

4 Regole d'Oro per Organizzare il tuo Internet Business

4 Regole d'Oro per Organizzare il tuo Internet Business





Le 4 Regole d'Oro per Organizzare un Internet Business è distribuito sotto licenza Creative Commons 3.0

Niente usi commerciali, nessuna modifica. Per il resto, sei libero di citarne parti sul tuo blog, o di stamparlo.

Questo ebook è disponibile gratuitamente all'indirizzo:

www.StefanDes.com

Puoi anche abbonarti al feed RSS del mio blog:

<http://feeds2.feedburner.com/StefanDesBlog>

L'Autore dell'Ebook



Mi chiamo Stefan Des, ho 26 anni, e vivo a Como.

Appena maggiorenne mi buttai subito nel mondo della vendita, e nel marketing in generale. Ho lavorato per 4 anni in una multinazionale tedesca, dove ho seguito vari corsi

di formazione per migliorare le mie competenze e il mio lavoro.

Nel frattempo ho deciso di incrementare il mio Business anche online, dove ho imparato a gestire siti di e-commerce, sviluppando strategie di Web Marketing per ottimizzare i miei Business Online, studiando il Seo e l'Internet Marketing, migliorando le mie competenze giorno dopo giorno per essere sempre aggiornato in questa rete dalle mutazioni continue.

Attualmente lavoro a tempo pieno da casa, la mia attività è totalmente su Internet dove gestisco 12 Business Online in diverse nicchie di mercato.

Il mio blog che considero più un portale del Business Online è nato per la mia passione verso l'Internet marketing che cresce col passare del tempo. Le informazioni che troverai al suo interno sono in gran parte gratuite, e offre soluzioni che nessuno ha mai deciso di regalare ai propri lettori.

Sommario

L'Autore dell'Ebook.....	3
Premessa.....	5
Regola n° 1.....	10
Regola n° 2.....	13
Regola n° 3.....	16
Regola n° 4.....	27
Conclusioni.....	31
Link Utili.....	33

Premessa

Questo libro elettronico è nato principalmente perché vedo ogni giorno tanti ragazzi in gamba che si buttano nel mercato online senza avere le basi del web marketing o comunque di una conoscenza che il web richiede per avere successo con un'attività.

Non parlo di saper leggere la posta elettronica o di essere bravi ad usare Facebook, ma delle basi imprenditoriali che se mancano nel mondo reale purtroppo può diventare il più grosso ostacolo del tuo Internet Business. Hai presente quando pensi e rimugini nella tua testa “*Ma perché non riesco a ...*” “*Dove sto sbagliando ? Per me è perfetto!*”.

Tutto questo è incredibile se ci pensi, accade a tutti di farsi certe domande e se non ti è ancora capitato allora presto ti succederà, e se leggerai questo libro fino alla fine dirai “*Stefan aveva ragione ...*”.

Premetto una cosa. Secondo il mio modesto parere tutti noi abbiamo uno spirito imprenditoriale, non esiste chi è portato e chi no. Pensa a quando ci si crea una famiglia, arrivano i problemi, quelli che prima ti sembravano tali dopo sembrano cavolate, la moglie o il marito, i figli ... Le decisioni iniziano a prendere una certa importanza e senza che tu te ne accorga stai diventando un vero imprenditore o imprenditrice di un'azienda che richie-

de un certo regolamento e decisioni all'ordine del giorno. Ecco la tua prima azienda, **l'azienda familiare**.

Tutti siamo dei piccoli e grandi imprenditori, mi ricordo quella pubblicità televisiva di una nota azienda, dove ad una festa con grandi imprenditori e imprenditrici, una timida donna un po' imbarazzata dai grossi nomi presenti alla festa, fiera del suo impiego lavorativo risponde ad una domanda diretta: *"E lei di cosa si occupa?"*

Lei con grande sicurezza e serenità ripensando alla fatica che fa amministrando una famiglia numerosa dice: *"Sono un'imprenditrice familiare"*.

E' questo il vero spirito che dovresti avere, anche in un Internet Business!

Sicuramente la prima cosa da programmare prima del tuo lancio nel mercato online dev'essere l'atteggiamento mentale, devi essere convinto al 1000% che riuscirai ad ottenere quello che vuoi, non puoi essere scoraggiato prima ancora di iniziare.

Ci sono persone molto in gamba che lavorano a testa bassa anche per alcuni anni prima di raggiungere il successo personale e finanziario, è questo il giusto atteggiamento.

Poi quando sarà il tuo turno starà a te decidere quanto investire nel tuo Internet Business, ma non parlo di denaro, perché se

stai leggendo questo libro sai già che le cifre da investire ci sono, ma non come in un business tradizionale. In rete puoi partire alla grande con cifre ridicole in confronto anche ad un piccolo negozietto di alimentari.

