

Come creare un post Ottimizzato

14 passi fondamentali per creare un post di successo per il tuo BLOG

Il tuo POST in prima pagina di GOOGLE

Gruppo Facebook BUSINESS FORMULA

www.vierisucci.com

Succi Cimentini Vieri

COME CREARE UN POST OTTIMIZZATO

UUID: 584f15ea-0d81-11e6-83a5-0f7870795abd

Questo libro è stato realizzato con StreetLib Write (<http://write.streetlib.com>)
un prodotto di Simplicissimus Book Farm

Indice dei contenuti

INTRODUZIONE	5
<i>CHI SONO</i>	8
<i>PRIMA DI INIZIARE A SCRIVERE</i>	9
<i>DA NON SOTTOVALUTARE</i>	10
1° ORIGINALITA'	13
2° OBIETTIVO	15
3° CATEGORIE, PAROLA O FRASE CHIAVE	16
4° <i>H1 H2 H3 H4</i>	19
5° RIPETIZIONE PAROLA CHIAVE	21
6° GRASSETTO, SOTTOLINEATO, CORSIVO E COLORATO	22
7° LINK INTERNI ED ESTERNI	24
8° USARE SINONIMI	26
9° IMMAGINE ALT. TEST	27
10° VIDEO	28
11° SOCIAL NETWORK	30
12° LUNGHEZZA POST	32
13° <i>TAG E META TAG</i>	35
14° <i>SEO</i>	37
1) SEO ---	38
2) I SOCIAL MEDIA	40
3) PAY PER CLICK:	42
METODO BONUS	43
<i>CONCLUSIONI</i>	44
RINGRAZIAMENTI	46

INTRODUZIONE



Il blogging è assolutamente fondamentale per creare o far crescere qualsiasi attività sul web, ottenere nuovi clienti ed opportunità, costruire un legame di fiducia con il lettore e guadagnare molta, moltissima visibilità gratuita.

METTITI NELLA TESTA CHE QUALSIASI COSA FARAI NEL TUO BLOG O SITO, FALLA PER I TUOI LETTORI E NON PER POSIZIONARTI NELLE PRIME PAGINE DI GOOGLE. Questo è il primo comandamento che nessun blogger deve tralasciare pensando che invece lo scopo di scrivere e posizionarsi. Fai questo errore e non otterrai nessun risultato

Google vuole e adora i contenuti con un massimo valore, se vede che cerchi solo di aggirare la sua prima regola ti penalizza in maniera definitiva

Ecco solo alcuni dei vantaggi che potrai avere creando e gestendo correttamente un blog:

- *Produrrà contenuti sempre aggiornati e di qualità, che favoriranno incredibilmente la SEO del sito (indovina chi è che ama frequenza e qualità? Esatto: sia i motori di ricerca che i visitatori!)*
- *Ti aiuterà a stabilire un legame di fiducia come autorità o leader di settore*
- *Ti aiuterà a portare molto più traffico, opportunità e possibili clienti verso il tuo sito (che come abbiamo visto deve essere ben predisposto ad accogliere il traffico in entrata)*
- *E' incredibile per allacciare nuove relazioni strategiche con esperti ed influencer di settore.*
- *E' un ottimo strumento per connettersi ed interagire direttamente con la propria audience.*
- *E' un metodo molto efficace per ricevere un grande numero di back-links*

Fare blogging non è così difficile come potrebbe sembrare. Una volta che hai appreso le regole base della SEO, come scrivere grandi contenuti e come promuoverli in rete, già potresti essere pronto ad iniziare ad avviare una tua strategia di blogging.

Come? Strategia?

Sì, strategia: per fare blogging in modo corretto occorre anche un'adeguata strategia. Niente di così

complicato, se sai come procedere. Ecco perché ho deciso di creare questo ebook

In ogni caso le regole base del blogging sono le valide anche per i contenuti del sito: cerca di offrire esclusivamente materiale di grande valore che aiuta il lettore a superare i propri ostacoli, risolvere i propri problemi o raggiungere determinati obiettivi.

Sarai sorpreso dal traffico, ma soprattutto dalla fiducia che riuscirai a generare in questo modo.

CHI SONO

Piccola parentesi per presentarmi



***Sono Succi Cimentini Vieri, mi occupo
di Internet Marketing dal 2008***

Sono un formatore di Business Online, dando consigli e suggerimenti a 360° di tutto quello che Internet ci mette a disposizione per costruire un business Online di puro successo. Sono un esperto di campagne pubblicitarie con i Facebook ADS: <http://www.progettotrafficoweb.it/shop/>

Mi puoi seguire anche sul mio Blog: www.vierisucci.com

Oppure sulle mie pagine Facebook: <https://www.facebook.com/trafficoeconomico/>

Sul mio Gruppo aperto BUSINESS

FORMULA: <https://www.facebook.com/groups/1539199406410118/>

Sul mio canale You Tube: <https://www.youtube.com/user/LavoroDiSuccesOnline>

PRIMA DI INIZIARE A SCRIVERE

8 passaggi fondamentali

Ecco un elenco di 8 passaggi fondamentali da fare ancora prima di iniziare a scrivere il tuo Post

1. **RICERCA PAROLA O FRASE CHIAVE:** *Devi assolutamente fare una ricerca miticolosa, cercando di identificare la migliore parola o frase da usare, per poi lavorarci sopra ottimizzando il tutto*
2. **PENSA ALL'AZIONE DA FAR FARE AI TUOI LETTORI:** *non scrivere solamente per scrivere qualcosa, pensa subito a quello che vuoi far fare ai tuoi lettori alla fine del post. Non sempre deve essere un'azione di acquisto, ma potrebbe essere anche un link ad un tuo vecchio post, o al tuo video all'interno del tuo canale You Tube, o una pagina nel tuo nuovo sito o una Fan page di Facebook. Insomma, visto che sicuramente darai valore gratuito al tuo visitatore grazie al tuo post, e doveroso fargli fare un'azione che ritieni più adatta in quella situazione. Come si dice, una mano lava l'altra*
3. **L'IMPORTANZA DEL NOME DOMINIO:** *anche se è una strategia che non da tanto valore ai motori di ricerca, ritengo che possa essere utile sapere che se nel nome del vostro blog è inserita anche la parola principale del vostro Business sicuramente può essere interessante per i Motori di Ricerca. Naturalmente come detto prima non a tanta influenza, e se avete già un vostro sito, non preoccupatevi.*
4. **EVITA ERRORI GRAMMATICALI:** *Google ODISIA gli errori di grammatica. Una volta terminato il vostro post rileggetelo, miglioratelo e se ci sono errori correggete. Fate correggere sempre i vostri post prima di pubblicarli*
5. **NON COPIARE:** *i motori di ricerca non sono stupidi. Si ricordano di tutto, e se si accorgono che il testo del vostro post è identico ad un post che hanno già visualizzato in precedenza, vi penalizzano senza avere la possibilità di proroga.*
6. **NON CREARE UN BLOG FLASH:** *evitate di inserire effetti in movimento che possono non solo disturbare il vostro visitatore, ma rendono la navigazione molto più lenta, e questa perdita di tempo non è apprezzata dai motori di ricerca*
7. **PRENDITI TUTTO IL TEMPO CHE TI SERVE:** *non avere fretta, non scrivere solo per scrivere, ma dai sempre valore e contenuti interessanti. Cerca sempre di scrivere per chi legge i tuoi articoli, non per ottimizzare il più possibile il tuo post, Google se ne accorge se stai facendo di tutto per arrivare nelle prime pagine invece di dare valore a quello che stai facendo.*
8. **SII COERENTE COL TUO BLOG:** *se il tuo blog parla di cucina, parla sempre di cucine e derivanti della cucina, non uscire dallo scopo principale del tuo Business. Non parlare di cellulari se la tua nicchia è la cucina*

DA NON SOTTOVALUTARE

Ecco alcuni suggerimenti per migliorare il vostro Sito Internet o Blog.

