



Partner
24ORE

I 5 step migliori per raggiungere un numero più ampio di contatti e clienti

Usando il web marketing per un sito

Alessandro Germano - www.alessandrogermano.it - Roger Pagini - www.marketing-seo.it

I consumatori cercano
informazioni e acquistano
prodotti e servizi sul web...

Marketing *Digitale* - *Importanza*



Grazie al marketing digitale è
possibile raggiungere i potenziali
clienti in modo mirato

+ Brand Awareness

+ Fidelizzazione dei clienti

Marketing *Digitale* - *Vantaggi*



- + **Precisione** raggiungimento target specifico
- + **Interattività** dialogo con i clienti e feedback
- + **Misurabilità** performance delle campagne
- + **Flessibilità** modifica rapida delle campagne

- 1. Ottimizzazione Contenuti Sito**
- 2. SEO**
- 3. Advertising**
- 4. Social**
- 5. Lead Generation**

I. Ottimizzazione Contenuti Sito



È il processo di miglioramento dei contenuti del sito web in modo da renderli più interessanti, rilevanti e accessibili per il pubblico di riferimento e per i motori di ricerca

Principali Tecniche di Ottimizzazione



- **Utilizzo di parole chiave pertinenti e utili**
- **Scrittura di testi di qualità, ben comprensibili e di lunghezza adeguata all'argomento, utilizzo di titoli efficaci**
- **Formattazione corretta dei Contenuti**
- **Utilizzo appropriato delle immagini e testo alternativo**

2. SEO

È il processo di ottimizzazione di un sito web per migliorarne la posizione nei risultati di ricerca con l'obiettivo di ottenere più traffico organico (non derivante da ADV)

2. Come funziona la SEO?



Premessa: i motori di ricerca sono la principale fonte di traffico per i siti web, per cui se un sito è ottimizzato per i motori di ricerca, avrà maggiori possibilità di apparire tra i primi risultati e di attirare più visite!

2. Come funziona la SEO?



Un sito ben posizionato ha maggiori possibilità di ricevere traffico di qualità, quindi visitatori interessati ai prodotti o servizi offerti

Principali Tecniche della SEO



Tecniche on-page
Tecniche off-page

2. Tecniche SEO on-page

Sono le tecniche che intervengono direttamente sul sito web, ottimizzando:

- **codice**
- **struttura**
- **contenuti**

2. Tecniche SEO off-page

Tecniche che migliorano la visibilità agendo all'esterno:

- **Promuovendo** tramite link da altri siti web (spesso a pagamento come guestpost o comunicati stampa)
- **Ottenendo** citazioni e segnalazioni su altri siti
- **Utilizzando** i social per farlo conoscere e per aumentare la visibilità

3. Advertising

Publicità! Gli Advertising sono le pubblicità utilizzate online come:

- **Banner** inserimento di banner pubblicitari all'interno di siti
- **Video advertising** vengono inseriti prima, durante o dopo i video su YouTube o altre piattaforme
- **Native advertising** si integra con il contenuto di un sito web per essere meno invasiva
- **Social Media Advertising** annunci sponsorizzati e post promozionali sui social network

Campagna ADV efficace



1. **Definire gli obiettivi della campagna** (aumento vendite, generare lead)
2. **Identificare il Target**
3. **Scegliere il tipo di pubblicità** sulla base di obiettivi e target
4. **Ideare il messaggio pubblicitario**
5. **Definire il budget** e la piattaforma
6. **Monitorare i risultati** e ottimizzare la campagna

4. Social

Si prestano a diverse azioni di marketing perché gli utenti creano e condividono contenuti, si connettono con altri utenti e interagiscono...

4. Social

... consentono di raggiungere il proprio **target** in modo diretto e di interagire con esso

4. Social - Importante!



È necessario individuare le piattaforme adatte al proprio business sulla base del target e degli obiettivi da raggiungere

4. Social - Piano editoriale

È necessario definire un piano editoriale e deve comprendere:

- **piattaforme da utilizzare**
- **tipo di contenuti per ogni piattaforma**
- **frequenza di pubblicazione**
- **definizione di metriche per monitorare i risultati**

5. Lead Generation



La **lead generation** è il processo di acquisizione di nuovi potenziali clienti chiamati “lead”

5. Lead Generation

Un lead è un potenziale cliente che ha mostrato interesse per un prodotto o servizio offerto dall'azienda e ha fornito le proprie informazioni di contatto

5. Lead Generation: Importanza



Questa tecnica permette alle aziende di costruire una lista di potenziali clienti realmente interessati ai propri prodotti o servizi...

5. Lead Generation: Importanza



... in modo da comunicare
con loro in modo mirato e
personalizzato, per poi
trasformarli in clienti

5. Lead Generation: tecniche



Le più comuni sono:

- **form su sito web**
- **call to action**
- **landing page**

5. Lead Generation: Form su sito web



Un form progettato bene e posizionato in modo strategico può incentivare gli utenti a fornire i propri dati in cambio di un contenuto di valore (newsletter, ebook, guida in pdf...)

5. Lead Generation: Landing page



È una pagina esterna al sito,
progettata appositamente per
ottenere qualcosa, tipicamente
lead...

5. Lead Generation: Landing page



Le landing page sono impostate con una grafica ideata per essere accattivante e persuasiva e per mantenere l'attenzione dell'utente sull'azione alla quale lo si vuole spingere

5. Lead Generation: Gestione Lead



Una volta generati lead bisogna fare in modo di trasformarli in clienti effettivi...

5. Lead Generation: Gestione Lead



Si possono segmentare in base ai criteri utili per l'azienda in modo da fornire informazioni di loro interesse, oppure strutturare una newsletter apposita per comunicare novità sui prodotti o servizi

Per concludere



Le azioni di marketing digitale
sono molteplici e permettono di
raggiungere facilmente il proprio
Target

Alessandro Germano - www.alessandrogermano.it - Roger Pagini - www.marketing-seo.it

Per concludere



Le 5 tecniche di Marketing
Digitale appena viste possono
essere applicate a tutte le realtà
aziendali, professionisti, negozi

Alessandro Germano - www.alessandrogermano.it - Roger Pagini - www.marketing-seo.it

GRAZIE

Roger Pagini

Web Marketing Expert, SEO specialist, Social Marketing Specialist

■ www.marketing-seo.it

✉ info@marketing-seo.it

☎ 342.8610009

■ 055.7478543

Alessandro Germano

Marketing Manager, Marketing Plan Expert, Web ERP Specialist, Pilota Droni APR abilitato ENAC, Formatore Professionale, Public Speaker

■ www.alessandrogermano.it

✉ info@alessandrogermano.it

☎ 342.7588923

■ 0872.40106