

Come far **Esplodere** il **Traffico** al sito e generare **+3.000 Iscritti** (in 4 mesi)

Report scritto da Giacomo Freddi per i lettori di

InternetBusinessCafe.it



REPORT

INTERNET
BUSINESS  **afè**

- Sei stanco di scrivere articoli **che non legge nessuno?**
- Hai un sito web personale o aziendale ma **non ricevi abbastanza visite** per far crescere la tua attività, qualunque essa sia?
- O magari hai un progetto da lanciare sul web ma **non sai come generare la giusta quantità di traffico** per fare in modo che abbia successo?

Migliaia di persone pubblicano post ogni giorno, creano nuovi progetti, blog e siti web, focalizzandosi solamente sulla SEO e sui motori di ricerca, o chiedendosi se dovrebbero spendere migliaia di euro in pubblicità.

Ma a meno che tu non decida di dedicare le tue risorse su **ciò che funziona veramente**, non riuscirai mai a generare un mole sufficiente di traffico per alimentare i tuoi progetti online.

E se ti svelassi cos'è che funziona? Se ti mostrassi delle strategie e tattiche molto più efficaci e che possono **aumentare il traffico al tuo sito, velocemente?**

Ok Giacomo, perché dovrei leggere questo report?

In questo report ti mostrerò i passi fondamentali che ti permetteranno di prendere il controllo del tuo traffico del tuo sito, mettendo in campo delle tecniche mirate e misurabili per incrementarlo velocemente.

Non dovrai più affidarti al cosiddetto “*web marketing della speranza*”, con il quale pubblichi una pagina e poi: “*speriamo che qualcuno venga a visitarli*”.

Non solo queste tecniche aumenteranno *le visite, i lettori, i commenti* e le *condivisioni* sul tuo blog o sito web rapidamente, ma miglioreranno anche il rapporto che hai con i visitatori, permettendoti di stabilire un legame di fiducia con nuovi lettori, iscritti alla tua newsletter e potenziali clienti dei tuoi prodotti e/o servizi (se ne hai)...

In altre parole, le tecniche che ti mostrerò saranno un buon metodo **per posizionarti sul mercato, aumentare il tuo brand e guadagnare il rispetto di un numero di visitatori in continua (e rapida) crescita.**

Ma non solo...

In questo report ti mostrerò tecniche e le strategie che funzionano davvero, le stesse che hanno funzionato per me in diversi progetti e ambiti,

e che ti permetteranno di sfruttare le tue competenze ed i tuoi eventuali prodotti o servizi (o quelli della tua azienda, se ne hai una) per aiutare sempre più utenti (persone REALI come me e te, non semplici “individui”) a superare i propri ostacoli, raggiungere i propri obiettivi o risolvere problemi specifici...

*(ricorda che un blog, un sito web, un business, **hanno successo solo se forniscono VALORE per gli altri**)*

Tutto il contrario di chi apre un blog, un sito web o un business sperando che il traffico arrivi magicamente dal cielo.

Applicando correttamente almeno una o più di una delle strategie di questo report, riuscirai finalmente a superare lo scoglio del *sito-web-a-zero-viviste*, ad incrementare il traffico ed espanderlo sempre più velocemente.

Eviterai una cosa del tipo “*il web non è per me, meglio affidarmi a qualcuno oppure lasciar perdere*”.

In questo report ti mostrerò tutte le mie strategie più efficaci che ho utilizzato con successo in più occasioni per crescere traffico e iscritti alla mia newsletter,

ma prima di tutto voglio raccontarti una breve storia sul mio background personale, in modo che tu possa capire qual è il punto iniziale del mio percorso.

In base a queste informazioni potrai anche decidere se quello che scrivo possa risuonare con te e se continuare a leggere tutto il report.

Una brevissima storia...

Opero nel web dal 2008 (dapprima come sviluppatore e web designer freelance per poi continuare come blogger e web marketer) e, realizzando decine di siti web ogni mese, sin da subito ho cominciato a chiedermi:

“Diamine, perché alcuni siti funzionano e ricevono traffico, mentre altri è come se non esistessero?”

Così ho cominciato a lanciare i miei primi progetti online cercando di portare visite e visitatori interessati sui siti web che avevo preparavo per ognuno di essi.

Inizialmente ho seguito i trend più comuni del web, quelli più pubblicizzati, ho seguito i consigli di molti blogger italiani e non, ma nonostante il mio impegno ed il duro lavoro le visite stentavano ad arrivare..

Tuttavia non mi sono mai arreso.

Nel corso degli anni ho lanciato 3 blog differenti e molti altri progetti, iniziando da quando avevo 19 anni: alcuni di loro hanno ottenuto risultati mediocri ed altri ottimi, ma la maggior parte, soprattutto quelli iniziali, hanno fallito miseramente.

La strana realizzazione che ottieni dopo tutto questo tempo dedicato a “spippolare” nel web è che, tra tutti i consigli che puoi leggere ed apprendere in giro per la rete **solo alcuni elementi contribuiranno realmente ad aumentare rapidamente il traffico al tuo sito web,**

e crescere la tua visibilità nel tuo settore, sia che tu abbia un blog, un sito web aziendale o debba ancora iniziare.

Quella che ho inserito in questo report non è una lista con tutte le tattiche e strategie che ho appreso nel corso degli anni immerso nel mondo del web.

La maggior parte delle informazioni la fuori sono:

- a) niente di nuovo
- b) irrilevanti
- c) uno spreco di tempo, quando si tratta di crescere velocemente il traffico al tuo sito

In questo report ti mostrerò, piuttosto, alcune delle tecniche che più di tutte le altre mi hanno permesso di aumentare il traffico al mio sito web in maniera rapida e veloce...

e di conseguenza di riuscire a monetizzarlo praticamente fin da subito (traffico qualificato = monetizzazione più facile)

Non appena ho iniziato ad **ottenere risultati con determinate azioni invece che altre**, mi sono focalizzato su quello che funzionava realmente (non su ciò che gli altri dicevano che avrebbe funzionato).

Dal momento in cui ho iniziato ad analizzare le azioni che mi hanno permesso di raggiungere risultati nel più breve tempo possibile, ho cominciato a **ripetere queste attività ed applicarle ad altri progetti, ed hanno continuato a produrre risultati**.

Alcune di queste tecniche potrebbero andare in contrasto con quello che ti è stato detto finora.

Molti potrebbero avere dei pareri contrastanti con quello che dico o con quello che troverai nel report, ma sai una cosa?

Me ne frego.

Queste sono quelle tecniche che hanno funzionato non in una, ma in più occasioni, e voglio che tu sappia quali sono, in modo da poterle utilizzare per i tuoi scopi personali.

Probabilmente non le conosci ancora o forse già ne conosci alcune e magari le stai applicando ai tuoi progetti...

.. in ogni caso sarà un'ottima occasione sia per apprendere nuove tecniche che per approfondire o migliorare quelle che già conosci.

Ah, una piccola cosa: non parlerò di SEO, fatta eccezione di qualche piccolo accenno.

Per la SEO servirebbe un corso completo a parte, mentre per applicare le tecniche qui esposte ti basterà conoscerla a livello extra-basilare.

Si tratta delle stesse tecniche e strategie che mi hanno permesso di **raggiungere 5.000 visite uniche mensili verso InternetBusinessCafe.it in meno di 60 giorni** dal lancio ed **oltre 3.000 iscritti** alla newsletter in nei primi 4 mesi...

...oppure di ottenere la giusta visibilità per *upcreative.net* (un blog destinato principalmente a sviluppatori web) che mi ha permesso di lanciare un ebook e **guadagnare oltre 4.000 euro in una settimana e fatturare 12.000 nei soli primi 3 mesi** per la mia “vecchia” attività freelance di sviluppatore di applicazioni web (attualmente non mi occupo più di consulenze da sviluppatore).

Se vuoi avere maggiori informazioni su come ho ottenuto questo traguardo, ne parlo in modo più approfondito [in questo mio guest post](#) che ho scritto per Dario Vignali.

Ma non è stato sempre rosa e fiori... prima di lanciare con successo upCreative.net ed InternetBusinessCafe.it ho fallito con un blog sul web design e con molti altri progetti online.

Psssssssss... non lo dire a nessuno:

una volta ho anche sviluppato da zero una sorta di aggregatore automatico di temi per Wordpress senza sapere poi come portare traffico.

Il risultato? chiuso dopo 30 giorni

La differenza tra i miei fallimenti precedenti ed i successi? Le tecniche che troverai in questo report.

Pronto? Cominciamo!

Come far esplodere il traffico del tuo blog o sito web: le mie tecniche svelate

Al contrario di come la maggior parte delle persone là fuori insegna, per attrarre visitatori sul proprio sito web occorre...

[RULLO DI TAMBURI]

...non concentrarsi sul proprio sito web.

Almeno inizialmente.

