la tua attività appare affidabile e professionale.

3. Incremento delle prenotazioni e dei contatti diretti

Recensioni positive aumentano la probabilità che un utente scelga la tua struttura e ti contatti direttamente, anche tramite WhatsApp o telefono.

4. Differenziazione dalla concorrenza

In un settore competitivo, avere tante recensioni positive ti aiuta a emergere rispetto ad attività simili nella zona.

5. Miglioramento dell'immagine online

Una scheda aggiornata e ricca di recensioni dà l'idea di un'attività attiva, curata e in crescita, aumentando la percezione di qualità.

6. Feedback utili per migliorare

Anche le recensioni meno entusiastiche possono offrire spunti preziosi per migliorare servizi, accoglienza o comunicazione.

4. Non semplificare i contatti

Tanti B&B **perdono prenotazioni** ogni giorno per un motivo semplicissimo: contattare la struttura **è troppo complicato**.

Se per avere informazioni o confermare una stanza si deve mandare un'email, compilare un modulo lungo o – peggio – aspettare giorni per una risposta, **molte persone rinunciano e prenotano altrove**.

Le persone non hanno tempo da perdere

Nel mondo di oggi, tutto è veloce, immediato e su misura.

Chi cerca un B&B vuole sapere subito:

- Se c'è disponibilità
- Quanto costa
- Come prenotare

Se non ottiene una risposta **in pochi minuti**, passa al prossimo nella lista.



La semplicità è la chiave

Rendere i contatti semplici, chiari e accessibili da smartphone è uno dei modi più efficaci **per aumentare le richieste e ottenere più prenotazioni dirette.**

Ecco cosa funziona:

- Pulsante WhatsApp visibile su sito e social
- Form di contatto breve e con pochi campi
- Risposta rapida (anche con messaggi preimpostati o autoresponder)
- Contatti sempre aggiornati e facilmente trovabili

Aggiungere un pulsante **WhatsApp** (anche sul sito web come vedremo successivamente), ad esempio, richiede pochi minuti, ma **può fare la differenza** tra una prenotazione persa e un cliente soddisfatto.

In più, un contatto diretto e umano **crea fiducia**: le persone si sentono ascoltate e **più propense a scegliere la tua struttura.**



5. Non avere un sito web (o averne uno vecchio)

Se gestisci un B&B e **non hai un sito web, oppure ne hai uno vecchio**, lento o poco curato, stai **perdendo visibilità**, fiducia e prenotazioni.

Al giorno d'oggi, non esserci online o esserci male equivale a non esistere agli occhi di chi cerca una struttura come la tua.

Un sito trascurato può fare più danni che benefici

Magari pensi: **“Ce l’ho già un sito...”**.

Ma:

- È ottimizzato da mobile (cellulare e tablet)?
- È veloce da caricare?
- Le informazioni sono aggiornate?
- Il modulo contatti funziona davvero?
- È semplice da usare anche da smartphone?
- Ha un tasto WhatsApp per farvi contattare rapidamente?

Se la risposta è “no” a **una sola di queste domande**, quel sito potrebbe allontanare più clienti di quanti ne attiri.

Le persone oggi prenotano **d’impulso**.

Basta una pagina lenta, un modulo che non invia o delle foto datate per far scappare un potenziale cliente.

Il sito è la tua reception online

Un sito fatto bene non è solo un **“biglietto da visita”**, ma:

- Una fonte di fiducia immediata
- Un mezzo per ricevere prenotazioni dirette (**senza commissioni**)
- Un posto dove raccontare la tua storia e i tuoi servizi in modo professionale

Quando i potenziali clienti visitano il tuo sito, vedono un'attività professionale e affidabile e devono dire: **“Ecco dove voglio soggiornare”**.

Se la tua struttura non ha un Sito Web
Contattaci **C'è un'offerta per te!**



Ecco nel dettaglio cosa deve contenere un sito web ben fatto:

Homepage

La pagina principale, quella che accoglie i visitatori. Deve:

- Dare subito un'ottima prima impressione
- Mostrare una panoramica della struttura o dell'attività
- Avere foto d'impatto e contenuti chiari
- Invitare subito all'azione (es. "Prenota ora", "Contattaci")

Sezione Camere o Servizi

Una pagina (o più pagine) dedicate alle camere o ai servizi offerti, con:

- Descrizione dettagliata
- Foto professionali e gallery
- Prezzi chiari o la possibilità di richiedere un preventivo
- Dotazioni e comfort inclusi
- Pulsanti per la prenotazione o il contatto diretto

Gallery Fotografica

Una raccolta di immagini professionali della struttura: camere, esterni, spazi comuni, panorami.

Soprattutto se si tratta di una bella location (ad esempio villa con piscina o altro)

Le immagini vendono, soprattutto nel settore turistico.

Recensioni dei clienti

Testimonianze reali, con nomi e foto se possibile.
Aumentano la credibilità e la fiducia in chi visita il sito.

Contatti e Mappa

Una sezione fondamentale con:

- Form di contatto semplice
- Pulsante WhatsApp (per ricevere messaggi diretti)
- Telefono, email, indirizzo
- Mappa integrata (Google Maps)

Ecco un esempio di sito web **realizzato da noi**, con i pulsanti di contatto ben visibili e intuitivi per **rendere immediato** il collegamento con i possibili turisti.