Questo non vuol dire che gli investimenti non ci sono, ma con una cifra tra i 500 e i 1000 euro l'anno, ti accaparrerai tutti gli strumenti professionali di cui hai bisogno. Poi se hai necessità di lavorare con altri professionisti che facciano il lavoro al posto tuo, allora ci vorrà qualche altro migliaio di euro, ma sfido chiunque a dire che un Business Online sia costoso ...

L'ho ripetuto spesso anche nel mio blog, la tenacia e la perseveranza di una persona equivale all'80% del tuo futuro successo. Non puoi sperare di raccogliere soldi a palate senza metterci del tuo o senza metterci l'anima in quello che fai.

Credi fermamente in quello che stai facendo, non ti far distrarre dalle malelingue, concentrati su un obiettivo, abbi fede, non demoralizzarti.

In poche parole mettiti i paraocchi e viaggia senza voltarti verso il tuo obiettivo, così sì che riuscirai ad avere successo. A sentirla così sembra facile, ma quando riuscirai ad essere costante allora sì che ti sentirai bene, che sarai ancora più sicuro di te stesso, per migliorare, per la natura comune dell'uomo che vuole sempre di più e di più.

Ho cercato di racchiudere in 4 regole, i metodi per costruire ed organizzare il tuo internet business. Sia ben chiaro, il mondo del Marketing è molto vario e non ti basterà questo ebook per imparare tutto l'abc, ma qui troverai non solo dei concetti standard da rispettare nel proprio business online ad oggi, ma anche uno sguardo a quello che sarà il Marketing 3.0, che molte aziende ancora sottovalutano, e mentre si inizia a capire i concetti del 2.0, incombe un nuovo modo di fare Business, che segue dei concetti accennati ma ancora sottovalutati nel web 2.0.

Da questa premessa si riesce a scorgere la prima regola d'oro di un Internet Business, di una grande attività online ... Sto parlando della Passione.

Sai, tempo fa ero tentato di allargare il mio business anche in altre nicchie di mercato, nicchie che non ho mai approfondito ne conoscevo i meccanismi e le basi dell'argomento.

Mi sono detto, basta approfondire l'argomento e posso entrare nel mercato con un ebook o un videocorso, ma il mio sbaglio era nascosto lì dietro l'angolo ...

Non avevo passione per quell'argomento, e questo mi portava a svilupparlo contro voglia, in poche parole mi annoiava.

Non potevo avere successo quando in me stesso non nutrivo una passione per quell'argomento. E' molto facile trasmettere al navigatore che visita il nostro sito una folle passione per un certo argomento, ma lo è anche al contrario, senza nemmeno accorgercene ci troveremo con una pagina noiosa che trasmetterà la verità, che non coinvolgerà l'utente al fine di acquistare o ad iscriversi, ma lo farà andare via, magari con dei punti interrogativi in testa.

Regola n° 1.

Avere Passione.

E' vero, non c'è niente da fare. La cosa migliore per intraprendere un internet business è farlo seguendo le nostre passioni, seguendo qualcosa che conosciamo bene.

Un giorno un vecchio saggio mi disse:

“La Passione vien da sola quando inizi a prendere in mano un mestiere”

Sono passati anni da quando l'ho sentita per la prima volta ma ancora oggi mi fa pensare, e ti dico la verità, non ci ho messo poco per capire a pieno il suo significato...

La verità che quando si è umili e perseveranti riusciamo a mettere passione in tutto quello che facciamo, e per di più la nostra sicurezza interiore cresce man mano che impariamo un certo mestiere.

Quella è una frase fantastica, riesce a trasmettere con estrema facilità e concretezza il concetto di passione, che nasce e cresce man mano che aumenta la nostra sicurezza, man mano che si impara un mestiere, un'arte.

E' proprio lì che inizia un Business Online. In quel particolare momento in cui senti la sicurezza interiore che ti dà la marcia in

più per trasmettere agli altri la tua passione, la bellezza e l'utilità dei tuoi prodotti o servizi.

Ti racconto un piccolo aneddoto della mia vita, che mi ha fatto capire la vera passione che ho per un certo argomento ...

Qualche anno fa ero un normale venditore, un venditore leale ed etico che riusciva a trasmettere la sua sicurezza in ogni confronto con il cliente.

Un giorno mi accadde questo..

Ero lì davanti ad un potenziale cliente, l'acquisizione era andata alla grande e dopo aver elencato tutti i benefici e i vantaggi che poteva avere con il mio prodotto, ero lì seduto in contrattazione, il momento più **adrenalinico** in cui la vendita si stava per concludere.