L'errore più grande che molti commettono quando pensano al traffico è focalizzarsi sull'indicizzazione per i motori di ricerca

Così iniziano a creare contenuti su contenuti e ancora contenuti.. fino a quando si stancano perché non vedono alcun risultato e mollano dopo poco tempo.

Non vuoi fare questa fine vero?

Se il tuo sito web non ha traffico (come è normale che sia all'inizio) allora non ha assolutamente senso impiegare il tuo prezioso tempo a creare contenuti.

D'altronde, per chi li creeresti? Te stesso?

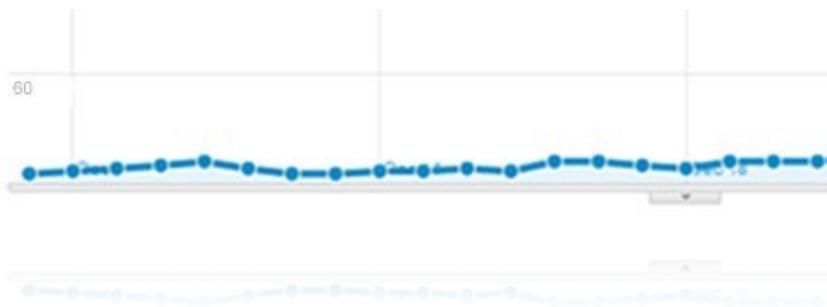
Inoltre uno dei fattori principali su cui si basa Google per indicizzare le pagine di un sito web nei risultati è quella del numero di visite, condivisioni, commenti e tempo di permanenza sul sito.

Ma spetta una attimo... se non hai lettori, come fai a indicizzare il sito? E se non sei indicizzato, come fanno i lettori a trovarti nei motori di ricerca?

Un cane di morde la coda.

Ecco perché devi lasciar perdere i contenuti del tuo sito (a parte qualche elemento chiave che vedremo fra poco) ed i motori di ricerca, quando non hai ancora nessuna visita, o comunque una mole scarsa di traffico.

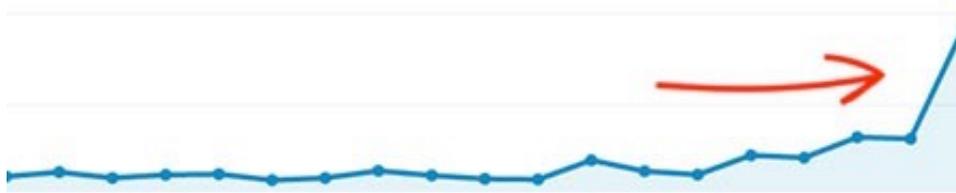
Ecco i risultati che ho ottenuto con il mio primo blog, seguendo la politica “dei contenuti sul sito”:



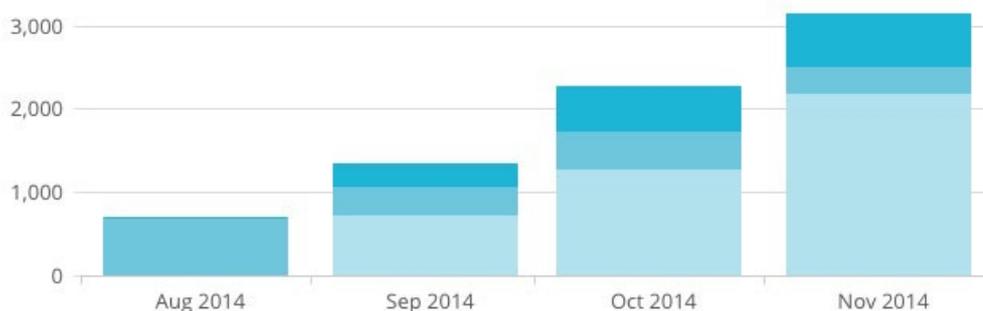
Ti sembra sembra familiare?

Ecco invece quelli ottenuti concentrandomi su altre tecniche di acquisizione del traffico

Traffico al sito:



Iscrizioni newsletter:



Ok ok Giacomo, su cosa mi devo focalizzare allora per portare traffico velocemente al mio sito?

Ci arriviamo tra un attimo.

Ma prima voglio sfatare velocemente i 2 miti più grandi, tra i soliti “*consigli comuni e buone pratiche*”, che lanciando gli ultimi due blog di successo (*upcreative.net* ed *InternetBusinessCafe.it*) e crescendo il secondo ad oltre 3.000 iscritti in 4 mesi, **non ho assolutamente adottato:**

- **Consiglio comune:** devi pubblicare costantemente contenuti: 1 post a settimana, meglio se 2-3
- **Il mio metodo:** con *upcreative.net* a volte ho pubblicato 2 articoli a settimana, a volte 1 e a volte sono stato mesi senza pubblicare: non ho notato nessuna differenza dal punto di vista del traffico. Con *InternetBusinessCafe.it* pubblico articoli molto sporadicamente, anche 1 volta ogni 60-90 giorni (!).
- **Consiglio comune:** i tuoi lettori sono molto impegnati, quindi non scrivere articoli troppo lunghi. Cerca di non superare le 1000 parole.
- **Il mio metodo:** ho pubblicato articoli che vanno dalle 2.000 parole ad oltre 5.000 parole e sai una cosa? Funzionano di più quelli molto più lunghi ! (*funzionano di più* = + traffico, +commenti, + condivisioni). Dai un’occhiata al numero di condivisioni e commenti di [questo articolo](#).

Attenzione: il fatto di non pubblicare periodicamente o costantemente nuovi contenuti sul blog non significa che non ci sia del lavoro da fare o che non si debba creare contenuti !

Il “trucco” sta nel lavorare esclusivamente su quello che porta risultati.

Fra poco vedremo le azioni sulle quali è necessario focalizzare le proprie risorse per portare traffico velocemente al proprio blog o sito web, quando quello attuale è scarso o nullo.

Aumentare rapidamente il traffico qualificato: le azioni (realmente importanti)

Ora ti mostrerò le mie tecniche e strategie più efficaci per aumentare velocemente il traffico alla tua lista. Leggendole, noterai che c'è un **ingrediente fondamentale** che si ripete esplicitamente o implicitamente in ognuna di esse.

Alla fine di questo report ti mostrerò qual è, ma nel frattempo prova a capirlo da solo!

Attenzione, per evitare malintesi lo ripeto: quelle che leggerai non sono le uniche tattiche efficaci per portare traffico velocemente alle pagine del tuo sito, ma sono quelle che più di tutte hanno funzionato per me, non in uno, ma in diversi progetti..

e che sono sicuro che applicandole ai tuoi riuscirai ad aumentare notevolmente il traffico al tuo sito.

Tra tutte le cose che ho provato nel corso degli anni di ore ed ore passate davanti allo schermo, le uniche sulle quali ho notato vale la pena focalizzare le proprie energie per aumentare velocemente il traffico al mio sito web e far esplodere gli iscritti alla mia lista sono:

1. Progettare correttamente il proprio sito
2. Rubare in modo etico
3. Creare contenuti di alto valore e.. virali!
4. Creare delle pagine-risorse utili
5. Creare dei mention post o (RoundUp post)
6. Creare e sfruttare la lista di contatti

7. Realizzare delle super-landing Pages
8. Sfrutta le Facebook Ads (senza pagarle!)
9. ???

Vediamole una ad una.

Progettare correttamente un sito web

Ok poco fa ti ho detto di lasciar perdere inizialmente il proprio sito.. in ogni caso, è comunque necessario, prima di proseguire su ogni altra operazione.. avere un sito!

Per “avere un sito” intendo:

A. Appoggiarsi ad un server efficace e che non ti abbandoni nei momenti più importanti.

Quando ho lanciato InternetBusinessCafe.it ho programmato una campagna mirata a portare traffico ad una pagina specifica il cui compito era quello di creare e crescere una newsletter.

L'hosting a pochi spiccioli su cui avevo appoggiato inizialmente il sito web non ha retto il picco improvviso di traffico, facendomi perdere una valanga di iscritti alla newsletter, lettori, commenti e clienti, mandando all'aria tutto il duro lavoro che avevo fatto per riuscire a generare tutto quel traffico.

Lezione appresa:

L'hosting è il primo l'elemento più importante per portare traffico e garantire velocità e prestazioni alle tue pagine: **è il motore del tuo sito.**

Pertanto non vale la pena risparmiare inizialmente quei 10-15 euro all'anno per poi perderne 100, 1.000, 2.000...10.000 in seguito!

[Ho scritto un articolo](#) su quale secondo me è il miglior hosting al quale affidarsi.

B. Progettare correttamente il tuo sito web

Quando porti traffico al tuo sito, devi assicurarti che questo sia preparato adeguatamente per accogliere quel traffico come si deve.

Ricorda: i visitatori che arrivano sul tuo sito se ne andranno entro 5 secondi, se non trovano ciò che stavano cercando.

