

WEB MARKETING

COPYWRITING

LA BIBBIA DEL SEO

ONLINE MARKETING

LA RACCOLTA DI
LUIGI PADOVESI

Online Marketing

La raccolta di Luigi Padovesi

Indice

WEB MARKETING

COME IMPOSTARE UN BUSINESS ONLINE

NON DEVI LAVORARE PER IL DENARO

IL SUCCESSO DEL BUSINESS ONLINE

OTTIMIZZARE IL TASSO DI CONVERSIONE

GENERARE TRAFFICO ORGANICO

NETWORK MARKETING STRATEGICO

EMAIL MARKETING STRATEGICO

IL RETARGETING

LEAD GENERATION

ACQUISIZIONE LEADS

STRATEGIE DI LEAD GENERATION

LEAD NURTURING

FUNNEL MARKETING

IL FUNNEL DI VENDITA

COME CREARE QUALSIASI TIPO DI FUNNEL

PAY PER CLICK

COME DEFINIRE IL TARGET ADEGUATO

POSIZIONAMENTO E BRANDING

LANDING PAGES

AFFILIATE MARKETING

COME FUNZIONA IL MONDO DELLE AFFILIAZIONI

COLTIVARE LE PROPRIE PASSIONI

COME DIVENTARE UN AFFILIATE MARKETER DI
SUCCESSO

**COPYWRITING: SCRIVERE PER
VENDERE**

COS'È IL COPYWRITING?

COPYWRITING: LE ORIGINI

LE TECNICHE PIÙ EFFICACI

COERENZA DELLE PAROLE

COPYWRITING PERSUASIVO

NON DEVI SOLO VENDERE

SEO COPYWRITING

LE TECNICHE PER IL SEO

TOOL ONLINE

IMPARARE IL COPYWRITING

CHI È L'ABILE COPYWRITER?

IL LAVORO DEL COPYWRITER

CONCLUSIONI

COPY PER IL BUSINESS

COPYWRITING PER VENDERE

A CHI DEVI RIVOLGERTI?

L'IMMEDESIMAZIONE DEL COPYWRITER

IL MINIMO DELLE PAROLE PER IL MASSIMO DEI

CONTENUTI PORTA VALORE

LA SCRITTURA COMPORTA L'AUMENTO DELLE

VENDITE SOLTANTO SE PORTA VALORE AL TARGET

L'AFFIDABILITÀ È UN PARAMETRO FONDAMENTALE

ANCHE NEL COPYWRITING

TITOLI AD ALTO IMPATTO, SENZA CLICKBAIT

INSISTERE SUI BENEFICI DEL PRODOTTO

MAI ANNOIARE IL LETTORE, IN QUANTO OCCORRE

COMUNICARE ALLA SUA SFERA EMOTIVA

IL RUOLO CRUCIALE DELLO STORYTELLING

CHIAREZZA DELLE PAROLE E DEI TESTI

I NUMERI CONTANO ... ECCOME SE CONTANO

UNO STILE DI SCRITTURA PERSONALE ED IDENTIFICATIVO

RACCOLTA DELLE TESTIMONIANZE

LA TRASPARENZA È UN VALORE AGGIUNTO

I DETTAGLI SONO IMPORTANTI, A COMINCIARE DALLA GRAFICA

L'IMPORTANZA DELLE CALL TO ACTION

PREVENIRE È MEGLIO CHE CURARE

LA TUA AZIENDA DEVE ESSERE SEMPRE FACILMENTE CONTATTABILE

METODO DI PAGAMENTO E GESTIONE DELL'ORDINE DEVONO ESSERE CHIARI

CONCLUSIONI

LA BIBBIA DEL SEO

TEORIA SUI MOTORI DI RICERCA

PRIMA LA TEORIA

COS'È IL SEO?

IL SEO È INDISPENSABILE

I LIMITI DEL CRAWLER

ESPERIENZA E CONTENUTO

STRUMENTI E SERVIZI

ON-SITE E OFF-SITE

SITI SEO-COMPLIANT

NON FAR ARRABBIARE GOOGLE!