In quel momento mi iniziò a squillare il telefonino, ed io ero imperterrito a parlare col cliente, senza fermarmi un attimo, sapevo che la voglia di acquistare era al suo culmine e non potevo fermarmi e deconcentrarmi.

Il bello era che io non mi ero per niente accorto del telefonino, ero così concentrato che fu la cliente dopo avergli dato la penna per firmare il contratto a dirmi che il mio cellulare squillava da un quarto d'ora ...

In quel momento capii che quel lavoro mi appassionava, che in determinati momenti riuscivo automaticamente a mettere i paraocchi e in quel caso anche i paraorecchie, visto la mia concentrazione a raggiungere l'obiettivo.

La passione è il fulcro di un Internet Business di successo, una normale attività deve assolutamente trasmettere in qualche modo la propria passione, perché **non puoi trattenere una persona fermandola da un braccio**, perché basterà un semplice click per farla uscire dal tuo sito senza tornarci mai più.

Regola n° 2

Buona Usabilità del proprio sito

A giorno d'oggi le aziende che hanno successo in rete, hanno raggiunto i propri risultati stendendo un micidiale piano marketing non convenzionale, un marketing che segue le tendenze, la sua continua mutazione e che interagisce con il pubblico.

Tante aziende si rivolgono con successo a consulenti di marketing online, ma prima di affrontare questo passo bisogna capire quanto sia importante applicare strategie di Web Marketing su una attività online ...

Vediamo insieme quali sono i punti fondamentali di una struttura fatta appositamente in un ottica di business.

La prima base solida è l'usabilità del sito.

In rete non esistono le code ...

Quando un utente visita il tuo sito non aspetterà 10 minuti finchè il suo Browser carichi la pagina, ma dovrai ringraziarlo se aspetterà almeno 30 secondi ...

Voglio dire che è inutile creare dei fantastici effetti grafici in flash, quando si può avere un aspetto professionale anche con una grafica statica, quindi con delle semplici immagini ...

Avere un sito che abbia un caricamento immediato nel browser è fondamentale, non c'è una fila da rispettare come al supermercato, se il tuo sito non apparirà immediatamente nel giro di qualche secondo, l'utente andrà da un'altra parte. Sa che ha un'ampia scelta, e far aspettare i tuoi utenti per visualizzare il tuo sito, non è certo una bella cosa, anzi può essere un danno per l'immagine del proprio Brand.

In poche parole costruisci un sito veloce, che scatti immediatamente alla richiesta dell'utente, sarà più facile per lui concentrarsi sul contenuto del tuo sito.

Oltre alla velocità del sito bisognerà anche renderlo piacevole e a prova di stupido.

Inizia dal menù, cerca di mettere in evidenza le parti cliccabili, (i link), dividi in categorie le parti del tuo sito, fornisci sempre un modulo di contatto, dedica una paginetta per dire chi sei tu o la tua azienda, crea una pagina con le domande frequenti.

Cerca di ottenere una struttura a prova di stupido, cioè cerca di immedesimarti in un utente che visita il tuo sito, quando capirai che cercando un certo contenuto sia così facile e immediato da trovare, allora si può dire che hai fatto un buon lavoro.

Ti dico questo perché rendere piacevole e facile la navigazione all'utente è un principio fondamentale nel Web marketing, non solo un utente sarà più propenso a tornarci, ma ti posizionerai

automaticamente al di sopra di altri tuoi concorrenti che non hanno la benché minima idea di cosa sia l'usabilità e che sicuramente non danno peso a certi tipi di impostazioni.

Ah, dimenticavo. Non credere che una Web Agency sappia minimamente di cosa sto parlando, la maggior parte delle agenzie lavora esclusivamente per mettere online un numero di telefono.

In poche parole un sito con una buona usabilità risulta gradevole e facile da ricordare, ed iniziare da queste basi ti farà sicuramente aumentare le conversioni e concludere vendite anche con gli utenti più imbranati ...

Regola n° 3

List Building ed Email Marketing

Ormai in quasi tutti i siti troviamo una newsletter su cui iscriversi.

Questo è diventata una normale routine nella creazione di un sito, ma ancora viene sottovalutato come strumento di business ...

Quando hai un'attività online, ricordati che devi avere 2 obiettivi, non solo uno.

Il primo è sicuramente vendere i tuoi prodotti e servizi, e su questo non ci piove.

L'altro dev'essere la creazione di un ricco database di indirizzi email.

Questo perché l'errore che fanno molte aziende e liberi professionisti è quello di sottovalutare la propria lista di iscritti e concentrarsi sulle vendite. Niente di più sbagliato.