In altre dovresti includere e progettare correttamente nel tuo blog o sito web le pagine più importanti:

- La homepage
- La pagina Chi siamo
- La pagina di iscrizione alla tua lista (poi vedremo perché è fondamentale avere una lista)
- La pagina di vendita (prodotto - tuo o in affiliazione -, servizio, consulenza ecc...)
- Se hai un blog, almeno 2-3 articoli di altissima qualità che mostrino il tuo valore e le tue competenze in materia.

Nient'altro.

Prima di partire con qualsiasi sorta di tecnica atta a portare traffico devi assicurarti di avere questi elementi impostati correttamente.

Meno di una settimana basterà per organizzare tutto quanto. Poi sarai pronto a generare traffico rapidamente.

Non sai come progettare le pagine appena elencate?

Nessun problema: ho scritto una guida mirata che ti spiega esattamente come farlo:

- [Clicca qui per scaricarla sul tuo computer](#)
- [Clicca qui per leggere la guida sul direttamente online](#)

Non è fondamentale che il tuo sito sia perfetto sin dall'inizio.

Quello che conta è che tu sappia quali sono e come progettare le pagine più importanti per fare in modo che siano in grado di trattenere il visitatore nel momento in cui “atterra” sul sito.

Nota: potrai sempre modificare ogni elemento e migliorare i tuoi risultati anche in futuro.

L'importante è partire con una base accettabile ;-)

Fare Guest Posting – La tecnica del “ladro etico”

Ecco a cosa mi riferisco quando dico “lascia perdere il tuo sito almeno inizialmente”.

Ho un difetto, sono sempre stato un tipo che non riesce ad aspettare. Lo stesso vale per i risultati sul web: ogni volta che avvio un progetto non posso pensare di attendere i lunghissimi tempi dei motori di ricerca per ricevere traffico.

Il primo elemento che più di tutti gli altri mi ha permesso di aumentare incredibilmente il traffico al mio sito in un lasso di tempo limitato e senza attendere che i motori di ricerca facessero i loro comodi, è quello di “**rubare eticamente**” il traffico degli altri.

Per “*eticamente*” intendo che il derubato ti permette di scrivere un post sul proprio sito web: il cosiddetto **guest post**.

Come sarebbe se riuscissi a pubblicare un ottimo articolo su un sito web molto trafficato nella tua nicchia, contenente dei link verso il tuo sito?

BOOM !

Un sacco di traffico, IMMEDIATAMENTE.

Procedi in questo modo:

Fai una lista di tutti i blogger e le persone influenti nel tuo settore

- Puoi trovarli scrivendo su Google “*Blog + argomento relativo al tuo settore*” (senza virgolette), ed individuare quelli in prima pagina.
- Oppure cercare “*inurl: [argomento], blog*” (sostituisci [argomento] con il tuo settore) per trovare dei blog sul tuo settore o siti che parlano di quell’argomento.
- Utilizza dei tools che ti permettono di inserire parole chiave e che ti restituiscono le persone più influenti nei social media in quel settore o le pagine web con più condivisioni e commenti. Alcuni esempi sono [BuzzSumo](#), [FollowerWonk](#), [SocialBro](#)
- Sbircia tra i libri più venduti su Amazon nella tua nicchia, guardare chi è l’autore e verificare se ha un blog o sito web.

Controlla che siano attivi ed abbiano una giusta quantità di traffico

Una volta stilata la lista dei cosiddetti “*influencers*” è necessario capire se vale la pena investire tempo per interagire con loro oppure no e verificare che abbiano un elevato numero di traffico, commenti e interazioni social:

- Per avere una stima del traffico puoi utilizzare dei tools come [Alexa](#) o [SEMrush](#): a volte ho l’impressione che offrano dei dati sballati, ma generalmente ti permettono di avere una buona stima del traffico del sito
- Controlla che siano attivi, ricevano molti commenti e condivisioni: un blog o sito web con queste caratteristiche è certamente un buon candidato per scrivere guest post. **Attenzione:** controlla che le date dei commenti siano abbastanza recenti.

- Verifica l'attività ed il numero di Mi Piace e Followers sulle pagine o sugli account social collegati al sito: a volte può capitare che il sito web non riceva molto traffico ma possa valere comunque la pena scrivere per quel sito perché una semplice condivisione sui social può ricevere grande visibilità.
- Cerca di capire se il proprietario del blog o sito web ha una lista numerosa. A volte capita che alcuni abbiano un blog oppure abbiano sito web poco curato ma coltivano comunque una lista numerosa di **contatti potenzialmente interessati al tuo argomento**. In quel caso avrebbe comunque senso pubblicare per il suo blog o perché no, creare per lui un contenuto da inviare agli iscritti via mail.

Seguili sui Social Networks e fatti conoscere

Una volta individuati i candidati è necessario cominciare a farsi conoscere. Il modo migliore? Seguirli nei social networks, ricondividere i loro stati sui social, commentare nei loro blog, ed avviare con loro discussioni interessanti pubblicamente.

Contattali e proponi loro un guest post

Quando sei sicuro di esserti fatto conoscere dall'influencer, invia loro una mail in cui proponi di scrivere un contenuto per il loro blog o sito web: adesso le tue possibilità di ricevere un "sì" saranno molto più numerose:

realizzare contenuti di valore richiede molte risorse e se gli offrirai della carne fresca da dare in pasto ai propri lettori, l'influencer non potrà fare a meno di accettare.

- Prepara una mail con un oggetto accattivante.
- Mantieni il corpo breve (chi lavora in rete è sempre molto impegnato, e scrivere poco aumenterà incredibilmente le possibilità che venga letta)
- Inserisci una riprova della tua qualità (puoi mostrargli il sito web progettato correttamente o un altro guest post scritto per qualcun altro)

- Accenna brevemente di cosa parlerà l'articolo senza inserirlo per intero all'interno della mail: anche questo è un "trucco" che aumenterà notevolmente le possibilità di che la tua richiesta venga esaudita.

Scrivi il miglior contenuto che tu possa mai realizzare

Quando l'influencer accetterà la tua richiesta (se hai fatto tutto correttamente sarà molto probabile) è il momento di scrivere il tuo contenuto:

fai in modo che sia il miglior contenuto di tutti i tempi.

Più avanti ti mostrerò come scrivere un contenuto "epico".

Inserisci una forte Call to Action Finale verso il tuo sito

Ricorda il motivo principale per cui hai deciso di scrivere un guest post:

portare traffico qualificato, IMMEDIATAMENTE.

E' pertanto necessario che alla fine del tuo post tu inserisca una forte Call to Action:

una frase, un immagine o un pulsante che chieda esplicitamente al lettore di venire a visitare una pagina "strategica" del tuo sito: **la landing page** (affronteremo più avanti questo argomento)

Alcuni influencers potrebbero non permetterti di inserire una Call To Action in fondo all'articolo (non capita quasi mai): in questo caso assicurati di inserire un link nella tua bio (la descrizione dell'autore dell'articolo)

Nota: Oltre al beneficio del traffico immediato verso il tuo blog o sito web, ricevere backlink da diversi siti web con una buona reputazione nei motori di ricerca, contribuirà ad aumentare notevolmente quella del tuo blog o sito web.

Scrivere guest post per *YourInspirationWeb.com* (il blog numero 1 in Italia per quanto riguarda il web design) mi ha permesso di ottenere traffico immediato nei primi mesi di vita del mio blog *upCreative.net* (e ricevere una consulenza da oltre 12.000 per la mia attività freelance)

Inoltre pubblicare guest post su altri siti mia ha permesso, nel caso di InternetBusinessCafe.it, di “succhiare” il traffico degli altri senza aspettare i motori di ricerca e creare una lista da 3.000 iscritti in soli di 4 mesi (più avanti ti mostrerò l'importanza della lista per quanto riguarda il traffico).

Ecco solo alcuni dei guest post che ho scritto per altri siti web:

- [Creare un blog da 12.000 euro in 3 mesi: la guida definitiva](#) - DarioVignali.net
- [Guadagnare con un blog: ecco il segreto](#) (quasi 700 condivisioni) - Skande.com
- [Fare Blogging con la testa: 3 step per pianificare la giusta strategia](#) - RudyBandiera.com
- [Cosa scrivere sul blog? Ecco 5 metodi per trovare argomenti efficaci](#) (uno degli articoli del blog più letti del 2015) - franzrusso.it

Se sei sicuro se un candidato sia indicato o meno per poter scrivere un guest post, il mio consiglio è di muoverti comunque: a volte è meglio attivarsi e muoversi che restare fermo ad pensare se sia meglio questo o quello.

Il tempo ed i risultati ti permetteranno di capire cosa funziona e migliorarlo,

(Per far esplodere il traffico al tuo sito con il guest posting è fondamentale la componente che ti svelerò alla fine del report...)

Come accennato, il tuo guest post deve essere di valore... e questo fa riferimento alla prossima strategia.

Creare dei contenuti di altissima qualità e... virali!