Sono suggerimenti che sicuramente possono migliorare il vostro lavoro di Ottimizzazione, ma non sono regole di maggiore importanza, come detto possono dare un pizzico di brio in più al vostro lavoro

- ***Il primo comandamento di un Blogger***

METTITI NELLA TESTA CHE QUALSIASI COSA FARAI NEL TUO BLOG O SITO, FALLA SEMPRE PER I TUOI LETTORI E NON PER POSIZIONARTI NELLE PRIME PAGINE DI GOOGLE. Questo è il primo comandamento che nessun blogger deve tralasciare pensando che invece lo scopo di scrivere e posizionarsi. Fai questo errore e non otterrai nessun risultato

DAI A GOOGLE QUELLO CHE GOOGLE VUOLE

Google vuole e adora i contenuti con un massimo valore, se vede che cerchi solo di aggirare la sua prima regola ti penalizza in maniera definitiva. Lui cerca il meglio per chi usa il suo motore di ricerca, e se il tuo post è il migliore, non sarai penalizzato

- ***Wordpress***

WordPress è innanzitutto una piattaforma per blog, che utilizza il linguaggio PHP e si avvale di un database Mysql.

E' distribuito gratuitamente con licenza GNU. GNU significa GNU is Not Unix. A questo indirizzo potete trovare le giuste informazioni su questo tipo di licenza: <http://www.gnu.org/home.it.html>.

WordPress è anche un software che vi permette non solo di creare un blog, ma un sito dinamico in cui pubblicare ciò che vorrete, da articoli a recensioni a foto a filmati, il tutto in maniera semplice ed intuitiva

Detto questo, vi consiglio assolutamente se non l'ho avete ancora fatto di acquistare il vostro Hosting e spazio Web da una società Americana come ad esempio HOSTGATOR.COM oppure NAMECHEAP.COM, se sapete l'inglese, se invece non avete dimestichezza con la lingua vi suggerisco di acquistare dalla società Italiana per me migliore, puoi fare tutto da questo link: [PLAYAHOSTING "http://www.playahosting.it/aff.php?aff=115"](http://www.playahosting.it/aff.php?aff=115) (il link è un link di affiliazione dedicato a me, non preoccuparti, a te non cambia nulla). Questa società come già detto è la più seria, con assistenza

immediata. In Italia esistono vari siti dove acquistare il proprio Hosting, ma nessuna può competere con PlayaHosting, quindi evitate altre soluzioni anche se sono più conosciute.

Ti consiglio assolutamente Wordpress da installare nel tuo Blog appena acquistato il tuo Hosting e spazio Web, perché ritenuto il più professionale dai motori di ricerca, e quindi avranno certamente un occhio di riguardo

• Riprova Sociale e Testimonianze

Come esseri umani siamo portati a compiere le stesse azioni degli altri, in ogni aspetto della nostra vita.

Qualsiasi scelta facciamo, dalla più piccola a quella più grande, richiede un'analisi accurata per poter capire se è quella giusta oppure no: per accorciare e velocizzare questo processo tendiamo ad osservare le azioni degli altri.

Lo stesso vale per il web.

Faccio un esempio.

Mettiamo il caso che vuoi imparare a meditare da casa. Hai individuato due siti web che vendono corsi sulla meditazione: il prodotto del primo sembra essere di qualità superiore, mentre il secondo sembra leggermente inferiore e costa qualcosa in più. Tuttavia a differenza del primo, il secondo riporta un sacco di testimonianze di clienti soddisfatti.

Da quale sito web decidi di acquistare il corso? E' molto probabile che sceglierai il secondo. Non importa qual'è lo scopo del tuo sito web, i potenziali clienti vogliono avere delle conferme della qualità di quello che offri. E le testimonianze di clienti soddisfatti sono il mezzo migliore per farlo.

***Nota:** parlo in termini di clienti, ma tutto è valido qualunque sia la tua attività, che tu voglia promuovere un blog, farti conoscere in rete o che gestisca un'associazione non-profit non fa alcuna differenza: riportare delle testimonianze di persone soddisfatte è un'aspetto che non puoi assolutamente trascurare.*

Se non hai ancora nessuna testimonianza, richiedila subito ai tuoi clienti o, se non hai ancora nessun cliente, offri gratuitamente il tuo prodotto o servizio a qualcuno (magari per un periodo limitato o solo una parte di esso) e chiedigli delle testimonianze in merito.

Le testimonianze, le recensioni dei clienti e i casi di studio rappresentano incredibili opportunità per stabilire un legame di fiducia con il cliente e provare la qualità del prodotto o servizio.

• *Fornisci solamente testimonianze autentiche. Inserisci nome e cognome dell'individuo a cui appartiene ognuna di esse e possibilmente anche il sito web e l'azienda per cui lavorano o dell'attività che gestiscono. Inserire anche l'immagine aumenterà notevolmente fattori come credibilità ed autenticità.*

• *Utilizza frasi brevi, chiare e decise. Richiedi ai tuoi clienti (o lettori, fan ecc.) di rilasciare testimonianze di al massimo 300 caratteri: ciò li forzerà a condensare la descrizione. In alternativa, puoi anche modificare la testimonianza che ti hanno inviato e fargliela approvare.*

• *Inserisci feedback inerenti al contesto. Presta attenzione a dove inserisci le tue testimonianze: ognuna di esse dovrebbe essere rilevante al contesto della pagina. Se hai un feedback relativo al tuo prodotto, servizio o consulenza, lo inserirai per esempio all'interno della pagina di vendita; allo stesso modo, se hai un feedback relativo al servizio clienti, lo inserirai nella pagina di assistenza. E così via..*

• *Più testimonianze riesci a raccogliere e pubblicare e maggiore sarà la loro efficacia. Cerca di raccogliere costantemente nuovi feedbacks.*

• *Aggiungi le testimonianze degli esperti. Oltre ad agire in base a quello che fanno gli altri, un'altro elemento altamente influenzante per quando riguarda le decisioni che tutti noi prendiamo quotidianamente è la parola di coloro di cui ci fidiamo e che conosciamo. E' per questo che dovresti richiedere ed inserire nelle pagine del sito anche i feedback degli esperti e leader del settore di cui fai parte.*

- **La qualità viene prima della quantità**

Tutti siamo a conoscenza del fatto che avere molti contenuti rappresenta un vantaggio, sia per i motori di ricerca che per chi visita le pagine del sito. Tuttavia se i contenuti non sono della massima qualità, sarà controproducente in entrambi i casi.

Siccome i motori di ricerca si stanno evolvendo, stanno diventando sempre più intelligenti ed i visitatori sempre più selettivi nel selezionare le possibili soluzioni, è bene concentrarsi prima sulla qualità e poi sulla quantità.

- *Offri contenuti originali. Sia i motori che i visitatori amano i grandi contenuti.*
- *Scrivi per le persone, non per i motori di ricerca. Agli umani non piacciono i robot!*
- *Offri valore. Il tuo sito dovrebbe essere una dispensa di informazioni a cui attingere gratuitamente per risolvere problemi.*
- *Aggiorna costantemente i tuoi contenuti. Evita di lasciare sul tuo sito informazioni vecchie di mesi o anni, sicuramente non farà avere al lettore una buona considerazione di te.*

- **REVISIONE E TAGLIANDO UNA VOLTA OGNI 6 MESI**

Altro suggerimento che potrebbe fare la differenza tra te e i tuoi competitor

Non creare Post Ottimizzati se poi li lasci a morire col tempo.

Lo so, dopo aver scritto e pubblicato il tuo post, non lo guardi e rileggi più. Anche io purtroppo facevo sempre questo errore, pensavo che una volta creato e ottimizzato non serviva più nulla.