ATTENTO ALLE IMMAGINI

DISORDINE E PULIZIA

IL TUO SITO E LE **KEYWORDS**

OTTIMIZZA I LINK INTERNI

LE 5 COMPONENTI FONDAMENTALI

CONSTRUZIONE DEI LINK

RICERCA DELLE KEYWORD

IMMAGINI PER LA RICERCA

SEARCH ENGINE MAGIC

MOZ - OPEN SITE EXPLORER

CANONICAL TAG

IL FILE ROBOTS.TXT

GENERARE TRAFFICO

SISTEMI PAY-PER-CLICK (PPC)

ALTERNATIVE AL PPC

SITI WEB E NEWSLETTER

MISURARE IL SUCCESSO

I VANTAGGI SEO DEI SOCIAL NETWORK

PIANIFICAZIONE DI UNA STRATEGIA POTENTE

ON-PAGE SEO

STRATEGIE PER OTTIMIZZARE SEO ON-PAGE

OTTIMIZZAZIONE DELLA VELOCITA' DEL SITO

OTTIMIZZAZIONE DEL CODICE HTML

OFF-PAGE SEO, COS'È?

STRATEGIE PER OTTIMIZZARE IL TUO SEO

OFF-PAGE

DEFINIRE UN ORIZZONTE TEMPORALE

SOCIAL MEDIA

I MITI DEL SEO

AVERE PIÙ LINK È MEGLIO CHE AVERE PIÙ CONTENUTO

AVERE UN SITO SICURO NON È IMPORTANTE

SEO È SOLO RANKING

I POP-UP PENALIZZANO IL RANKING NELLE RICERCHE

LA MIA HOMEPAGE HA BISOGNO DI MOLTI CONTENUTI

PIÙ PAGINE HO, MEGLIO È

LA VALUTAZIONE DEI VISITATORI È UN BONUS

AGGIUNTO, NON UN REQUISITO

LOCAL SEO NON HA IMPORTANZA

GOOGLE NON SAPRÀ MAI SE CI SONO SITI MALEVOLI

CON LINK CHE PORTANO AL MIO SITO

NON MI SERVE UNA STRATEGIA DI OTTIMIZZAZIONE

PER MOBILE

GOOGLE TIENE RANCORE

LE RICERCHE VOCALI SONO SOLO UNA MODA

DISCLAIMER

Web Marketing

Come impostare un Business Online

Quali sono i punti che devi tenere in considerazione per poter diventare un marketer serio?

Quando dico serio intendo non come quelli che copiano il lavoro degli altri

e si autoproclamano esperti quando in realtà di marketing non sanno nulla.

Tu devi essere uno di quelli che quando parla del suo settore lascia a bocca aperta chi ascolta. Devi essere quello che viene spiato dalla concorrenza, temuto e preso di mira per abbatterlo. Solo a questo punto capirai che sei diventato un vero

marketer; io l'ho capito quando mi hanno buttato fuori da due gruppi dove le persone mi taggano per chiedermi consiglio ma il gruppo non era mio, Immagina gli amministratori (che lavorano online da più tempo di me) come hanno reagito.

Ma veniamo al dunque. Quali sono i punti fondamentali che devi avere per diventare un marketer con le p...e?

DEVI SEMPRE ESSERE TE STESSO

Sembra facile vero? Oppure banale eppure il 99,99% di chi fa questo lavoro non è come dice di essere, moltissimi fingono di essere molto di più di ciò che sono. Online puoi mostrare il tuo lato migliore ma non sai davvero chi c'è dietro e com'è

realmente. Questo lo comprendi seguendo quella persona davvero, leggendo i suoi interventi e seguendolo anche nei video, ecc...

La prima regola in assoluto è: essere sé stessi. Niente finzioni, perché prima o poi verrà a galla chi sei davvero.

Una risposta fuori posto, un momento no ed ecco che esce la tua vera persona. Gli utenti vogliono parlare

con te, vogliono sapere che possono fidarsi di te. Mi sento spesso dire dai miei amici: “ti seguo perché mi dai fiducia e perché sei sincero.”

Questo è ciò a cui devi puntare anche tu. Non fingere, ne risentirà la tua carriera.

CAPIRE COSA VUOLE IL MERCATO

Questo è punto fondamentale per la

riuscita di un business, che sia online o offline. Devi capire cosa richiedono le persone ed analizzare i problemi ancora irrisolti.

Puoi informarti sul web, fare una ricerca specifica di quel settore.

CREA UN PIANO BEN DEFINITO

Non puoi iniziare a lavorare online senza avere un piano definito di cosa vuoi ottenere e chi vuoi essere.

Apriresti mai un ristorante senza sapere cosa vendere? No, non credo affatto.