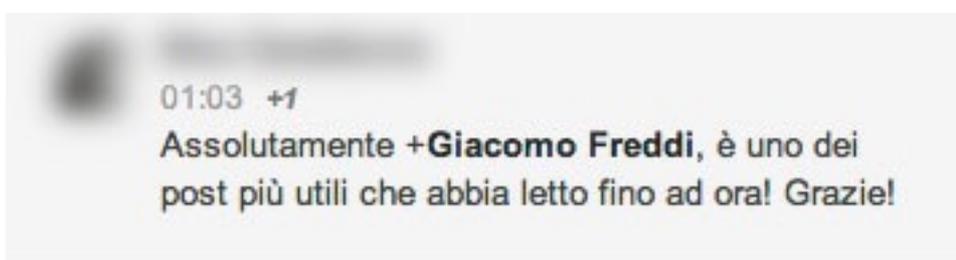
Il web è fatto di mediocrità e, che si tratti del tuo sito o di quello di qualcun altro, produrre dei contenuti mediocri o di “buon livello” (che sia un post, un audio o un video) non ti porterà da nessuna parte.

Se vuoi incrementare il traffico, hai bisogno di scrivere dei contenuti “Epici” e Virali.

Realizza contenuti epici:

Quando crei dei contenuti epici, i lettori rimangono incollati a te (anche se a volte non gli piace ammetterlo).

Invece di ricevere solo delle ricondivisioni o i soliti commenti del tipo “bel post”, “ottimo lavoro” ecc.. Otterrai del feedback del genere:



Vediamo quali sono le caratteristiche di un contenuto “epico”:

E' incredibilmente Utile

Il contenuto deve essere utile al lettore, ovvero deve risolvere un problema più specifico possibile. Quando ha finito di leggerlo egli deve essere in grado di *azionarsi subito e mettere in pratica ciò che ha imparato* per risolvere un problema specifico oppure ottenere un risultato immediato.

E' dettagliato

Quando i lettori sono impazienti di risolvere un problema, cercano dei contenuti dettagliati, che possano portarli **facilmente** al traguardo, invece che avere solamente delle vaghe indicazioni su come riuscirci.

Le guide definitive che coprono qualsiasi aspetto dell'argomento affrontato, i tutorial *step-by-step* a cui sono integrati esempi pratici e gli articoli che presentano una lista di strategie per raggiungere un determinato obiettivo,

hanno tutti un livello di dettagli talmente alto da poter essere considerati “contenuti grandiosi”.

[Questo post](#) è un'ottimo esempio di contenuto dettagliato ed efficace oppure ti consiglio di prendere spunto da questo mio video su come [posizionarsi in prima pagina su Google in sole 2 settimane](#) per una certa parola chiave.

Offre un'angolazione diversa, mai affrontata dagli altri

I contenuti di alta qualità sono quelli che risolvono i problemi del lettore in un modo unico, tramite un punto di vista nuovo e mai affrontato.

Essi presentano delle idee e soluzioni comuni in modo originale: sorprendono il lettore offrendogli qualcosa che non si sarebbe mai aspettato.

Fa leva sulle emozioni

I contenuti che si connettono con i lettori attraverso le emozioni, li ispirano e li inducono a prendere azione, aumentando le possibilità che mettano in pratica i tuoi consigli e che raggiungano i propri risultati.

Quando impari a realizzare dei contenuti del genere i visitatori commenteranno le tue pagine, si iscriveranno alla tua lista, e condivideranno le tue pagine, generando per te ancora più traffico immediato, gratuitamente.

E' formattato correttamente

Se si tratta di un contenuto scritto, devi assicurarti che esso sia “sexy” alla vista del lettore:

- Utilizza titoli e sottotitoli per strutturare il contenuto
- Dividi il testo in paragrafi di al massimo 3-4 righe di lunghezza
- Utilizza liste puntate e numerate (come quella che stai leggendo)
- Scrivi i **termini chiave in grassetto** e *quelli tecnici in corsivo*.
- Inserisci immagini che integrano l'argomento o lo approfondiscano.

Seguendo queste indicazioni riuscirai sicuramente a scrivere un contenuto epico ora quello che devi fare è aggiungere un piccolo ingrediente che lo **renda virale**.

Rendi i tuoi contenuti virali:

“Il marketing virale è un tipo di marketing non convenzionale che sfrutta la capacità comunicativa di pochi soggetti interessati per trasmettere un messaggio a un numero elevato di utenti finali. La modalità di diffusione del messaggio segue un profilo tipico che presenta un andamento esponenziale.”

Fonte: [Wikipedia](#)

Rendere i tuoi contenuti virali non solo aumenterà il traffico immediato in modo esponenziale verso le pagine del tuo sito web, ma sarà anche un buon indice di valutazione per i motori di ricerca sulla loro qualità,

che viene valutata sia sulla base del numero di visite e della permanenza sul sito, sia dal numero di condivisioni nei social networks.

Per “viralizzare” i miei contenuti utilizzo solitamente una tecnica banale ma che funziona alla grande:

chiedere esplicitamente di condividere.

Ognuno di noi nei social networks ha amici o follower con interessi comuni o complementari, ed una loro condivisione potrebbe portare il tuo contenuto di fronte agli occhi di altri 5-10-15 individui interessati a ciò che hai da dire (o anche centinaia, se a ricondividere è un influencer).

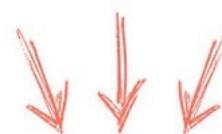
Ci sono diversi modi per indurre il lettore a condividere, ma quelli che preferiscono sono essenzialmente 2:

1. *Chiedere gentilmente al lettore: se il tuo contenuto è epico è molto facile che il lettore lo condivida spontaneamente, ma inserire una frase con la richiesta esplicita incrementerà consistentemente la percentuale di quelli che lo faranno.*

Ti è piaciuto il post?

Se non lo hai già fatto, aiutami a **condividerlo con i tuoi amici...**

Ti basta un piccolo click ;)



2. *Offrire del contenuto di valore aggiuntivo*, correlato all'argomento affrontato nel contenuto (un PDF, un consiglio, una strategia, un coupon ecc..), accessibile solo in cambio di una condivisione



Bonus gratuito:

La guida semplificata per acquistare
il Miglior Hosting ed Installare Wordpress
in pochi minuti



Puoi bloccare i tuoi contenuti in cambio della condivisione installando [questo semplice plugin](#),

che ti permetterà, con qualche semplice click, di nascondere una porzione di contenuto (come per esempio il pulsante di download) fino a quando l'utente non cliccherà sul pulsante di condivisione.

Ora che sai come creare contenuti epici e virali puoi sfruttarli in qualsiasi maniera:

- Come guest post in altri siti (sfruttando l'aspetto virale di fronte all'audience già numerosa dell'influencer) ed aumentando incredibilmente il traffico al tuo sito web

- Come contenuti per il tuo sito: incrementando le condivisioni, i commenti, le visite di pagina e l'indicizzazione nei motori di ricerca.

Ancora una volta, non è importante essere perfetti, per cui anche se non sei sicuro del tuo contenuto, muoviti: pubblicalo e testa, misura ed impara dai risultati.

Ogni volta che ripeterai il processo riuscirai ad apprendere come portare sempre più traffico verso il tuo sito.

Creare delle pagine-risorse utili

Sei mai incappato in quelle pagine che offrono una lista completa di risorse utili per un determinato scopo?

Beh forse ti farà piacere sapere che hanno un altissima probabilità di diventare virali e portare velocemente traffico al tuo sito web.

Le raccolte delle migliori risorse per XYZ sono molto apprezzate perché risparmiano tempo al lettore nel testare tools, metodi, plugin ecc., e gli indicano direttamente cosa dovrebbe utilizzare, mettendo a sua disposizione le lezioni imparate dopo giorni, mesi o anni di tentativi e fallimenti.

Inoltre gli permettono di venire a conoscenza di molti tools che probabilmente non conoscono ancora.

Quella di Giuliano Ambrosio (conosciuto come *JuliusDesign*) è l' esempio di una pagina risorse di successo: la trovi [questo link](#).

Ovviamente anch'io ho realizzato la mia pagina delle risorse, ed ecco gli straordinari risultati ottenuti in termini di traffico:



Realizzare una pagina risorse non è niente di complicato: ti basterà semplicemente fare un elenco di tutti i tools e strumenti legati all' argomento da te affrontato e che solitamente utilizzi con successo per svolgere le tue operazioni.

Organizzale adeguatamente in sotto-sezioni o categorie, in modo da rendere tutto più fruibile per il lettore e facilitare la ricerca degli strumenti di cui ha bisogno.

Se vuoi vedere come ho strutturato la mia pagina dei migliori strumenti per il web marketing la trovi a la seguente link:

[CLICCA QUI per visualizzare la pagina dei migliori strumenti per il web marketing](#)

(ovviamente se ti sembra utile condividerla :)).