Sbagliatissimo, non vuol dire che se, grazie ad un ottimo lavoro iniziale e un ottima posizione nei motori di ricerca, il tuo post rimanga sempre lì. Col passare del tempo sicuramente può uscire un nuovo post di un tuo concorrente inerente alle parole chiavi decise da te, che migliora la tua posizione, scalzandoti e umigliando il lavoro fatto con tanto amore.

La cosa che devi assolutamente fare è riprendere e migliorare tutti i tuoi post ogni 6 mesi, cambiando parti di testo, foto e inserendo qualche NUOVA informazione. Quando ritorneranno i Robot dei motori di ricerca sul tuo post, e vedono che ce stato dell'attività, sicuramente lo riprendono in considerazione indicizzandolo a sua volta.

Quindi cura sempre tutti i tuoi post, migliorandoli, cercando di essere sempre un passo avanti agli altri. Potresti addirittura migliorare la posizione che avevi quando lo hai creato la prima volta

1° ORIGINALITA'

Sii Originale quando crei un post



Partiamo immediatamente col capire da come si inizia a creare un post

Partendo dal presupposto che sei un esperto nella tua nicchia e che hai la possibilità, grazie alle tue competenze, di risolvere un determinato problema riguardante un determinato argomento "la tua nicchia".

La prima cosa da fare prima ancora di iniziare a scrivere, è di ricercare su internet, ed in particolare su Google, la **parola o la frase chiave** dell'argomento che desideri affrontare nel tuo nuovo Post. Io ti consiglio il servizio gratuito di Google che si chiama Google trend. Grazie proprio a questo strumento riuscirai a trovare parole o frasi inerenti alla tua nicchia dove sei già certo che ci sono ricerche tutti i mesi, e quindi persone che cercano di risolvere il proprio problema. Naturalmente grazie a te e il tuo post potranno risolverlo.

Ti consiglio di guardare questo mio video dove faccio vedere i due strumenti per ricercare parole chiavi interessanti

<https://www.youtube.com/watch?v=bekaVlp2wyM>

Ricorda di essere sempre tu a scrivere i tuoi post e non copiarli da altri o farli realizzare da terzi

Google penalizza chi copia da articoli già esistenti e quindi il tuo Blog non salirà mai le vette dei motori di ricerca. Il tuo Blog, e tutto quello che si trova al suo interno, è visitato dai "robot" inviati dai motori di ricerca stessi per visionarlo da cima a fondo, studiando per filo e per segno tutto quello che si trova al suo interno, cercando di capire se il tuo Blog o un tuo Post è professionale oppure no, per poi eventualmente proporlo nelle prime pagine.

Evita ad esempio errori di grammatica e, come già detto, di copiare da altri siti e quindi cerca di dare sempre valore nei tuoi contenuti, per non essere penalizzato. Io faccio sempre questo esempio ai miei studenti quando spiego in parole povere come lavorano i motori di ricerca. Dobbiamo pensare a Google come ad un commerciante che deve rifornire il suo

negozio, cercando di dare il meglio ai suoi clienti, e che quindi valuta tutte le soluzioni, accettando solamente quelle con più valore. Ecco, i motori di ricerca lavorano proprio in questo modo, studiano tutti i siti/blog ed inseriscono nelle prime pagine quello che rientra nei loro canoni, proponendo così ai suoi clienti "quelli che ricercano informazioni sui motori" solamente i siti migliori

Ora vorrei darti un consiglio che so potrebbe aiutarti a migliorare il posizionamento di un post e di cui potresti usufruire ogni tanto, non in tutti post, ma ogni tanto sarebbe l'ideale.

Cerca sempre di inserire delle Faq

Le Faq sono le domande più frequenti che gli utenti pongono. Sono molto utili in quanto sono una raccolta predisposta di domande e risposte a disposizione dell'utente. Quindi cerca di elencare una serie di domande, quelle che vengono poste più di frequente ad esempio. Poi se vuoi fare un lavoro più pulito e professionale crea una pagina a parte dove dai le risposte a tutte le domande, inserendo un link che porta alla pagina dove si trovano le risposte. In questo modo Google migliora notevolmente il il posizionamento del tuo post, sapendo che stai dando risposte ad eventuali domande, e quindi ritiene il tuo contenuto degno di salire nei suoi risultati.

2° OBIETTIVO

Pensa all'obiettivo finale del tuo Post



Ok, siamo pronti per iniziare a scrivere il nostro post.

UN OBIETTIVO, dobbiamo pensare ad un obiettivo che dovremo inserire alla fine della nostra argomentazione



Scrivere tanto per far contento il nostro lettore, senza nessun scopo non è una strategia che funziona o che ti porterà al successo. Non dobbiamo assolutamente mettere ad ogni paragrafo un pulsante di acquisto, ma soltanto alla fine della nostra argomentazione, quando ormai abbiamo spiegato compiutamente il funzionamento del nostro servizio, possiamo inserire un link al nostro "o in affiliazione" prodotto o servizio che vogliamo vendere.

Il nostro lavoro deve avere uno scopo, non dobbiamo assolutamente aver paura di inserire un link per proporre un nostro servizio. Abbiamo lavorato tanto per creare un post dove all'interno i lettori troveranno sicuramente informazioni utilissime, non vedo il motivo per cui non possiamo proporre una soluzione definitiva al loro problema.

Deve esserci sempre uno scopo nei nostri post, e non sempre deve essere di vendita, ma anche ad esempio di sollecitare il lettore a seguirci anche nelle nostre pagine Social, un'iscrizione alla nostra lista o guardare un nostro video inserito su You Tube

3° CATEGORIE, PAROLA O FRASE CHIAVE

Sfrutta Google per capire che post creare



Creare delle Categorie

L'utilizzo delle categorie è qualcosa di molto importante, in quanto aiuta Google e gli altri motori di ricerca a capire come è strutturato il tuo sito e soprattutto... di cosa parla.

Infatti, il motore di ricerca numero uno al mondo, oggi si è staccato dal concetto di "parola chiave" e comincia a ragionare molto di più in termini di "contesto". Google determina quale contenuto, quale sito, quale pagina mostrare prima di un'altra verificando quanto un certo sito sia autorevole per un certo contesto cercando di capire in base a sinonimi, frasi e parole correlate sia del sito intero, sia della pagina singola.

Un ottimo modo per far capire a Google che il tuo sito è autorevole nel tuo settore (per farlo posizionare prima di altri) è quello di creare dei contenuti di qualità, molto mirati su certi argomenti, e disporli nel sito secondo una struttura logica e facile da navigare. Ed ecco che le categorie sono la prima cosa a cui pensare per strutturare al meglio il sito. Anche perché se non le crei nel modo giusto da subito, poi è certamente sconsigliato cambiare l'impostazione quando il sito riceve già del traffico, perché potresti anche perdere tutti i posizionamenti che hai già conquistato.

Detto questo, come ho già anticipato precedentemente, le categorie devono essere così:

- **Poche:** meno categorie crei, meglio è.
- **Generiche:** non troppo generiche, ma se crei una categoria un po' troppo specifica, poi ti ritroverai ad averne troppe per catalogare i vari articoli.
- **Parole chiave secondarie:** alcune categorie devono avere il nome delle migliori parole chiave secondarie che hai scelto durante lo studio delle parole chiave.
- **No sottocategorie:** possibilmente non creare delle sottocategorie.

Come ho già detto, dobbiamo strutturare tutto il testo del sito in modo che si capisca perfettamente di cosa stiamo parlando. Ecco perché se hai scelto un tema con il titolo scritto in html (vedi capitolo precedente) dovresti cercare di mettere proprio nel titolo, una parola chiave primaria, molto generica, che indica l'argomento generale del sito.

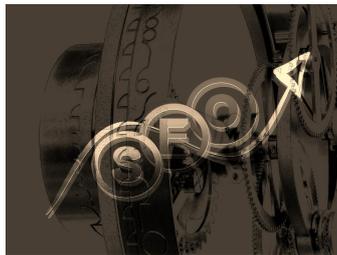
Per esempio se io sono David Carelse e sono un insegnante di chitarra, potrei mettere "David - Lezioni di Chitarra". Oppure se ho anche spazio per il sottotitolo posso mettere "Lezioni di Chitarra" come titolo e "a cura di David Carelse" come sottotitolo.

