

Sergio Minozzi

*Imprenditore dell'informática da 20 anni,
10 anni ha lavorato nel settore di web marketing,
di cui 5 negli Stati Uniti,
Insegnante all'Università
Amministrativa Aziendale.*

Hai già un SITO WEB?

Se questo **non** ti sta portando il risultato che speravi,
ti suggeriamo di leggere qui di seguito:

Un sito in internet significa avere un hotel bellissimo nella giungla. **Nessuno può arrivarci senza una mappa, senza la giusta direzione...**

L'essere tanto carino è un elemento che da solo non può bastare! C'è bisogno di una strategia per attirare i visitatori e per indicare la direzione giusta.

- Se vuoi creare un sito web oppure ne hai uno e non sei soddisfatto,
- Se vuoi **vendere e/o migliorare le** vendite dei tuoi prodotti e/o servizi nel Web che il tuo sito offre,
- Se intendi ampliare i contatti nel web al fine di sviluppare i tuoi negozi,

allora leggi i nostri suggerimenti , ne abbiamo alcuni veramente rilevanti ne elenchiamo i più importanti qui di seguito:

PERCHE` UN SITO E` COSI' IMPORTANTE?

Internet e' un mercato in grande crescita. Può aiutarti a sfuggire dalla crisi mondiale o semplicemente ad affrontare i tuoi concorrenti. Avere un sito nel web può essere la tua vetrina, può consentirti di divulgare i tuoi prodotti, servizi, idee,

come pure instaurare dei contatti con le persone interessate a comprare e vendere. **Puoi avere un negozio a casa**, vendere i servizi o gli oggetti che sai realizzare, oppure acquistare e rivendere i prodotti di altri, senza sostenere tante spese, con costi veramente bassi.

Puoi ancora avere un sito con carrello, vendere e **ricevere i pagamenti direttamente nel tuo conto corrente bancario**, anche tutto questo a costi molto bassi.

La finalità di avere un sito è quella di attirare i visitatori a comprare i tuoi prodotti e/o servizi, fargli vedere tutto quello che hai da offrire, insomma rendere il tutto talmente semplice da convincerli ad acquistare e a fare affari con te. **Un sito senza visite è inutile, non ha alcun valore.**

Ci sono due forme che si usa per attirare i visitatori:

- STRATEGIA PASSIVA
- STRATEGIA ATTIVA

PASSIVA

Creare un sito, che può essere molto carino, e aspettare che le persone ti trovino. Sarà il tuo "bellissimo hotel nella giungla..." **con nessuna o pochissime visite che qualcuno troverà a caso, sprecando così l'enorme potenziale che offre il web e tante opportunità che potresti avere.** E purtroppo questo è l'errore in cui incorrono un gran numero di persone che illudendosi pensano che il semplice fatto di avere un sito, anche essendo bello, significa che le persone cominceranno a visitarlo subito. Forse hai già capito che in realtà non è così semplice! Questo è soltanto l'inizio e il tutto non dovrebbe, assolutamente, avere un costo elevato, anzi! E non serve che chi lo realizza capisca moltissimo di grafica, di "design", se principalmente non conosce la strada giusta per arrivare all' "hotel". Se vuoi guadagnare, raggiungere i tuoi obiettivi, non puoi rimanere passivo e neanche aver un costo molto alto. E' necessario semplicemente adottare un'altra strategia:

ATTIVA

Le forme più efficienti per "catturare" i potenziali clienti per guardare il tuo sito:

A) PUBBLICITA`

Campagna pay-per-clic, cioè, pagare per "clic".

La mossa piú intelligente é sicuramente quella di annunciare nei motori di ricerca, primo fra tutti "google" che é senza dubbio il principale. Sarà un traffico mirato da parte di potenziali acquirenti che **in fase di decisione d'acquisto, saranno "catturati"** proprio mentre stanno **cercando su google ciò che tu puoi proporre loro!** Dunque pagherai unicamente le visite che riceverai dalle **persone veramente interessate**, con maggiori possibilità di concretizzare le vendite dei tuoi prodotti e/o servizi. Pagherai appena **qualche centesimo per ogni visita** e potrai investire quanto vorrai, sospendere il servizio e riprenderlo quando lo desideri, senza nessun problema. Puoi anche **cominciare subito**.

[Clicca per ulteriori info su campagna pagare per click](#)

B) POSIZIONE NEI MOTORI DI RICERCA

Innanzitutto, ricordati che ci sono tantissimi "web sites" nel mondo. **Perché google metterebbe il tuo in distacco?**

Ci sono dei programmi di "google" che fanno un'analisi dei siti e decidono quelli che dovranno occupare le prime posizioni. Per conoscere i criteri utilizzati c'è bisogno di molta esperienza, una gran conoscenza di tutto il procedimento poichè questo é lento e abbastanza complesso.