FAQ – Domande frequenti

Basta rispondere sempre alle stesse domande. Dirotta con un clic i clienti a trovare subito le risposte a dubbi comuni:

- A che ora è il check-in?
- Sono ammessi animali?
- C'è il parcheggio?
- La colazione è inclusa?
- Quanto dista il mare?
- È vicino alla stazione?
- Ecc.

Servizi Extra

Puoi elencare tutto ciò che offre in più la tua struttura, ad esempio:

- Noleggio bici
- Navetta
- Tour ed esperienze locali
- Wi-Fi gratuito
- Convenzioni con ristoranti o lidi

Integrazione con i social

Link diretti ai profili Instagram, Facebook, recensioni su Google o TripAdvisor.

Se ben collegati, aiutano la visibilità e la reputazione.

Funzionalità avanzate

- Prenotazione online diretta
- Traduzioni multilingua
- Sezione blog o news per aggiornamenti
- Integrazione con software gestionali per sincronizzare tutte le prenotazioni con le piattaforme OTA (Booking, Airbnb, ecc.)

Pubblicità

Con un sito web dedicato al tuo B&B hai la possibilità di **promuoverti** in modo mirato e professionale.

Puoi attivare campagne pubblicitarie su **Google Ads**, intercettando i viaggiatori proprio nel momento in cui **cercano un alloggio nella tua zona**.

Inoltre, il sito può essere collegato ai tuoi profili social come **Facebook e Instagram** tramite il **pixel**, uno strumento che permette di raccogliere dati utili e **ottimizzare le campagne pubblicitarie**, così da raggiungere le persone davvero interessate a soggiornare da te.

Non perderti le prossime email! Riceverai un caso studio reale e la strategia da noi adottata.

**Ma attenzione, non tutti
i Siti Web sono uguali!**

Uno dei vantaggi più importanti di avere un sito web è l'aumento della **visibilità online**.

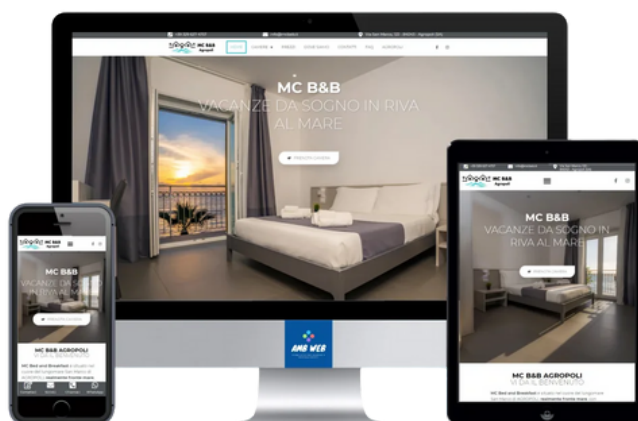
In un'era in cui la maggior parte delle persone cerca alloggio su internet, essere facilmente trovati su Google e altri motori di ricerca è **fondamentale**.

Un sito fatto bene con **tecniche SEO** è veloce, facile da navigare, con testi e immagini ottimizzati.

Questo permette di **comparire nei risultati di ricerca su Google** quando i turisti cercano un B&B nella tua zona.
Risultato: più visite e più prenotazioni dirette.

Un sito fatto male, senza ottimizzazioni, invece, **rischia di essere invisibile**: non appare su Google
Risultato: soldi spesi a vuoto e nessuna prenotazione.

**Cliccando Qui puoi vedere
un esempio di un sito web fatto da
noi per un cliente**



Se hai bisogno di un Sito Web

Contattaci entro 7 giorni!

La nostra offerta comprende l'**intera ottimizzazione** del vostro B&B **Online**

- Sito Web ottimizzato con **tecniche SEO**
- Assistenza e manutenzione gratis per **2 anni**
- Ottimizzazione o creazione della vostra scheda **Google My Business**
- Eventuale creazione della pagina **Facebook** e del Profilo **Instagram**
- Materiale grafico (da stampare a vostre spese) del valore di circa **200€** (compreso il metodo per aumentare le recensioni)

Contattaci!



[Guarda i Siti Web che abbiamo Realizzato](#)

Dopo averti inviato la Guida per Titolari di B&B, **voglio offrirti un ulteriore regalo** per supportarti nella **crescita** della tua attività: alcune grafiche professionali pronte all'uso, ideali per migliorare l'immagine del tuo B&B e colpire positivamente i tuoi ospiti.

Ti consiglio di **continuare a controllare la tua email** anche nei prossimi giorni: arriveranno altre **risorse esclusive** pensate apposta per te (Guarda sotto).

Riceverai **14 Grafiche Professionali IN REGALO** da poter utilizzare subito!

Ti **aiuteranno a comunicare** in modo chiaro e accattivante con i tuoi ospiti, risparmiando tempo e senza bisogno di particolari **competenze grafiche**.



AMB WEB

Websites & Social Media

Chi Siamo - La Nostra Storia

www.ambweb.it - info@ambweb.it
+39 392 014 1968