Parola o frase chiave

La **parola o la frase chiave** che hai deciso di affrontare nel tuo post è importante, e come già visto nel primo capitolo è da valutare con molta attenzione, non sottovalutare questo passaggio.

Il video che ti ho suggerito nel capitolo precedente spero ti sia stato di aiuto, non prendere sottogamba questo aspetto importantissimo. Ricorda che se sai già che ci sono persone interessate a quell'argomento, se digitano nei motori di ricerca quella parola o quella frase sai già di partenza "non sempre....poi ne parleremo di casi che se anche ci sono ricerche è meglio evitare" che il tuo post arriverà sicuramente agli occhi di chi cerca quelle parole.

Se invece pensi che una ricerca di questo tipo non porti assolutamente a nulla, sappi che è difficile che il tuo post possa avere successo.



In questo capitolo vorrei darti un suggerimento mirato, cioè: quando fai la ricerca della parola chiave da inserire come argomento o oggetto principale del post che ti stai accingendo a scrivere, ricorda che un numero troppo elevato di ricerche mensili di una certa parola chiave, per un blog alle prime armi non è garanzia di successo, ma sarà difficile che proprio il tuo post risulterà visibile nelle prime pagine dei motori di ricerca. Se ci sono decine di migliaia di risultati, sicuramente tutti i tuoi competitor con più esperienza e con molti più anni di te come blog online avranno il sopravvento, e quindi tu non riuscirai a scalzarli.

Ti consiglio vivamente, agli inizi della vita del tuo Blog di scegliere parole o frasi con un numero di ricerche mensili tra le 150 e le 500. Concentrarti solo su quelle inizialmente, per poi andare ad aumentare e scegliere ricerche maggiori quando il tuo blog avrà una reputazione positiva "ci vorranno mesi e mesi, ma con calma i risultati li otterrai anche tu"

Se la tua nicchia è troppo competitiva ci vuole tempo per imporsi come professionista serio ed affidabile, e per arrivare a certi livelli e far capire ai motori di ricerca che esiste anche il tuo Blog, devi inizialmente portare traffico da vie secondarie rispetto alla nicchia principale, cercando di sfruttare le sotto nicchie e se possibile anche le sotto sotto nicchie, cercando parole o ancora meglio frasi di 2 massimo 4 parole che "sono più semplici da posizionare". Una volta che il Blog incomincia ad avere interazioni con i post che crei allora i motori di ricerca inizieranno a vederti come un blog che sta lavorando bene.

Ecco 3 consigli che do sempre ai miei studenti

1. **Una sola parola chiave è troppo generica, porta sicuramente tantissimo traffico, ma non sempre interessato e le conversioni non saranno quelle che ci aspettiamo. Di solito**

queste parole generiche io le inserisco come Categoria e non come parola chiave. Esempio: non cercherò mai di ottimizzare il mio post con queste parole, anche se inerenti al mio business: BUSINESS, MARKETING, WORDPRESS, ecc. ecc. Se ricercate queste parole vi accorgete la mole di ricerche che tutti i mesi viene fatta, quindi non riuscirò mai ad Indicizzare un post o una pagina con queste parole chiave

2. Due parole "frase" chiave inizia ad essere un qualcosa di interessante, si inizia a avere dei visitatori più mirati. A volte però è ancora troppo generica e troppo competitiva, quindi io consiglio sempre di lasciare queste parole a chi è già da anni che scrive per il proprio post
3. Con tre parole "frase" sicuramente avrai, centrato l'obbiettivo finale del tuo post, non solo non è complicato posizionare questa frase, e non è nemmeno troppo competitiva, e il traffico che riceverai sarà sicuramente interessato a quello che hai da proporre

Ti voglio fare un ulteriore esempio

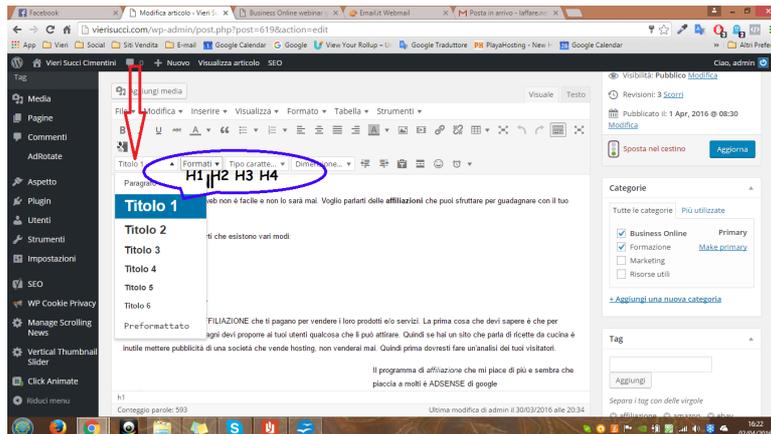
Mettiamo il caso che tu venda indumenti e accessori sportivi e decidi di vendere scarpe Adidas grazie al tuo post. Quale parola o frase chiave scegliere?

- Se decidi di usare SCARPE come parola chiave, noterai anche te che è troppo generica
- Se decidi di usare SCARPE SPORTIVE, vedi che la frase è meno generica, ma ancora non identifica ciò che è il tuo risultato finale
- Se invece usi la frase chiave SCARPE SPORTIVE ADIDAS, capisci subito che questa frase è mirata allo scopo finale del tuo post. Se poi vuoi essere ancora più specifico, e andare solo a ricercare chi è disposto di acquistare, scegliendo la frase chiave ACQUISTARE SCARPE SPORTIVE ADIDAS sei sicuro che chi entra nel tuo post grazie a questa frase è già propenso all'acquisto e tu gli stai dando il tuo prodotto in un piatto d'argento.

Spero di averti fatto capire il concetto importantissimo e fondamentale di questo argomento, una volta capito come effettuare la ricerca migliore per il tuo post hai la strada spianata, e se fai anche un buon lavoro di Ottimizzazione hai una percentuale altissima di successo.

4° H1 H2 H3 H4

Il Titolo e i sottotitoli sono fondamentali



Ecco cosa devi assolutamente inserire nel tuo testo.

*Ricorda che questo capitolo è importante, perché grazie a queste tecniche il tuo post prenderà una forma interessante agli occhi dei motori di ricerca, sicuramente li attirerai al tuo post se le usi. **TITOLI***

*Parti sempre col **Titolo "H1"**, che naturalmente è la parola o la frase che hai deciso di usare per il tuo post. Inizia sempre tutti i tuoi post con il titolo che inserisci all'inizio*

Subito sotto il Titolo H1 inserisci subito un Sotto Titolo "H2" Qui sotto ti faccio un esempio di Titolo e sotto titolo

Creare un sito web "H1"

Ecco varie strategie per creare un sito web autonomamente e senza investire cifre esorbitanti H2

Come vedi dall'esempio la mia frase chiave è: creare un sito web e la modifico come H1 e subito sotto ho inserito una frase ad effetto dove al suo interno ce la frase chiave che la modifico tutta in H2 e che di

solito metto anche in rosso

Ora non ci resta che inserire anche gli altri due titoli "H3 e H4" ti consiglio di fermarti qui, senza bisogno di inserire anche "H5 e H6"

Di solito durante la scrittura, per non annoiare il mio lettore inserisco dei titoli che separano un argomento dall'altro. Ecco: questi titoli che spesso li metto centrati alla pagina e li modifico in H3.