Dare una spinta all'effetto virale della tua pagina di risorse

Anche se un'ottima pagina di risorse la possiede già nel suo DNA, è comunque opportuno aiutare la viralità della pagina grazie ad alcuni semplici, ma potentissimi accorgimenti:

1. Offri qualcosa in cambio della condivisione

Esatto, è la stessa tecnica che ti ho mostrato quando abbiamo parlato della viralizzazione del post di qualità.

Il concetto è quindi lo stesso: in aggiunta a tutti gli strumenti mostrati, offri un 'altro set di strumenti, una guida o qualunque altra cosa legata all'argomento e che **sai che il lettore non può fare a meno di avere**, in cambio della condivisione della pagina.

2. Menziona le risorse degli influencers.

Gli influencer più seguiti nel tuo settore hanno sicuramente delle risorse utili e di valore, che vale la pena inserire nella tua raccolta.

Considera di inserire spontaneamente le loro risorse più utili e di maggior successo (libri, progetti, prodotti, servizi ecc.) e, una volta pubblicata la pagina, invia loro una

breve email dove li metti al corrente della menzione e chiedi gentilmente se gli va di condividere la pagina:

il 99% delle volte lo faranno senza problemi, regalandoti visibilità immediata di fronte ai loro numerosissimi lettori.

E' un processo *win-win-win* il lettore ottiene delle risorse di alta qualità, gli influencer sono contenti perché hai menzionato la loro risorsa e tu... ottieni una valanga di Traffico!

Se la tecnica che ti ho appena mostrato può raggiungere risultati molto elevati in termini di traffico, quello che i marketer ed i blogger americani chiamano il "Round Up" potrebbe riscuotere ancora più successo.

Realizza dei "Round Up Post"

Sia che tu voglia aumentare il traffico ad un tuo blog, personale o aziendale che sia, o ad un sito web, considera l'idea di creare un Round Up Post, chiamato anche Mention Post.

Di cosa si tratta?

E' molto semplice:

non è altro che una pagina o un articolo pubblicato sul tuo sito che raggruppa il parere di tutti gli esperti con un grande seguito nella tua nicchia.

- Il contenuto ovviamente è di **grandissimo valore** per il lettore (le risposte arrivano da esperti molto seguiti, autorevoli e di cui la gente si fida)
- offre una **prospettiva unica ed originale** (basta modificare un po' la domanda e stai sicuro che sarà impossibile trovare un contenuto simile su qualsiasi altro sito web)
- **sarà ricondiviso a palla** da ogni influencer che ha partecipato (elemento virale)

- **non dovrai impiegare tempo nella realizzazione dei contenuti**, dal momento che lo faranno gli influencer per conto tuo (è anche vero che interagire con loro, soprattutto se sono in molti, implicherà comunque una grande mole di lavoro)
- **i lettori, così come i motori di ricerca, lo ameranno letteralmente!**
- ... e **porterà moltissimo traffico** al tuo sito!

“Aspetta Giacomo, mi pare di aver visto qualcosa di simile su InternetBusinessCafe...”

Esatto!

E' la stessa tecnica che ho utilizzato [io in questo articolo](#) e che mi ha permesso di ricevere traffico a tonnellate

Pertanto ti consiglio di applicarla per aumentare in pochissimo tempo il traffico al tuo sito web.

Ok ora che hai capito gli straordinari risultati che è possibile raggiungere con un RoundUp Post, vediamo i passi necessari per realizzarne uno:

- trova un problema molto sentito nella tua nicchia e chiedi loro di dare una risposta riguardante quello specifico problema (*utilizza [BuzzSumo](#) per scoprire gli articoli più condivisi per una certa parola chiave o [QuickSprout](#) per trovare gli articoli e le pagine più condivise all'interno di un sito web*)
- Ormai dovresti aver la tua lista di influencers, giusto? Bene: contattali uno ad uno mantenendo anche in questo caso la tua email breve e diretta al punto: saluta, spiega in 2 parole chi sei e che vorresti inserirli in una lista di esperti per l'argomento X. Scrivi anche che la cosa gli ruberà pochissimo tempo.
- Poniti una data di scadenza e rendila presente ad ogni esperto: questo inserirà un senso di urgenza che li spingerà a non procrastinare (l'innata caratteristica umana di rimandare le cose da fare)

- Organizza tutti i nomi in un foglio excel e segna chi ha accettato e chi ha mandato il suo contributo. Dopo qualche giorno ricontatta chi non ha risposto alla mail (a volte capita che non venga letta o che l'esperto non abbia tempo di rispondere, per poi dimenticarsene) o chi, dopo aver accettato, non ha ancora mandato il proprio contributo.

	Email Argomento	Accettato	Risposta con dati	Email ring
Riccardo Scandellari	9/3/2015	Si	Si	
Rudy Bandiera	9/3/2015	Si	Si	
Salvatore Russo	9/3/2015	Si	Si	
Cecilia Sardeo	10/30/2015	SI	SI	
Dario Vignali	9/3/2015	Si	Si	
Andrea di Rocco	9/3/2015	Si	Si	
Franz Russo	9/3/2015	Si	Si	
Riccardo Esposito	9/3/2015	Si	Si	
Samuele Onelia	9/3/2015	Si	Si	
Emanuele Properzi	12/3/2015	SI	SI	
Alberto Cavas Vidani	9/3/2015	Si	Si	

- Si sempre gentile, cordiale e ringrazia sempre sia chi accetta e chi, per un motivo o per un altro, ha deciso di non partecipare.
- Pubblica il post e invia una mail a tutti gli influencer chiedendo loro di condividerlo.
- Condividi anche tu l'articolo in tutti i social network menzionando ogni esperto (su Twitter non è possibile inserirli tutti, programma diversi tweet)
- Prepara il server del tuo sito: quel giorno il traffico esploderà!

Consiglio - quando contatti gli influencers via mail, fai leva sui primi 2-3 che hanno accettato per aumentare le possibilità che anche gli altri partecipino alla tua iniziativa.

Ovviamente come vedi creare un RoundUp post implica una buona dose di lavoro, ma, se seguirai tutti i passaggi i risultati in termini di traffico saranno a dir poco sconvolgenti.

(anche per questa tecnica è importantissimo “l’ingrediente segreto” indispensabile per ottenere traffico in al tuo sito in pochissimo tempo.. cominci ad intuire quale sia?)

Bene, abbiamo già messo molto in pentola, ma non è ancora finita:

non ti ho ancora ancora visto come una lista di iscritti possa incrementare incredibilmente il traffico al tuo sito in una manciata di giorni...

Creare e sfruttare la lista di contatti

Un’altro degli errori più grandi che vedo commettere del web è quello di costruire una lista di contatti sin da subito.

Molto male.

Avere una lista ti permetterà di generare traffico “su richiesta” ogni volta che ne hai bisogno.

Oltre il 90% dei visitatori che arriverà sulle pagine del tuo sito non tornerà mai più. Questo è un dato di fatto.

Se sono arrivati a visualizzare le pagine del tuo sito molto probabilmente sono interessati a quello che hai da dire, ai tuoi argomenti ed eventualmente ai tuoi prodotti o servizi.

Perché non “catturare” la loro email per poi poterli ricontattare e generare traffico in futuro?

La tua mailing list è lo strumento più potente per farlo, e per convertire i tuoi visitatori casuali in visitatori abituali e **traffico costante**.

Tra l'altro, secondo le statistiche il metodo più efficace e proficuo per vendere tramite internet è proprio via mail.

Ecco la percentuale di coloro che acquistano rispetto a coloro che ricevono un'offerta, per diversi tipi di canali di promozione:

- Youtube: 2,2%
- Twitter: 5,4%
- Facebook: 6,3%
- **Email: 9,4%**

Ecco perché tutti i marketer americani affermano “*the money is in the list*”...

...ma prima di questo io direi che “*the traffic is in the list*”.

Perché anche se è vero che puoi utilizzare la tua lista per *studiare il mercato e lanciare o vendere prodotti o servizi* (e questo è un'altro, affascinante, intero argomento, da approfondire separatamente), è anche vero che essa rappresenta una fonte incredibile di traffico e visibilità verso le tue pagine web...

... ma soprattutto, di un modo per spargere la tua voce ed incrementare in modo esponenziale le visite provenienti da lettori che ancora non conoscono te ed i tuoi progetti.

Grazie ad una mailing list riusciresti a crearti una comunità di persone che ti leggono costantemente e che hanno fiducia in te e nei contenuti che proponi:

- se avessi una mailing list da 500-600 persone potresti riuscire a portare 100-120 visite alle pagine del tuo nuovo contenuto con una semplice email.
- se la tua lista ammontasse a 1000 contatti, magari riusciresti a generare 300-400 visite, mentre con una lista di 2500-3000 contatti, 600-700 visite..
- e quante sarebbero con una lista da 5000-6000 contatti?

