

Come trovare conversazioni utili sui social (senza perdere ore)

Maria Cattini | 18/04/2026 | Risorse

Cercare informazioni online oggi non basta. Il punto è **trovare persone che stanno già parlando del tuo tema** — e spesso lo fanno prima che diventi visibile su Google.

[Chi lavora con OSINT](#), marketing o verifica contenuti lo sa: le conversazioni sono segnali. E si trovano solo se sai dove guardare.

Il problema reale

Se usi solo Google o gli alert classici:

- arrivi tardi
- trovi contenuti filtrati
- perdi il contesto delle discussioni

Il risultato: dati superficiali, poco utilizzabili.

Cosa cambia davvero

Le ricerche più utili non partono dalle keyword classiche. Partono da frasi come:

- “qualcuno conosce...”
- “esiste un modo per...”
- “sto cercando...”

Chi scrive così **ha già un bisogno reale**. Non sta leggendo: sta cercando una risposta.

Guida pratica: trovare conversazioni sui social

STEP 1 — Scegli dove cercare

Non cercare ovunque. Parti da 2-3 piattaforme dove il tuo tema è attivo:

- Reddit → discussioni profonde
- X (Twitter) → segnali veloci
- LinkedIn → contesto professionale
- YouTube / podcast → contenuti lunghi

☐☐ Esempio reale

Se cerchi clienti B2B → Reddit + LinkedIn funzionano meglio di Instagram.

STEP 2 — Usa frasi di intenzione (non keyword generiche)

Errore comune: cercare “AI tools”. Funziona meglio cercare:

- “does anyone know a tool for...”
- “cerco alternativa a...”
- “non riesco a trovare...”

☐☐ Perché funziona

Queste frasi intercettano utenti pronti ad agire, non curiosi.

STEP 3 — Usa un motore di ricerca social

Invece di cercare manualmente, usa tool che aggregano più piattaforme. Esempio operativo:

- inserisci una frase chiave
- recuperi risultati già pubblicati
- analizzi cosa viene detto

Alcuni tool permettono anche di vedere contenuti degli ultimi giorni su più piattaforme contemporaneamente (backfill multi-source)

☐☐ Tradotto: fai una ricerca unica invece di 10 separate.

STEP 4 — Leggi le conversazioni (non fermarti ai post)

Qui si fa la differenza. Non guardare solo il post iniziale. Controlla:

- risposte
- commenti
- citazioni

☐☐ Esempio reale

Un utente chiede: “alternative a X”

Nei commenti trovi:

- problemi reali
- competitor
- bisogni non risolti

STEP 5 — Identifica segnali utili

Non tutto ha valore. Cerca:

- domande ripetute
- frustrazione (“non funziona”, “sto impazzendo”)
- richieste specifiche

☐☐ Questo è il materiale più utile per:

- OSINT
- contenuti

- lead generation

STEP 6 — Salva e organizza

Errore frequente: leggere e basta. Fai questo invece:

- copia link delle discussioni
- annota pattern ricorrenti
- raggruppa per tema

☐☐ Strumento semplice: un file Notion o Obsidian

Caso concreto

Obiettivo: trovare utenti interessati a tool AI

1. Vai su Reddit
2. Cerca: “I wish there was a tool that...”
3. Filtra per ultimi 7 giorni
4. Apri 5 thread
5. Leggi commenti

☐☐ Risultato:

- richieste reali
- problemi concreti
- linguaggio autentico degli utenti

Questo vale più di qualsiasi keyword SEO.

Errore comune (da evitare subito)

☐☐ Cercare solo parole generiche Esempio:

- “marketing tool” → inutile
- “tool per trovare clienti che non funziona” → utile

Perché succede?

Per abitudine.

Le keyword classiche sembrano “giuste”, ma non intercettano intenzione.

Cosa ottieni (risultato reale)

Se applichi questo metodo:

- trovi utenti pronti ad acquistare
- intercetti trend prima degli altri
- capisci problemi reali (non teorici)

☐☐ In pratica: passi da ricerca passiva a analisi attiva.

Attenzione: il rischio che pochi considerano

Ogni conversazione che trovi... può trovare anche te. Cosa significa:

- se analizzi → sei invisibile
- se interagisci → lasci tracce

☐ Implicazione OSINT

- profilo pubblico = esposto
- commenti = dati analizzabili
- pattern = ricostruibili

Sintesi operativa

Se vuoi iniziare subito:

1. Scegli 2 piattaforme
2. Cerca frasi di bisogno reale
3. Usa un aggregatore social
4. Leggi commenti, non solo post
5. Salva pattern utili

Ultimo passaggio (quello che fa la differenza)

Non limitarti a trovare conversazioni. Usale.

- per creare contenuti
- per trovare clienti
- per capire cosa manca davvero

Chi lavora così non segue il mercato.
Lo anticipa.