Nel 90 per cento dei miei post non inserisco l'H4, ma so che ha una certa influenza e quindi ti consiglio di sfruttare anche la leva dei titoli in H4, quando li uso io di solito li metto nei Bullet, modificandoli tutti in H4 e controllando che in almeno un bullet sia presente la mia parola chiave

Esempio di bullet:

- *creare un sito web con wordpres*
- *usare Jimdo*
- *studiare l'html*

Come vedi dall'esempio ho modificato tutti i bullet in H4 e nel primo c'è la mia frase chiave creare un sito web

Non tralasciare assolutamente questi suggerimenti, potrebbero fare la differenza, basta inserire questi titoli e vedrai che le cose miglioreranno

5° RIPETIZIONE PAROLA CHIAVE

Rinforza il tuo post proponendo la parola chiave



Per quanto riguarda questo interessante capitolo, ti suggerisco di utilizzare questa strategia, come prima cosa di scrivere tutto il tuo post, controllarlo per verificare eventuali errori, lasciarlo salvato in bozza per 1-2 giorni, poi rileggerlo, ricorreggerlo , aggiungere qualche altra cosa che ti sei dimenticato e assicurarsi che ci siano almeno **dalle 5 alle 8 parole chiave** in tutto il post.

Non dico di inserire la parola chiave in ogni frase o paragrafo, ma se in 350/400 parole del post inserisci almeno 3/4 parole chiave sicuramente è un qualcosa in più per renderlo performante agli occhi dei motori di ricerca.

Ti suggerisco di non buttare giù parole chiave come se seminassi il riso, anche perché ricorda sempre che i motori di ricerca non sono stupidi e si accorgono se stai inserendo la parola chiave all'interno del post senza badare a nulla, senza uno scopo preciso. Quindi se non vuoi vedere il tuo blog sprofondare nelle ultime pagine non commettere questo errore che solo i principianti commettono. Controlla sempre che le frasi o i paragrafi siano fluidi, e si capisca sempre quello che vuoi dire

Altro consiglio importante, va bene inserire parole chiave nel post, ma vorrei suggerirti di inserire più sinonimi "è un capitolo di questo corso" facendo in questo modo inserirai anche i sinonimi inerente alla tua parola chiave nelle tag, quindi sarai trovato non solo con la parola chiave principale, ma anche con vari sinonimi.

Ti suggerisco di studiare bene l'8° capitolo che parla proprio di sinonimi

Altri metodi per scrivere la parola chiave



Per rinforzare il tuo Post, per renderlo ancora più appetibile agli occhi dei motori di ricerca ti consiglio altre strategie interessanti, usandole e mescolandole insieme a tutti gli altri suggerimenti, fidati che il tuo articolo diventerà il più seguito e il più letto. Basta veramente seguire tutto quello che ti consiglio e vedrai che gli ingranaggi inizieranno a girare senza disturbarsi a vicenda.

Sempre alla fine del tuo Post, quando decidi che potrebbe essere pubblicato usa queste 4 strategie potenziando ancora di più le parole o la frase chiave del tuo manoscritto:

- **Metti in grassetto uno o due parole o frasi chiave**
- **Mettine una o due parole o frasi sottolineate**
- **Scrivine almeno una in corsivo**
- **E almeno una scrivila in rosso**

Anche queste piccole azioni servono ai robot inviati dai motori di ricerca per vedere che nel tuo articolo dai importanza principale a queste parole, e questi robot se ne accorgono di queste differenze, dando sempre più importanza alla parola e quindi al vostro post

Ricorda sempre di non sottovalutare questi consigli, non pensare siano secondari e senza senso. Alla fine il brodo del tuo post è pronto per essere servito

7° LINK INTERNI ED ESTERNI

Inserisci almeno un link esterno ed uno interno



Ora voglio ribadire un argomento che tutti i blogger sicuramente conoscono, ma che non sempre utilizzano o a cui danno il peso che merita. Questa strategia per me sono le migliori di tutte, se le altre rinforzavano il post, queste due lo rendono ottimizzato al massimo se usate con intelligenza.

Come sempre la cosa migliore è, non esagerare, usa questo suggerimento con giudizio, senno come sempre i motori di ricerca se ne accorgeranno e penalizzeranno il tuo Blog.

Sto parlando naturalmente dei Link interni al tuo blog e dei link esterni al tuo blog

Ecco come io applico queste strategie.

Durante la scrittura di un post, se parlo di qualcosa di complicato, un argomento, un dettaglio o semplicemente un concetto un pò troppo laborioso, cerco sempre di inserire un link esterni al mio blog come ad esempio Google, suggerendo di fare ricerche mirate con questo motore di ricerca, sennò metto un link diretto su Wikipedia spiegando che per maggiori info questo è lo strumento giusto. Naturalmente si possono inserire link diretti a siti con fama internazionale, come ad esempio you tube, che è conosciuto in tutto il mondo.

Lo scopo è proprio quello di far vedere ai motori di ricerca che il mio articolo è importante, perché suggerisco di andarsi ad informare meglio anche su certi siti molto più importanti e che influenzano i lettori.

Per quanto riguarda i link interni al blog, cerco sempre di approfondire l'argomento che ho deciso di affrontare mandando i lettori anche a leggere altri miei articoli all'interno del mio blog. Facendo questo rendo il mio blog sempre più navigato, facendo spostare e leggere altri articoli ai miei lettori, facendogli capire che nel mio blog si possono affrontare e risolvere certi argomenti o situazioni in diversi modi.

Se ad esempio sto scrivendo un post su come gestire un Sito Internet, posso anche invitare a leggere un mio altro Post dove spiego come costruire prima un sito Web, oppure dare la possibilità di andarsi a leggere un mio post di qualche tempo fa dove raccontavo come gestire un Blog. Come vedi gli argomenti sono molto simili, e do la possibilità ai miei lettori di valutare

e di capire anche altri argomenti molto simili tra di loro

Un ulteriore consiglio che vorrei dare è quello di scambiare i link. Lo scambio naturalmente deve essere con altri blog inerenti alla tua nicchia, cioè chiedere ad altri blogger con il tuo stesso mercato se parlando di un argomento possiamo linkare il loro post inerente allo stesso stesso argomento di cui stiamo scrivendo, e se loro stessi in un loro post se vogliono linkare il nostro blog.

Usando tutti questi passaggi i robot vedono che il nostro blog ha molti link in entrata e quindi dà sempre più valore e importanza al nostro lavoro

8° USARE SINONIMI

Almeno 2/3 sinonimi



Come detto nel capitolo 5, bisogna usare le parole chiavi nel nostro post almeno 3/4 volte in tutto il post, un altro suggerimento che vorrei dare è di usare anche qualche sinonimo ogni tanto, inserendoli poi tutti nei tag, facendo in questo modo non solo la vostra parola o frase chiave sarà ottimizzata, e sarete trovati da chi cerca proprio quella parola, ma anche i **sinonimi** vi daranno ulteriori possibilità di visibilità.

Facendo in questo modo non solo sarete trovati digitando la parola o frase chiave che avete deciso come principale, ma rinforzerete il vostro post con altre parole "sinonimi" sempre inerenti con quella principale

In questo modo avrete ingressi al vostro post da varie ricerche e parole chiave, mostrando di avere un flusso maggiore di visualizzazioni

Piuttosto di esagerare inserendo troppe parole chiave, inserite al loro posto dei sinonimi inerenti

9° IMMAGINE ALT. TEST

Sempre con la parola chiave



Non dovrebbe esistere un post senza Immagine



La strategia che non tutti conoscono e che veramente darebbe una spinta positiva al vostro post è, inserire un **alt test**, cioè un titolo alternativo per l'immagine che vorrete inserire

Quando decidete l'immagine da inserire nel vostro post, wordpress vi dà la possibilità non solo di decidere la grandezza, ma vi chiede anche di aggiungere un **alt test**, cioè un titolo, che deve anche coincidere perfettamente con la vostra parola chiave che avete deciso per il vostro post oltre naturalmente ad una foto con una buona risoluzione.