Ora, quelli che ho appena riportato sono dei numeri che ho partorito così su 2 piedi, in quanto l'open rate (percentuale di coloro che aprono l'email rispetto a quelli che la ricevono) ed il CTR (*Click Through Rate* percentuale di coloro che cliccano il link all'interno dell'email) **variano a seconda della relazione** che hai stabilito con le persone della tua lista,

ma il punto è che non appena hai "contenuti freschi" per il tuo blog, grazie ad una lista potrai generare delle **visite immediate e traffico costante** al tuo sito web.

Questo è quello che definisco il fattore di "*traffico on demand*", ovvero la capacità di generare traffico su richiesta.

Ma non è finita qui:

cosa succederebbe se **indirizzassi tutto quel traffico verso un contenuto altamente virale** (che hai preparato a priori) in cui incentivi il lettore a condividere la pagina di iscrizione alla tua lista per sbloccare un contenuto di valore?

Immagina questo scenario:

Mettiamo che hai una lista di 2500-3000 persone: 500 di loro cliccano nel link della tua risorsa e visualizzano il tuo contenuto virale.

200 di loro decidono di condividere la risorsa per sbloccare il contenuto aggiuntivo, portando in media altri 4 contatti a visitare la pagina di iscrizione, di cui il 50% si iscrivono alla tua lista:

$$(200*4) \times 50/100 = 400 \text{ nuovi iscritti}$$

Anche qui i numeri sono da prendere con le pinze, ma sono comunque numeri mediocri: posso essere sì, più bassi ma anche più alti.

Quello che conta veramente è la quantità di **TRAFFICO IMMEDIATO** che puoi generare con quando ha i una lista di contatti a cui mostrare dei contenuti virali.

Quei nuovi 400 contatti ovviamente andrebbero ad aggiungersi alla tua lista ed incrementerebbero ulteriormente il traffico generato da un'eventuale email futura.

Detto in maniera più sintetica?

lista+contenuti virali = tonnellate di traffico

Ovviamente più forte sarà il legame di fiducia che costruirai con la tua lista e maggiore sarà l'impatto, in termini di aperture, click e traffico che riuscirai ad ottenere.

Ricapitolando, grazie ad una lista potrai:

- Catturare l'email di visitatori interessati ai tuoi argomenti (e prodotti/servizi/consulenze)
- Costruire un legame di fiducia con i tuoi contatti, molti dei quali diventeranno consumatori costanti e divulgatori dei tuoi contenuti
- Aumentare **ulteriormente** il traffico al tuo sito, indirizzando i tuoi iscritti verso le pagine virali del tuo sito (o, perché no, guest post virali scritti per altri blog o siti web)

Per avere una prova più concreta, ecco il grafico che riporta il numero di iscrizioni alla mia lista:



Mentre invece questo è quello del numero di visite al sito generate grazie alla lista:



E cosa dire invece del numero di condivisioni e commenti per del mio super post sul [miglior hosting per Wordpress?](#)

Miglior Hosting WordPress – La guida definitiva [+ bonus aggiuntivo]

🕒 1 novembre 2014 👤 Giacomo Freddi 💬 44 Comments

➡ Oltre 1.000 condivisioni

1k
SHARES



Mi piace 751



Tweet 101



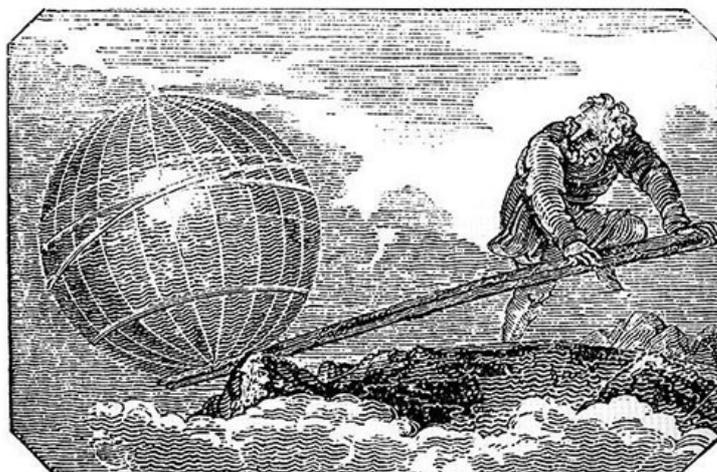
Google Plus 94



LinkedIn 54



Archimede una volta disse: “*datemi un punto d'appoggio e solleverò la Terra*”.



Non si tratta solo di storia, quanto piuttosto di un concetto **applicabile anche al tuo traffico**.

Se hai una lista di iscritti abbastanza numerosa e puoi riuscire a generare una buona quantità di traffico inviando una semplice mail, allora la lista è la tua leva, il tuo sito web è la Terra.

Ok ti ho mostrato i benefici che coltivare **sin da subito** una lista può portare in termini di traffico, ma vediamo come farlo in termini più concreti.

Crea solamente contenuti epici

Se starai attento a realizzare solamente contenuti di grande valore (ti ho mostrato come farlo nelle pagine precedenti di questo report), potrai sfruttare il fattore “wow” per incrementare la percentuale di coloro che ti lasceranno la propria email.

Per aumentare la fiducia dei tuoi iscritti ed assicurarti che continuino ad aprire e cliccare nei link delle tue email, invia loro dei **contenuti esclusivi**, contenuti che non sono presenti nel tuo sito web ma che solo loro “hanno il privilegio” di poter consumare.

Eccome come realizzare dei contenuti epici

Crea una risorsa di grande valore

Realizza un “*Bribe*” (o “*Lead Magnet*”): un report, un PDF o qualunque altra cosa, legata al tuo argomento, che i tuoi lettori non possono fare a meno di avere, che **permetterai di scaricare in cambio della propria mail.**

Crea una landing page (maggiori info nelle pagine successive) dedicata al download della risorsa ed aggiungi anche un pulsante ed un’immagine nella sidebar (se ne hai una) o comunque in qualsiasi pagina del tuo blog o sito web (come per esempio nella home o nel footer)

Imposta un sistema per le newsletter

Per cominciare a creare la tua lista hai bisogno di un sistema che raccolga gli indirizzi di posta dei tuoi visitatori e di inviare loro delle email in massa (broadcast) o automatiche (autoresponder).

Nella mia raccolta delle migliori risorse per il web marketing puoi trovare quelle che secondo me sono [le migliori soluzioni che ti consentiranno di creare e gestire al meglio la tua lista.](#)

Considera ogni pagina del tuo sito come fosse una landing page di iscrizione

Ormai l’hai capito: la lista è uno degli asset più importanti di qualsiasi progetto e business online.

Per questo è fondamentale **trattare ogni pagina del tuo sito web come se fosse una landing page.**

In altre parole devi assicurarti di strutturare le pagine del tuo sito in modo che inducano in qualche modo il lettore a lasciarti la propria email (per cui per esempio, ogni volta che scrivi un nuovo post, realizzi una pagina chi siamo, organizzi una iniziativa particolare ecc., fallo con l’obiettivo di raccogliere il maggior numero di possibile di email).

Chiedi esplicitamente di condividere e commentare

Come abbiamo visto le azioni di chi apre le tue email costituiscono uno degli ingredienti fondamentali per incrementare la tua lista.

Ma non sono così ovvie come può sembrare: chiedere esplicitamente ai tuoi iscritti di cliccare sul link della tua email e di condividere o commentare la tua risorsa virale aumenterà incredibilmente la percentuale di quelli che lo faranno realmente.

Se ti dimostrerai sincero e trasparente ed offrirai loro valore prima di chiedere, vedrai che riuscirai ad ottenere degli ottimi risultati in termini di traffico e nuovi iscritti alla tua lista.

Inizia subito a creare la tua lista

Se non lo stai ancora facendo, inizia subito a creare la tua lista, altrimenti continuerai a perdere un sacco di iscritti e, di conseguenza, una mole incredibile di traffico verso il tuo sito web.

All'inizio ci sarà un po' più di lavoro da fare, in termini di contenuti e promozione, quindi non ti preoccupare se i risultati non arrivano immediatamente, ma già quando comincerai ad avere 100-200 iscritti (e credimi non ci vorrà molto), avrai un punto d'appoggio ed una leva per sollevare il traffico al tuo blog o sito web.

Più la tua lista crescerà e più questa leva diverrà efficace.

I metodi che ti ho mostrato fino a questo momento sono tutti gratuiti o quasi (dal punto di vista economico), ma richiedono un investimento di tempo e risorse nella creazione costante di contenuti, nell'organizzazione di un post, nella coltivazione della lista, ecc..

Ma se ti dicessi che esiste anche un metodo più veloce per cominciare a creare la tua lista ed incrementare il traffico al tuo sito ancora più velocemente?

Sfrutta le Facebook Ads (senza pagarle!)

Attenzione: quella che segue è una vera e propria chicca, che solo i marketer più brillanti conoscono e che, se usata correttamente, permette di crescere la propria audience, in tempi incredibilmente brevi.