La nostra azienda ha dei siti con buonissime posizioni, anche in prima pagina, frutto di un lavoro serio e persistente.

Sembra facile da realizzare poichè google spiega come funziona, in realtà é un lavoro davvero laborioso che richiede tempo, nonostante abbia un costo ragionevole e d'accordo con la somma che si deve investire . Non ha nessun costo della parte dei motori di ricerca.

Diversi dettagli devono essere osservati sino alla costruzione di un sito. La bellezza é importante per i visitatori, ma non per i motori di ricerca. Questi inviano i clienti al sito attraverso **le parole che quelli potenziali acquirenti cercano**, stiamo parlando delle cosiddette "parole chiave" e nessuno fa una ricerca attraverso le foto...

Una cosa davvero importante é la rapidità e dinamicità nell'agire. Né google né

gli altri motori mandano i clienti ad un sito che tarda ad apparire, **che é lento a visualizzare i suoi prodotti**. Ciò che veramente gli interessa é un sito che funzioni, che sia veloce , perché così le persone tornano sempre a visitarlo e continuano a cliccare sulla pubblicità, e questo "meccanismo" é in realtà la base su cui si fonda la struttura dei motori di ricerca.

Tanti sono i dettagli che abbiamo imparato col tempo, l'esperienza, un duro lavoro e i "feed back" dei nostri clienti, oltre ad un costante impegno per essere sempre aggiornati e all'avanguardia per tutto ciò che concerne la novità nel settore. Perciò possiamo affermare , con tranquillità e sicurezza che siamo in grado di migliorare la tua posizione in google nei diversi aspetti poiché tanti sono i fattori ad essere analizzati, ad esempio la concorrenza, la quantità, la qualità, ecc... Ogni caso é un caso.

Quello che è **veramente importante per "google" é la quantità di siti che contengono "links" diretti al tuo sito. Ognuno é un "voto" per te.** Quanti più ne avrai, migliore sarà la tua posizione. Certamente saranno considerati anche i "voti" dei tuoi concorrenti, é per questo motivo che l'esperienza é fondamentale.

Ci sono ancora altri dettagli da menzionare ma in particolare vorremmo anticiparne uno garantito : nessuno può prometterti in anticipo che il tuo sito sarà in prima pagina nei motori di ricerca per 100, 1000 euro o ancora di più, poiché quello dipende da un lavoro lento, persistente e da diversi fattori di cui già ne abbiamo evidenziato qualcuno. Purtroppo nei tanti anni passati facendo questo lavoro ci siamo imbattuti tante volte in parecchi siti che sono stati creati senza alcun criterio come pure in tante promesse che non sono state mantenute, forse per mancanza di conoscenza e/o esperienza più profonda in questo mestiere.

IL SITO IN SE`

C'è bisogno di tanti attributi, anche tecnici, ad esempio:

- aver un **hosting molto rapido** (il quale ospiterá il tuo sito), all'interno del quale le persone possono entrare e navigare velocemente;
- le immagini hanno bisogno di essere idonee per il web;
- le parole "chiave" dovranno essere nel tuo sito (quelle che le persone cercano).

- importantissimo: devi essere in grado di **aggiornare il tuo sito per té stesso**, quando vorrai, senza spendere nessun extra, perché questo diventerebbe il costo troppo pesante da sostenere, ossia il fatto di avere un sito non aggiornato, nemmeno per una settimana.

- ecc.

Il tuo sito deve attirare i visitatori nel senso che ti cerchino e comprino i tuoi prodotti e/o servizi.

CONCLUSIONE

Siccome abbiamo già commentato, come in **un sito con pochi visitatori avrà uno scarso se non inesistente risultato, è importante sottolineare che** per ricevere i visitatori c'è bisogno di investire almeno un pó, però chi investe più, guadagna più. E non soltanto questo. Se fai la cosa giusta, seguendo tutti i passaggi necessari, otterrai in un breve tempo una buona quantità di nuovi contatti di vendite, superiori al valore che avrai investito. E potrai ancora usufruire del potenziale del web. Basta una buona campagna pubblicitaria.

C'è un nuovo mondo da scoprire. Tante persone stanno ancora imparando e altre hanno già imparato. Queste, arriveranno prima.

Sono i dettagli che possono fare la differenza fra il "fracasso" e il "successo" del tuo sito.

Visita il sito24.com, dove troverai delle informazioni e servizi, qualcuno gratis, qualcuno a pagamento, che ti aiuteranno con sicurezza a prendere la strada giusta in questo viaggio fantastico del mondo del web e guadagnare con il tuo sito!

Italia, Perugia, 16/6/2009

Sergio Minozzi

www.SergioMinozzi.com

www.sito24.com

www.site24.eu