Questo stratagemma fa sì che i motori di ricerca vedono anche che c'è una foto chiamata proprio come la parola chiave del post, e quindi vi tiene ancora di più in considerazione

Come detto all'inizio ogni post deve avere almeno una o massimo due foto. Naturalmente se il vostro post ha vari sottotitoli si potrebbe inserire una foto per ogni sottotitolo, anche se troppe foto con sempre lo stesso alt test non sono il massimo

10° VIDEO

Inserisci un video di You Tube nel post



Durante i miei test, le mie prove e le mie statistiche, ho notato che anche inserire un video è segno di professionalità da parte dei motori di ricerca, non importanti come le strategie elencate sino a questo momento, ma sempre importanti

Forse qualcuno mi smentirà.

Io non inserisco quasi mai un video all'interno del post, ma preferisco immettere il link al video, specialmente se il video è creato da me, portando il lettore a visitare anche il mio canale You Tube <https://www.youtube.com/user/LavoroDiSuccesOnline> :)

E' un sistema per fornire ulteriori contenuti, facendo capire ancora meglio al mio lettore la soluzione al suo problema, invitandolo a ampliare le sue conoscenze grazie al mio video che ad esempio specifica meglio l'argomento, in più posso far arricchire anche il mio canale di You Tube



Nei miei vari gruppi Facebook che gestisco, è ormai qualche mese che realizzo Webinar specifici sull'internet marketing sia gratuiti che a pagamento, alla fine dell'evento realizzo sempre un post nel mio blog con lo stesso soggetto del webinar, invitando poi i lettori a visitarlo per avere informazioni ancora più dettagliate, inserendo il link che porta al mio canale e naturalmente al Webinar stesso.

Ecco il mio gruppo Facebook dedicato all'Internet Marketing dove svolgo questi eventi

Gratuitamente

<https://www.facebook.com/groups/1539199406410118/> Iscriviti se pensi ti possa essere utile

11° SOCIAL NETWORK

Bottoni di condivisione



Capitolo fondamentale, che serve proprio a portare sempre traffico nuovo sui nostri post e sulle nostre pagine social

I tasti di condivisione per i Social Network servono proprio per avere nuovi visitatori e nuovi lettori per i nostri post. Quando i Robot inviati dai motori di ricerca per studiare un blog o un post, vedono che esiste già traffico, questa cosa viene sicuramente apprezzata, dando maggiore importanza al nostro articolo

Quindi più traffico gratuito o a pagamento esiste nel blog, più esso verrà preso in considerazione

Ecco un esempio di tasti per condividere nei social, se andate su www.vierisucci.com sulla sinistra di ogni pagina e alla fine anche di ogni Post noterete dei tasti che rappresentano tutti i migliori social network in circolazione e che io uso sempre per il mio Business, se un visitatore trova interessante il mio blog e lo condivide con i tasti, io riceverò sicuramente ulteriore traffico al mio sito gratuitamente, mostrando ai motori di ricerca che il mio blog ha già del traffico interessato, e quindi lo renderanno ancora più indicizzato.

Se non sapete quale plugin ho usato per rendere visibile questi tasti, vi consiglio assolutamente Custom Share **Buttons With Floating Sidebar Settings**

Scaricalo e attivalo nel tuo Blog, la configurazione poi è molto semplice ed intuitiva

Ricorda sempre che più traffico ricevi, più Ottimizzerai i tuoi contenuti

12° LUNGHEZZA POST

Dalle 350 alle 550 parole



Con questo capitolo vorrei affrontare un discorso che non avrà mai una fine, e nessuno riuscirà a sapere con precisione come e cosa fare in merito...

CONSIGLIO: quando crei i contenuti della tua pagina, non dimenticare che ti stai rivolgendo prima di tutto a delle persone reali e poi ai motori di ricerca. Scrivi i testi come se stessi parlando direttamente ai tuoi lettori. Solo successivamente passa ad ottimizzarli per le parole chiave: se farai l'inverso sicuramente se ne accorgeranno e se ne andranno prima di aver letto un solo paragrafo.

Ma quanto deve essere lungo un Post?



Fate una prova: chiedete a dieci Blogger che conoscete quante parole deve avere un post per ottimizzarlo al meglio, e se per caso trovate due risposte identiche vi porto a visitare le Canarie gratuitamente.

A parte gli scherzi, le cose stanno in questo esatto modo, poi sarete voi a valutare in che modo agire. Le domande a cui dovrete rispondere sono queste

1. **Volete apparire più appetibili ai motori di ricerca anche se quasi nessuno leggerà TUTTO il vostro post?**
2. **Voi preferite un post lungo dove si rischia di diventare anche noiosi o leggere un post corto dove si rischia di non dare tutte le informazioni?**

La differenza in sostanza è questa. "quando parliamo di post lungo si intende minimo di 1000/1500 parole"

Leggere un post lungo potrebbe essere controproducente. Ricorda sempre che la gente non ha tempo e non vuole nemmeno perdere troppo tempo, e far leggere pagine e pagine di un post rischi veramente che il tuo lettore vada da altre parti a risolvere il suo problema. Quando vede che ci vorrà una eternità per leggerlo quasi sicuramente cercherà altrove.

Questo del post lungo è un segno di apprezzamento da parte dei motori di ricerca, visto che loro sono sempre alla ricerca di contenuti, contenuti e contenuti, quando vedono che un post è lungo sicuramente lo apprezzano e lo ottimizzeranno. Ma come avrai già capito c'è un rovescio della medaglia, il 98% dei tuoi lettori non vorrà leggere tutto questo mattone di post per risolvere un suo problema.

Voglio darti tre consigli se decidi di dare più valore a Google che hai tuoi lettori

1. **Fai assolutamente un post lungo se hai tanto valore da condividere dallo stesso, se sai come incollare il tuo visitatore allo schermo non pensarci sopra e scrivi più che puoi**
2. **Se invece non è così ti consiglio di fare un post con un estratto di tutto quello che impareranno, poi fare un video dove spieghi tutto per filo e per segno**
3. **Se poi ti rendi conto che il tuo post supera le 1500 parole allora ti consiglio vivamente di adottare la strategia dei post corti "300/500 parole" ma in che modo? Spezzettando in 3/4 articoli il tuo post, dando alla fine di ogni uno un motivo per ritornare a leggere il seguito, che in questo caso dovrà uscire massimo entro 24 ore. Quindi crei 4 post in 4 giorni dove spieghi il tutto**

Se invece opti per post corti e quindi cerchi di coinvolgere il tuo lettore "quando si parla di post corti si intende un massimo di 300/700 parole" allora ti consiglio di non superare le 700 parole e di dare tutto in un unico post regalando contenuti di alto valore.

Quindi: Post lungo = più visibile ma meno coinvolgente

Post corto = un po' meno visibile ma più coinvolgente

Io personalmente ho sempre fatto la seconda scelta e i miei post si aggirano dalle 400 alle 650 parole

In questo caso non esiste ancora una regola precisa, e quindi siamo noi a decidere quale scelta fare secondo il nostro punto di vista è

IMPORTANTISSIMI QUESTI PASSAGGI, NON SOTTOVALUTATELI

I tag

I tag sono degli strumenti di ricerca. Non devono essere confusi con le parole chiave, anche se in realtà lo sono. Assegnare uno o più tag ad un post significa identificarlo con una o più determinate parole chiave che riassumono in un certo senso gli argomenti trattati in quel post.

Vengono visualizzati in genere a fine articolo, mostrando in questo modo i temi trattati nel post e permettendo a un lettore di ricercare nel blog altri articoli scegliendo uno di quei temi.

Facciamo un esempio per chiarire meglio il concetto dei tag.

*Se scrivete un articolo sull'installazione di WordPress i tag da assegnare potrebbero essere:
installazione, database, wp-config*

Studiate attentamente i tag da usare prima di crearli. Non abusatene, poiché sono un servizio in più che offrite agli utenti del vostro blog

I meta tag

Infatti, nonostante molte volte vengano trascurati, in quanto non direttamente visibili all'interno delle pagine del tuo sito, essi ricoprono un ruolo da non sottovalutare.