Nell'internet marketing è la stessa

cosa. Poniti sempre queste domande:

CHI SONO OGGI? CHI VOGLIO
DIVENTARE TRA 5 ANNI? QUALI
SONO I MIEI OBIETTIVI
ECONOMICI? COME INTENDO
RAGGIUNGERLI?

Sembra banale ma non lo è. Da
quando ho scritto i miei piani, i miei
obiettivi e la strada che intendendo

perseguire per raggiungerli, le cose sono cambiate.

Ho iniziato a leggere quanto scritto ogni giorno, così da ricordarmi cosa volevo raggiungere e come farlo. Credimi, è stato molto utile per il mio successo. Provaci, non ti costa nulla.

AGISCI!

Ora non ti resta che agire e mettere in pratica il tuo piano di azione. Ricorda: non farti spaventare, ci vuole tempo per capire se funziona o no una cosa, se non funziona semplicemente capisci il problema e lo risolvi.

Ma non molli! Continua con la tua

strada e rimani focalizzato sul tuo obiettivo.

Non devi lavorare per il denaro

Definiamo le possibilità che internet ci offre, affrontiamo un concetto che ha cambiato la mia vita e mi ha permesso di avere successo in ogni progetto che ho deciso di affrontare: l'importanza di non lavorare per i soldi.

Le persone là fuori purtroppo sono alla ricerca di un lavoro che non gli interessa solamente per essere pagati; non capiscono che la formula per fare soldi è proprio quella; devi assolutamente fare il lavoro che ami, e lasciare che i soldi siano una conseguenza del tuo ottimo lavoro fatto con passione e impegno.

Tante persone mi chiedono il perché

dopo aver ottenuto ottimi risultati online ancora sono lì che mi sbatto e voglio fare sempre più vendite in ogni cosa che promuovo ma non capiscono che per noi questa è una forma d'arte.

Chi desidera lavorare da casa, viaggiare per il mondo con il proprio PC, frequentare eventi e persone non lo fa per soldi. Per noi tutto questo è sentirci vivi, sentirci realizzati, per noi

questo è uno stile di vita, davvero una forma d'arte.

Immagina un pittore per esempio, un Picasso che dipinge quadri bellissimi e non lo fa per soldi, lo fa perché starebbe male senza farlo. Poi arriva il giorno della mostra, tantissime persone invitate che vengono a vederla ma nessuno compra.

Ora immagina come si sentirebbe un

pittore che lo fa per soldi e immagina come si sentirebbe Picasso?

Per noi è la stessa cosa.

Quando le persone comprano, quando “ti tirano i soldi” come mi senti dire spesso, per noi è il riconoscimento da parte di qualcuno che abbiamo fatto un ottimo lavoro, ci rende orgogliosi della nostra opera d’arte e di tutta la fatica e la passione che ci abbiamo

messo!

Secondo te un Picasso o un Michelangelo si incazzano se nessuno ha comprato alla loro mostra? Avanti, credi davvero che si tratti di soldi? NO! Si incazzano perché si sentono falliti come artisti, si sentono inutili e il fatto che le persone non riconoscano il loro genio è una ferita molto più

grande della mancanza di vendite.

Invece immagina un po' se entrasse un signore molto ricco alla mostra e iniziasse a fare complimenti, esaltare le doti dell'artista e comprasse un quadro offrendo 1 milione di Euro!

Ora immagina come si sentirebbe Picasso. Secondo te sarà felice per aver incassato 1 milione, o perché la

sua opera è stata venduta per 1 milione? Quella stessa opera su cui ha messo mesi di lavoro e che ha dietro anni di studio, prove, controprove e passione!

Non lavorare per soldi amico mio, lascia che questi siano la conseguenza del tuo ottimo lavoro proprio come per il nostro artista. Così voglio che ti

senti, perché solo se sei convinto al 1000% di quel o che promuovi e vendi allora riuscirai a farcela; qualsiasi cosa tu voglia vendere online, ricorda che il tuo sistema riguardo a quel prodotto farà la differenza tra il successo e il fallimento.

Devi avere passione per ciò che promuovi, devi sentirlo tuo dentro ogni

cellula perché solo così riuscirai a convincere tutte le persone che riuscirai a raggiungere (e credimi, dopo ti insegnerò come trovarne davvero tante) letteralmente a tirarti i soldi addosso per ogni cosa che deciderai di promuovere, ogni volta che vorrai. Quindi forse ti starai chiedendo...

- 1.