Si tratta della tecnica che mi permette di crescere il mio traffico molto rapidamente, sfruttando le pubblicità Facebook (o Facebook Ads) senza pagarle.

Ok, lo hai letto sia sul titolo di questa sezione e sulla frase precedente, quindi non mi posso essere sbagliato.

Non significa che non pago Facebook, ma semplicemente che con la giusta strategia **posso portare traffico costante al mio sito web e generare ogni giorno decine di iscritti alla mia lista senza che mi costino un centesimo.**

Com'è possibile?

Semplicemente, offrendo subito l'acquisto di un prodotto a basso costo (1-27 euro) ad ogni nuovo iscritto proveniente dalla campagna.

Il processo è semplice:

- Imposti una campagna Facebook collegata al tuo sito web
- Quando un utente Facebook Clicca sulla pubblicità gli viene mostrata una tua landing page che gli permette di scaricare una risorsa gratuita di grande valore in cambio dell'indirizzo email (e quindi dell'iscrizione alla tua lista)
- Appena iscritto, al visitatore viene mostrata una pagina con l'offerta di acquisto di un prodotto a basso costo strettamente correlato
- Ogni iscritto ti costa in media tra i 50 centesimi ed 1 euro
- Mettiamo che ogni 10 iscritti 1 di loro acquista il tuo prodotto da 9-27 euro

- Una volta impostato, il sistema “pubblicità Facebook + pagina di iscrizione + pagina di offerta continua a girare da solo

In pratica ogni utente che acquista ti ripaga di tutti gli altri, accresci la tua lista e magari ci guadagni pure!

Grazie a questa tecnica sono riuscito a generare una quantità di traffico talmente grande da lanciare con successo di un servizio sul web molto profittevole in meno di 1 settimana, partendo esattamente da 0.

“Il progetto di cui sto parlando è LibroVincente.it, che ho fondato insieme ad Emanuele Properzi, di ScrittoreVincente.com (per farti un’idea dai un’occhiata al numero di commenti in fondo alla pagina)”

Ecco come impostare questo sistema step-by-step:

1. Crea una risorsa da scaricare gratuitamente

Si tratta della *Lead Magnet*, ovvero una risorsa che puoi realizzare con il minor tempo possibile e che i tuoi possibili futuri lettori non possono fare a meno di avere:

potresti pensare ad un mini report di 10 pagine, una raccolta di strumenti utili, un set di immagini, un coupon o qualunque altra cosa.

2. Prepara una pagina di iscrizione

Realizza una landing page composta da un titolo accattivante, un’immagine, una lista di benefici ed il modulo di iscrizione, che permette di scaricare la risorsa del punto 1 in cambio della mail.

3. Prepara un prodotto ed una pagina di vendita

Scegli un prodotto da offrire a basso costo: seleziona un prezzo che va dai 9 ai 27 euro (sarà difficile che un contatto “freddo” acquisti qualcosa ad un costo più elevato al primo contatto)

Se hai un'azienda o hai già dei prodotti puoi utilizzare quelli già esistenti, altrimenti puoi scrivere un mini ebook di 15-20 pagine che spiega come risolvere un problema comune o raggiungere un obiettivo, includendo delle informazioni iper-concentrate ed dirette al punto.

Ricorda che il prezzo di un ebook non deve essere considerato in base alla quantità dei contenuti (e quindi al numero delle sue pagine), ma al loro valore:

quanto pagheresti un PDF di una sola pagina che ti mostra, nel modo più semplice e diretto possibile, come guadagnare 10.000 euro in un giorno?

La tua risposta espone da sola il concetto.

Un'altra soluzione è quella di trovare dei prodotti in white label (prodotti pronti a cui puoi modificare il marchio e l'autore) o in PLR (prodotti pronti che puoi rivendere e di cui puoi modificare i contenuti)

Una volta selezionato il tuo prodotto, realizza una pagina di vendita con le seguenti caratteristiche:

- Titolo accattivante e che cattura l'attenzione
- Benefici finali del prodotto (quali risultati otterrà il visitatore se riceverà il prodotto)
- Caratteristiche del prodotto (come e in che modo il prodotto permetterà di ottenere i risultati)
- Testimonial (se ne hai)
- Tabella dei prezzi con riepilogo caratteristiche e pulsante di acquisto
- Garanzie

4. Crea la campagna Facebook

Ora è il momento di realizzare una campagna Facebook:

- Seleziona una campagna “per conversioni”
- Imposta la tua conversione sulla pagina a cui un utente viene indirizzato
- Seleziona un target specifico, di 20.000 - 30.000 persone
- Crea un ad set (un insieme di pubblicità) che contiene pubblicità con diversi tipi di testo e di immagini (puoi utilizzare un tool come [Canva.com](https://www.canva.com) per creare le tue immagini)
- Inserisci un budget giornaliero di 10 euro al giorno
- Dopo 4-5 ore, disattiva le pubblicità con testi e immagini che non funzionano o che costano troppo (più di 1 euro) e aumenta **gradualmente** il budget di quelle che funzionano.
- Replica tutto il processo selezionando dei target differenti

Attenzione: inizialmente potresti spendere qualche decina di euro senza avere nessun ritorno, ma non ti fermare:

capire come girano le pubblicità su Facebook, quali sono i testi e le immagini che funzionano di più e come spendere meno per avere più iscritti e più vendite, è un gioco legato ai numeri:

solo i dati ed i test effettivi ti permetteranno di trovare la giusta pubblicità sulla quale fare affidamento, quella che costa poco e che porta alcuni dei visitatori ad acquistare il tuo prodotto a basso costo.

Una volta trovata ti basterà scalarla aumentandone il budget: in questo modo riuscirai a sfruttare le Facebook Ads senza pagarle :-).

Le pubblicità Facebook è una delle tattiche più veloci ed efficaci per incrementare immediatamente il traffico al tuo sito, così come tutte le tecniche che ti ho mostrato fino a questo momento...

... ma in tutto questo Creare Landing page assume un ruolo fondamentale...

Creare ottime Landing Pages

Le landing page rappresentano una delle colonne portanti, non solo del tuo business online (sia che tu già ne abbia uno o che abbia intenzione di lanciarlo), ma anche per portare traffico al tuo sito web.

Come hai visto in ognuna delle tattiche e strategie esposte in questo report è presente un particolare tipo di landing page:

quella dell'iscrizione alla tua lista.

La landing page è una pagina realizzata appositamente per far compiere al tuo visitatore la singola azione che più di ogni altra vuoi che compia quando arriva sul tuo sito web.

- Iscriverti alla tua lista?
- Acquistare un tuo prodotto?
- Condividere una tua risorsa?
-

Il principio su cui si basa una landing page è molto semplice:

quando un visitatore visita la pagina ha solo due opzioni:

- Compiere l'azione desiderata
- Andarsene

Ma come creare landing page incredibili?

Esistono moltissimi tools là fuori, quasi tutti a pagamento, che ti permettono di creare ottime landing page con qualche semplice click, ma siccome li ho provati praticamente tutti, ti risparmio la fatica, il tempo ed i soldi per capire quale sia il migliore:

la risposta è [OptimizePress](#).



[OptimizePress](#) è pensato appositamente per Wordpress,

lo paghi una-tantum e ti offre tutto ciò di cui hai bisogno per realizzare Landing Page (*pagine di vendita per prodotti/servizi/consulenze, optin-page, squeeze-page e molto altro*) ad alta conversione (*) e con design professionale in pochissimi secondi,

anche se non ne sai di programmazione, permettendoti di scegliere tra una miriade di template già pronti e personalizzabili in qualsiasi aspetto.

() conversione = percentuale di coloro che compiono l'azione desiderata rispetto a coloro che visualizzano la pagina.*

Attenzione, [OptimizePress](#) provoca dipendenza.

Una volta che inizierai ad utilizzarlo non ne potrai più fare a meno!

Se vuoi crescere rapidamente il traffico al tuo sito web, non puoi permetterti di sottovalutare l'importanza delle landing page:

pertanto focalizza gran parte del tuo tempo e delle tue risorse nel perfezionarle continuamente e nell'aumentare costantemente il tasso di conversione di ognuna di esse.

Più iscritti alla tua lista significano più visite, visibilità, condivisioni e commenti sul tuo blog o sito web, che automaticamente si traducono in una crescita esponenziale del traffico!

Il fattore X: l'ingrediente segreto per crescere velocemente il traffico al tuo sito web

Finalmente ci siamo arrivati, ora ti svelerò il fattore X, l'ingrediente segreto che dovrebbe essere presente fin da subito in qualsiasi azione tu possa intraprendere per incrementare velocemente traffico e visite al tuo sito web e promuovere i tuoi contenuti, prodotti o qualsiasi altro tuo progetto online.

Dal momento che è presente praticamente in tutti i punti o quasi che ho affrontato all'interno di questo report potresti averlo già intuito...