Le pagine di un sito sono composte dal linguaggio HTML, il linguaggio che comunica al browser come "disegnare" la pagina nello schermo.

Oltre a questo tipo di istruzioni, all'interno del codice HTML sono presenti anche delle istruzioni riservate ai motori di ricerca, appunto i Meta Tag.

Siccome negli anni passati si è abusato eccessivamente dell'utilizzo delle parole chiave nei Meta Tags per aumentare i ranking dei siti web, la loro rilevanza per quanto riguarda l'indicizzazione è andata diminuendo, ma restano comunque molto importanti.

I motori di ricerca si sono infatti evoluti e sono diventati più intelligenti, dando priorità ad elementi come la qualità dei contenuti della pagina e alla qualità e quantità di back-links.

Tuttavia subito dopo vengono i Meta Tags: per questo dovrete assicurarvi di utilizzarli correttamente in tutte le tue pagine web. Anche se come detto i motori di ricerca non vedono più i meta tag come metodo di Ottimizzazione io ti consiglio di usarli sempre, il motivo è solo per attirare l'attenzione dei lettori, nel decidere se il tuo articolo è migliore di un'altro.

Non sei un programmatore o un esperto di SEO e posizionamento?

Non ti preoccupare, online puoi trovare moltissimi strumenti e CMS (Sistemi per la Gestione dei Contenuti Web) che ti permettono di modificare facilmente i Meta Tag, senza agire necessariamente sul codice della pagina.

Se usi Wordpress, per esempio, un'ottima soluzione per ottimizzare ogni tua pagina e/o articolo per

una parola chiave e modificare i Meta Tags è quella di utilizzare il plugin Wordpress SEO by Yoast.

Quali sono i principali Meta Tag da tenere in considerazione per la SEO?

- *Il Meta Title: Il titolo che viene mostrato dal browser in corrispondenza della scheda della pagina visualizzata al momento e, soprattutto, il titolo che appare nei risultati dei motori di ricerca.*
- *Il Meta Description: una breve descrizione della pagina web. La stessa che trovi sotto al titolo nei risultati di ricerca.*
- *Il Meta Keywords: una lista di termini di ricerca separati da virgola e strettamente correlati alla parola chiave principale scelta per la pagina. L'ideale è inserire al massimo 5-7 parole chiave per ogni pagina. Il contenuto del Meta Keywords, a differenza del Meta Title e del Meta Description, non appare nei risultati dei motori di ricerca*

Questi termini li puoi vedere se hai inserito il plugin di Wordpress SEO BY YOAST che lo puoi scaricare gratuitamente da qui: <https://it.wordpress.org/plugins/wordpress-seo/>

Se usi bene tutti i consigli che ti ho dato in questo ebook e hai installato il plugin Seo By puoi essere sicuro al 99% che il tuo post è ottimizzato e che hai svolto un lavoro eccellente

14° SEO

Che cosa è e come funziona la seo

Prima di iniziare il nostro argomento riguardante l'Ottimizzazione di un post, vorrei introdurre un discorso interessante sulla Seo, visto che la stessa gira attorno a tutto quello che è un post, un sito, un blog e una qualsiasi pagina che si voglia far conoscere in maniera gratuita

3 sono i sistemi per pubblicizzarti online:

- 1) Seo*
- 2) Social Media Marketing*
- 3) Pay-per Clic*

Vediamo tutto nel dettaglio, e come ogni fattore deve interagire con tutti gli altri

1) SEO ---



Per quanto non sia una scienza esatta, ottimizzare le pagine web secondo logiche che piacciono ai motori di ricerca, consente nel tempo di ricevere traffico gratis, in modo più o meno costante

Per il seo valuta attentamente questi elementi:

- Contenuti, che siano rilevanti e di qualità
- keywords strategiche (keyword density)
- back-link in entrata e uscita (Link Building)

Regola n°1: quando scrivi per il web, il contenuto è il RE. Se i tuoi contenuti sono nell'ordine: rilevanti, di qualità e soprattutto costanti nel tempo, il tuo sito/blog sarà destinato a scalare la classifica nei risultati organici, in modo naturale, indipendentemente dalla competitività delle keywords su cui hai deciso di puntare. Il contenuto è ciò che attirerà visite e link spontanei verso il tuo sito. Non c'è niente di più potente, ma richiede Grande perseveranza.

Regola n°2: Per le parole chiave a più alta competizione occorre scrivere in modo naturale e puntare solo su una o al massimo due. Non serve a nulla cercare di posizionarsi per troppe parole, non si otterranno risultati di sorta. La parola chiave andrebbe inserita sul tag title, nel meta tag description, e distribuita in modo strategico all'interno dei tuoi post

Regola n°3: A proposito dei back links

1. devono essere rilevanti (il sito, per intero compresi contenuti trattati)
2. non devono essere siti già penalizzati da google, e il link deve essere spontaneo, non frutto di un accordo.

Il concetto di "Interazione":

Questi 3 sono gli elementi essenziali sotto l'aspetto SEO. Ma non è tutto...Un altro elemento essenziale, anzi direi pure VITALE al giorno d'oggi è l'attività umana dentro il sito, che deve essere "vivo" agli occhi dei motori.

Che vuol dire? Che se il tuo blog ha contenuti, ha link ma non lo commenta nessuno, e non ha nessun iscritto, nessun visitatore attivo che crea interazione, allora inevitabilmente il tuo sito verrà considerato di scarsa qualità, e penalizzato

Blog molto commentati, con un alto numero di iscritti su feedburner, e la presenza di

piccole comunità interattive, diversi elementi social in tempo reale sono tutti elementi che portano google a considerati come uno spazio utile e di rilievo nella sfera del web moderno

Invece Blog con scarsa attività, anche se hanno migliaia di link e una sacco di contenuti, avranno vita sempre più dura. Dunque l'interazione oggi è il fattore, L'ELEMENTO CHIAVE per emergere sia a livello SEO, che a livello di rapporti con la clientela online

Come ottimizzare il sito affinché riceva più visite in modo del tutto naturale e senza investire soldi? Sfruttando il secondo Fattore...

2) I SOCIAL MEDIA



Nella mia esperienza sono tre (pure qui!) gli elementi di rilievo per il social media marketing, secondo me le più efficaci in assoluto:

1. La triade Social ---> (Blog-Forum-Social network)
2. L'Article Marketing
3. Il Video Marketing

Ognuna può trasformarsi in una macchina creatrice di traffico virale, ma a condizione di saperla sfruttare. Per ognuna di queste dovresti applicarti almeno un ora al giorno e distribuire i giorni in modo equo nell'arco della settimana.

METODOLOGIA 1:

trova gli spazi popolari della tua nicchia ed effettua una azione massiva di interventi e condivisione di informazione, seminando back links verso il tuo sito.

Quello che vuoi fare è principalmente aprire quanti più canali possibili verso il tuo blog, andando oltre un discorso di mera indicizzazione.

Come ottimizzare? Commenta i blog, iscriviti sui forum e sui gruppi di discussione più popolari (controlla che ricevano molto traffico e agisci per primo) dunque condividi informazioni utili, assolutamente gratis.

Consiglio: In un primo momento non inserire subito il tuo link in firma, fallo solo appena hai creato abbastanza valore in modo da suscitare un interesse molto forte ogni volta che hai qualcosa da dire

METODOLOGIA 2:

Scrivi 7, 8 articoli al giorno e postali velocemente sui migliori 10 social news. Scrivi anche parecchi articoli da lasciare impressi sulle article directory italiane, non ti risparmiare sul contenuto.

Consiglio: concentrati sull'article marketing, e fallo con costanza. Fare article marketing infatti ti consente di lasciare impressi contenuti validi e sempre reperibili online su un certo argomento di tua competenza. Lo scopo è consentire a chiunque di condividerli sul proprio

sito.