Entra nella community

Newsletter → <https://coondivido.substack.com/>

Telegram → <https://t.me/osintaipertutti>

Telegram → <https://t.me/osintprojectgroup>

Cercare informazioni online oggi non basta. Il punto è **trovare persone che stanno già parlando del tuo tema** — e spesso lo fanno prima che diventi visibile su Google.

[Chi lavora con OSINT](#), marketing o verifica contenuti lo sa: le conversazioni sono segnali. E si trovano solo se sai dove guardare.

Il problema reale

Se usi solo Google o gli alert classici:

- arrivi tardi
- trovi contenuti filtrati
- perdi il contesto delle discussioni

Il risultato: dati superficiali, poco utilizzabili.

Cosa cambia davvero

Le ricerche più utili non partono dalle keyword classiche. Partono da frasi come:

- “qualcuno conosce...”
- “esiste un modo per...”
- “sto cercando...”

Chi scrive così **ha già un bisogno reale**. Non sta leggendo: sta cercando una risposta.

Guida pratica: trovare conversazioni sui social

STEP 1 — Scegli dove cercare

Non cercare ovunque. Parti da 2-3 piattaforme dove il tuo tema è attivo:

- Reddit → discussioni profonde
- X (Twitter) → segnali veloci
- LinkedIn → contesto professionale
- YouTube / podcast → contenuti lunghi

☐☐ Esempio reale

Se cerchi clienti B2B → Reddit + LinkedIn funzionano meglio di Instagram.

STEP 2 — Usa frasi di intenzione (non keyword generiche)

Errore comune: cercare “AI tools”. Funziona meglio cercare:

- “does anyone know a tool for...”
- “cerco alternativa a...”
- “non riesco a trovare...”

☐☐ Perché funziona

Queste frasi intercettano utenti pronti ad agire, non curiosi.

STEP 3 — Usa un motore di ricerca social

Invece di cercare manualmente, usa tool che aggregano più piattaforme. Esempio operativo:

- inserisci una frase chiave
- recuperi risultati già pubblicati
- analizzi cosa viene detto

Alcuni tool permettono anche di vedere contenuti degli ultimi giorni su più piattaforme contemporaneamente (backfill multi-source)

☐☐ Tradotto: fai una ricerca unica invece di 10 separate.

STEP 4 — Leggi le conversazioni (non fermarti ai post)

Qui si fa la differenza. Non guardare solo il post iniziale. Controlla:

- risposte
- commenti
- citazioni

☐☐ Esempio reale

Un utente chiede: “alternative a X”

Nei commenti trovi:

- problemi reali
- competitor
- bisogni non risolti

STEP 5 — Identifica segnali utili

Non tutto ha valore. Cerca:

- domande ripetute
- frustrazione (“non funziona”, “sto impazzendo”)
- richieste specifiche

☐☐ Questo è il materiale più utile per:

- OSINT
- contenuti
- lead generation

STEP 6 — Salva e organizza

Errore frequente: leggere e basta. Fai questo invece:

- copia link delle discussioni
- annota pattern ricorrenti
- raggruppa per tema

☐☐ Strumento semplice: un file Notion o Obsidian

Caso concreto

Obiettivo: trovare utenti interessati a tool AI

1. Vai su Reddit
2. Cerca: “I wish there was a tool that...”
3. Filtra per ultimi 7 giorni
4. Apri 5 thread
5. Leggi commenti

☐☐ Risultato:

- richieste reali
- problemi concreti

- linguaggio autentico degli utenti

Questo vale più di qualsiasi keyword SEO.

Errore comune (da evitare subito)

☐☐ Cercare solo parole generiche Esempio:

- “marketing tool” → inutile
- “tool per trovare clienti che non funziona” → utile

Perché succede?

Per abitudine.

Le keyword classiche sembrano “giuste”, ma non intercettano intenzione.

Cosa ottieni (risultato reale)

Se applichi questo metodo:

- trovi utenti pronti ad acquistare
- intercetti trend prima degli altri
- capisci problemi reali (non teorici)

☐☐ In pratica: passi da ricerca passiva a analisi attiva.

Attenzione: il rischio che pochi considerano

Ogni conversazione che trovi... può trovare anche te. Cosa significa:

- se analizzi → sei invisibile
- se interagisci → lasci tracce

☐☐ Implicazione OSINT

- profilo pubblico = esposto
- commenti = dati analizzabili
- pattern = ricostruibili

Sintesi operativa

Se vuoi iniziare subito:

1. Scegli 2 piattaforme
2. Cerca frasi di bisogno reale
3. Usa un aggregatore social
4. Leggi commenti, non solo post
5. Salva pattern utili

Ultimo passaggio (quello che fa la differenza)

Non limitarti a trovare conversazioni. Usale.

- per creare contenuti
- per trovare clienti
- per capire cosa manca davvero

Chi lavora così non segue il mercato.
Lo anticipa.

Entra nella community

Newsletter → <https://coondivido.substack.com/>

Telegram → <https://t.me/osintaipertutti>

Telegram → <https://t.me/osintprojectgroup>