Ma se così non fosse te lo svelerò:

coltivare RELAZIONI

Ok sembra banale, forse lo avrai già sentito dire un milione di volte ed è per questo che ne ho parlato solo dopo averti mostrato le mie tecniche più efficaci che ho sperimentato personalmente e che finora mi hanno permesso di raggiungere i migliori risultati:

se te l'avessi svelato subito, probabilmente non avresti letto tutto il report! E probabilmente non avresti colto la vera importanza di questo ingrediente:

- Come avrei potuto scrivere dei guest post senza prima coltivare delle **relazioni** con gli influencers?
- Come avrei potuto chiedere loro di commentare le mie [pagine di risorse virali](#)?
- Come avrei potuto ricevere un "Si" dalla maggior parte di tutti gli esperti a cui ho chiesto di scrivere contribuire al mio [RoundUp-post](#) ?

- Come potrei chiedere a qualcuno, che ha una lista di 10.000 - 15.000 iscritti nel mio stesso settore, di condividere uno dei miei prodotti?
- O ancora, senza stabilire una giusta relazione con i miei lettori, come avrei potuto chiedere loro di condividere le mie risorse o più semplicemente, di continuare a leggere i miei contenuti?

Oppure.... ok hai afferrato il concetto ;-)

Come vedi generare traffico al proprio sito non è frutto di qualche strana e oscura tecnica segreta che solo in pochi conoscono.

D'accordo, ci sono delle tecniche che funzionano meglio di molte altre,

ma il punto è che **senza creare e coltivare le giuste relazioni con gli altri, non riuscirai mai ad aumentare velocemente il traffico al tuo sito web.**

Ricorda: dall'altra parte dello schermo ci sono persone come te.

Applica ai tuoi progetti

Ora che ha appreso alcune delle migliori tecniche che conosco per aumentare velocemente il traffico verso un sito web, è il momento di applicarle al tuo settore.

Quello che devi ricordare è che generare traffico velocemente è il frutto di continui test, analisi dei dati, miglioramenti su ciò che funziona di più:

più dati riesci a mettere insieme ed analizzare, prima riuscirai a capire e replicare ciò che funziona realmente, scartando tutto il resto.

Tutte le tecniche che hai visto sono un ottimo punto di partenza. Applicale ai tuoi progetti e vedi cosa ne salta fuori.

Ma non ti dimenticare che insieme a dati e test hai bisogno anche di un'altro importantissimo fattore, quello della **creatività**: assicurati di far lavorare l'emisfero destro del tuo cervello (la parte creativa, appunto).

Ciò significa che ogni volta che replichi una strategia, devi farlo **cercando di essere originale**:

- Con quale punto di vista non è stata ancora applicata questa strategia?
- Come posso applicarla al mio progetto, rendendola differente o migliore rispetto a quelle degli altri?
- Quale ingrediente posso aggiungere per renderla inaspettata ed aggiungere il fattore “wow”?

Prendiamo ancora come esempio il mio [round up post](#): quanti sono, in Italia, i post che raccolgono il parere di **così tanti esperti su un argomento così specifico**, organizzandoli in **questa maniera**?

Mmmmm... penso nessuno.

Per cui cerca di non utilizzare queste strategie così tanto per fare: coltiva le giuste relazioni con gli influencers della tua nicchia ed i tuoi lettori, scegli una strategia da seguire e focalizza tutte le tue risorse nella sua riuscita.

Solo dopo aver finito analizza i risultati e decidi se migliorarla e scalarla o passare direttamente alla prossima.

Non aspettarti sempre risultati immediati, ma continua a testare nuove strade (è questo mindset che differenzia le persone che hanno successo sul web da tutti gli altri).

Vedrai che tutto questo ti permetterà di far esplodere il traffico al tuo sito!

Se applicherai tutte le tecniche che ti ho mostrato all'interno di questo report utilizzando un angolazione diversa o rendendole differenti in qualche aspetto, sicuramente riuscirai a trasformare il tuo sito web da una “*città-fantasma*” ad una “*metropoli affollata*” molto più velocemente di quanto tu possa pensare,

e soprattutto senza attendere i lunghissimi tempi di caricamento dei motori di ricerca.

Ecco come puoi utilizzare tutte queste tecniche:

- Se hai un blog e vuoi incrementare le pagine del tuo sito web
- Se devi lanciare un nuovo progetto online
- Se hai una startup ma non sai come crescerla
- Se hai un sito web aziendale ma non riesci ad ottenere la quantità di traffico necessaria per far crescere il tuo business
- Se vuoi testare l'idea di un prodotto o lanciarne uno ma non sai come portare traffico alla pagina di vendita
- Se vuoi aumentare il tuo brand portandolo di fronte ad un audience sempre più numerosa

Ovviamente per ognuno di questi scopi potrà essere più indicata una tecnica rispetto ad un'altra, sta a te valutare quale preferire.

Ma non è finita qui...

Non è finita qui !

Spero veramente che tu abbia appreso molte cose da questo eBook e che ora disponga di abbastanza informazioni per portare il tuo progetto online ad un livello successivo.

Tuttavia, anche se siamo arrivati al termine di questa guida, non è detto che debba essere il termine della nostra relazione.

Ci sono ancora molte altre strategie e tecniche di successo di cui ti vorrei parlare in futuro...

... su InternetBusinessCafe.it potrai trovare una **grande quantità di materiale gratuito di altissimo valore per crescere il tuo business** attraverso il blogging ed il web marketing.

pertanto **controlla la tua email** nei prossimi giorni!



Nel frattempo, puoi dare un'occhiata a alcuni dei miei contenuti e risorse di maggior successo:

I miei contenuti migliori (che ti consiglio di non perdere)

1. Blogging Strategico: impara (SUBITO) a Fare Blogging e Web Marketing nel modo giusto

Oltre il 50% dei blog fallisce infatti entro i primi 3 mesi di vita: ciò accade per 2 motivi principali:

1. Non sapere cosa fare
2. Non sapere quando farlo

In altre parole: non disporre di una giusta strategia.

Quello che differenzia coloro che raggiungono il successo sul web da tutti gli altri è **fare le cose giuste al momento giusto**, evitando di mettere troppa carne sul fuoco ed ingolfarsi di cose realmente inutili.

Proprio per questo motivo, e per l'assenza di una guida che mostrasse quali azioni seguire e quando, ho deciso di creare [Blogging Strategico](#), un corso avanzato che ti guiderà passo-passo verso ogni fase del processo evolutivo del tuo blog (partendo da 0), permettendoti di ottenere risultati concreti in meno di 6 mesi.



[>> Clicca qui per avere maggiori informazioni sul corso <<](#)

2. Come Aumentare il traffico al tuo Blog o Sito Web in meno di 24 ore: Scegli il Miglior Hosting Wordpress

Sicuramente avrai una grande idea per la testa, un piccolo o grande progetto, magari hai dedicato tempo e denaro per pianificare una nuova strategia, oppure per creare ottimi contenuti o una grafica micidiale.



Ma tutto quello che farai non servirà a niente, se i visitatori che aprono le tue pagine se ne andranno per i tempi di caricamento troppo lunghi.

In altre parole: se vuoi veramente avere successo online devi assicurarti di scegliere il giusto hosting Wordpress.

In questo articolo ti spiego esattamente perché e qual è il miglior hosting WordPress al quale dovresti affidarti.

[>> Clicca qui per accedere all'articolo \[+BONUS\] <<](#)

4. Come posizionarsi in prima pagina su Google (in 2 Settimane)

Hai letto bene. E non ti sto nemmeno prendendo in giro.

In questo video di appena *8 minuti* scoprirai come sono riuscito, **in sole 2 settimane**, a posizionarmi in prima pagina nei risultati di Google per una

parola chiave molto ricercata, e come puoi riuscirci anche tu con indicazioni passo-passo.

Non si tratta di una strategia-FUFFA o di chissà quale divaoleria tecnica, ma di una semplice lista di cose da fare in modo sano e trasparente.



[>> Clicca qui per guardare subito il video <<](#)

Un'ultima cosa..

Se quello che hai appreso da questo report ti è piaciuto, perché non rimani in contatto con me?

Anche se invio i miei migliori contenuti via email, trovo che i social networks siano il luogo ideale per interagire con i miei lettori e creare e crescere un forte legame di fiducia con loro.

Aggiungimi (se ti va) nei seguenti social networks:

Email: info@internetbusinesscafe.it

Facebook: <https://www.facebook.com/InternetBusinessCafe.it>

Twitter: [@upCreativelta](https://twitter.com/upCreativelta)

Google+: [+GiacomoFreddi](https://plus.google.com/+GiacomoFreddi)

LinkedIn: [Giacomo Freddi](https://www.linkedin.com/in/GiacomoFreddi)



Giacomo Freddi

Web Designer/Developer, Web Marketer, Blogger

ti aspetto su [InternetBusinessCafe.it](https://www.internetbusinesscafe.it)