Più qualità condividerai nelle varie article directory, e più elevato sarà il traffico potenziale che potrai ricevere praticamente a vita, grazie ai link di rimando strategici che piizzerai opportunamente alla fine di ogni articolo

METODOLOGIA 3:

Sfrutta il video marketing, e lascia poi il link di rimando alla tua risorsa, così da indirizzare il visitatore alla pagina che deciderai. Il video marketing è il futuro della comunicazione online, ed è bene considerarlo fin da adesso, un elemento chiave.

Nota: le tre metodologie unite rappresentano un triade perfetta per scatenare traffico gratis sul tuo sito in tempo record, anche grazie ai tools che ti ho consigliato, con i quali è possibile rendere automatica la condivisione dei contenuti per decine di directory.

Inoltre, usare con costanza il social marketing per generare traffico spontaneo, con il tempo ti permetterà di indicizzarti sempre più rapidamente.

Dunque il risultato di questa accoppiata devastante (SEO + Traffico Web 2.0), sarà un esplosione di traffico tanto più incontenibile quanto più riuscirai a non demordere ed essere costante nel processo

Infatti, il requisito per rendere questo sistema efficiente è essenzialmente la costanza nel tempo. Ma per avere questa costanza ci vuole indubbiamente molta pazienza.

3) PAY PER CLICK:



In aggiunta al traffico gratis mi sento comunque di consigliarti la campagne di pay-per-click, che ti permetteranno di rendere ulteriormente sistematico l'afflusso di visite sulle tue pagine

Ecco alcune regole da seguire anche per il PPC

- 1) Ottimizzazione SEO della landing page
- 2) Rilevanza e pertinenza dell'annuncio - in particolare tra: Keyword, annuncio e landing page finale

Dunque l'obiettivo, quando possibile, è Cercare di creare degli annunci che siano MOLTO cliccati (seguendo le giuste linee guida), ottenendo così un abbassamento del costo degli annunci e una posizione più alta rispetto ai concorrenti.

(ovvero più click, più vendite e più guadagno).

Il costo per click si abbassa con l'aumentare del punteggio di qualità e in sostanza sarebbe buono avere anche annunci poco visualizzati ma che quando vengono visualizzati 95% delle volte vengono cliccati da utenti interessati al 100% a ciò che gli stai proponendo

METODO BONUS

Crea e sfrutta la tua lista



Più che un altro metodo, diciamo pure che questo dovrebbe essere la priorità di base di chi fa internet marketing e sta cercando di portare traffico sui propri siti o blog o sulle proprie sales/ squeeze pages.

Dunque qual è questa priorità? Semplicemente, creare una mailing list numerosa e interessata a ciò che hai da proporre...

Fa attenzione: Tutti i metodi sopra descritti andrebbero usati all'unico scopo di ingigantire una ipotetica lista di contatti che accumulerai nel tempo. Dunque sarà molto importante scegliere per bene dove stai portando il traffico, e in quali pagine è più appropriato pubblicizzare.

L'obiettivo fondamentale è infatti quello di acquisire leads da poter ricontattare in seguito con una semplice email, inviando loro aggiornamenti, news dal tuo blog (anche con iscrizioni ai feeds), oppure l'ultima offerta del momento, o semplicemente consigli e dritte utili atti a fidelizzare la clientela.

Bene, questo breve capitolo riguardante la Seo è terminato, è stato doveroso aprire una piccola parentesi sulla seo visto che parleremo ora di Indicizzare un post.

Ora passiamo all'argomento principale

CONCLUSIONI

Internet ha cambiato ogni cosa. Ma soprattutto negli ultimi anni si è evoluto incredibilmente. Di conseguenza, anche i metodi e la velocità con cui le persone accedono al web sono aumentati in proporzione.

Ognuno di noi, nel momento in cui necessita di qualsiasi cosa, si reca prima di tutto su Google alla ricerca di informazioni.

Sii pronto a farti trovare al momento giusto.

Non importa che tu sia un privato, un freelance, che abbia un'attività o lavori per qualunque tipo di azienda. Avere un sito web o Blog efficace è il singolo fattore più importante per sfruttare le incredibili opportunità che il web può fornire.

Un sito web "che funziona" è un sistema organico formato da più componenti che coesistono fra di loro. E' il risultato della sinergia tra alcuni elementi fondamentali, come l'integrazione della SEO, dei social media, di una buona strategia di blogging basata su contenuti di alta qualità.

La macchina perfetta per generare traffico, opportunità, clienti e guadagni, intesi sia come generazione di nuove vendite e nuovi redditi, sia come come crescita della propria autorità e la nascita di importanti relazioni.

Se seguirai le indicazioni che ti ho dato in questa guida molto presto riuscirai ad avere un sito web funzionale ed efficace. Niente a che fare con quei siti che al massimo sono stati visualizzati dallo zio, dal cugino o dal vicino di casa.

Ma non ti fermare. La tua presenza online deve evolversi e migliorare in maniera costante. Resta aggiornato e cerca di implementare continuamente nuove tecniche!

RICORDA SEMPRE IL PRIMO COMANDAMENTO

Ecco alcuni suggerimenti per migliorare il vostro Sito Internet o Blog.

Sono suggerimenti che sicuramente possono migliorare il vostro lavoro di Ottimizzazione, ma non sono regole di maggiore importanza, come detto possono dare un pizzico di brio in più al vostro lavoro

- ***Il primo comandamento di un Blogger***

METTITI NELLA TESTA CHE QUALSIASI COSA FARAI NEL TUO BLOG O SITO, FALLA SEMPRE PER I TUOI LETTORI E NON PER POSIZIONARTI NELLE PRIME PAGINE DI GOOGLE. Questo è il primo comandamento che nessun blogger deve tralasciare pensando che invece lo scopo di scrivere e posizionarsi. Fai questo errore e non otterrai nessun risultato

DAI A GOOGLE QUELLO CHE GOOGLE VUOLE

Google vuole e adora i contenuti con un massimo valore, se vede che cerchi solo di aggirare la sua prima regola ti penalizza in maniera definitiva. Lui cerca il meglio per chi usa il suo motore di ricerca, e se il tuo post è il migliore, non sarai penalizzato

Ricorda anche che più interazione riesci a far fare nel tuo Blog e più i motori di ricerca indicizzeranno i tuoi contenuti. Fai sempre lasciare un commento, una domanda o anche una critica nel tuo post, tu rispondi sempre facendo a tua volta un'ulteriore domanda, facendo rispondere il tuo visitatore. Questa strategia è la migliore, e non ha paragone con tutte quelle fatte sino a questo punto

Spero di averti aiutato a capire tutto quello che cercano i motori di ricerca, non è sempre semplice, ma se vengono utilizzate questi suggerimenti sono sicuro che migliorerai notevolmente il tuo posizionamento.

Mi farebbe sapere cosa ne pensi scrivendomi a: info@vierisucci.com oppure

Mi puoi seguire anche sul mio Blog: www.vierisucci.com

Oppure sulle mie pagine Facebook: <https://www.facebook.com/trafficoeconomico/>

Sul mio Gruppo aperto BUSINESS FORMULA:

<https://www.facebook.com/groups/1539199406410118/>

Sul mio canale You Tube: <https://www.youtube.com/user/LavoroDiSuccessOnline>

GRAZIE E ALLA PROSSIMA

RINGRAZIAMENTI

Il mio ringraziamento va a una persona che se non fosse stato per lui io oggi sarei rimasto in fabbrica a lavorare come meccanico. Grazie alla scossa che mi ha dato, agli insegnamenti e a tutto quello che mi ha trasmesso, oggi posso dire che questo Ebook l'ho realizzato proprio grazie a lui.

Ti saluto e ti ringrazio Maestro... ITALO CILLO



Italo Cillo...