In classiche circostanze si pensa di fare un buon uso della propria lista, ma essa non deve essere usata solamente per avvisare del periodo di ferie o per gli auguri natalizi ...

No,no,no.

Bisogna spingere costantemente l'iscrizione alla propria newsletter, perché questo ti consentirà di avere una lista di utenti fortemente targhetizzata, cioè interessata all'argomento che tratti nel tuo sito.

Per aumentare gli iscritti potrai usare la solita tattica del gratis, cioè regalare un omaggio a chi si iscrive volontariamente alla tua newsletter.

Per risparmio e per comodità ti consiglio di scegliere un prodotto digitale, questo perché viene consegnato immediatamente all'iscritto e inoltre potrai risparmiare il costo della consegna a casa, che per un certo numero di iscritti comporterebbe una spesa non indifferente.

Con un semplice omaggio riesci a stimolare la gente ad iscriversi alla tua newsletter, e diciamo che è un primo passo.

Apro una piccola parentesi. Regalare all'utente un prodotto digitale non è un'impresa ardua.

Perché ti dico questo?

Magari l'hai pensato prima ancora che te lo dicessi, ma ti garantisco che ho a che fare ogni giorno con gente che non sa cosa regalare ai propri utenti in cambio dell'iscrizione.

Qualcuno ci mette dei prodotti presi in rete, qualcuno ci inserisce dei file trovati sul proprio PC ...

Non è così che deve andare. Prima cosa il prodotto digitale che andrai a regalare dovrà essere fatto da te. Non puoi pensare di metterci un prodotto di qualcun altro.

Seconda cosa, non devi prendere il primo file che ti passa dalle mani, deve essere strettamente collegato all'argomento che tratti nel sito.

L'immaginazione è l'arma che ti aiuta in questo caso.

Prendiamo per esempio il settore dei viaggi.

In un sito con il target Viaggi cosa ci metteresti in omaggio per la tua Newsletter?

Pensaci un attimo prima di continuare ...

Naturalmente come specificato prima la cosa migliore sarà regalare un file digitale, come un ebook in PDF o un video.

Cosa si potrebbe regalare agli utenti che stimolati ed incuriositi dall'omaggio inseriscono il proprio nome ed email nel modulo d'iscrizione?

Ci hai pensato?

Bene allora puoi continuare.

Mettiamo caso che questo sito venda pacchetti vacanze.

Come in un normale sito si avranno dei pacchetti preconfezionati, con la formula “tutto incluso”, e spesso succede che un navigatore sia in cerca di qualche fantastica meta per fare un viaggio, quindi non ha un’idea precisa di dove andare ...

In questo caso il prodotto digitale potrebbe essere un ebook o un video che elenchi delle mete preferite dagli italiani, o delle mete poco frequentate ma di un fascino unico ...

Vediamo i titoli:

Scarica gratuitamente ...

- I 10 fantastici luoghi preferiti dagli Italiani per le proprie vacanze;

- 10 fantastici luoghi che devi assolutamente visitare.

Come vedi in questo caso c’è poca fantasia, ma riesce ugualmente ad incuriosire i lettori, che nutriranno il desiderio di leggere o di vedere il tuo prodotto digitale fornirtogli gratuitamente.

L’informazione è l’arma vincente, fornire delle informazioni utili all’utente riesce a fidelizzarlo e potrà essere l’arma in più per il tuo business.

Detto questo non pensare che sia difficile creare un prodotto unico ed interessante per i tuoi iscritti, devi capire che è fundamenta-

le in ogni nicchia di mercato, e come hai visto, non è impossibile escogitare qualcosa in qualunque argomento.

Chiudiamo questa parentesi e continuiamo a parlare di List Building.

Un altro modo efficace per acchiappare iscritti è quello della priorità.

Se hai dei contenuti o delle novità in arrivo, comunica con i tuoi utenti e fai in modo di fargli lasciare la propria email per essere avvisati al lancio dell'ipotetico nuovo prodotto o servizio.

In questo campo la fantasia non ha limiti, potresti davvero sbizzarrirti nel creare pagine dove l'utente è stimolato a lasciare i propri dati.

Come per esempio le Squeeze Page.

Le Squeeze Page sono a mio parere delle pagini micidiali, chiamate anche "pagine spremi nomi", dove l'unica azione disponibile per l'utente non è nessun click da nessuna parte, ma è l'iscrizione ad una lista.

Questa potrai utilizzarla con un video, un podcast, una normale immagine di un prodotto o magari del semplice testo.

La potenza di questa pagina, è impressionante, e contribuisce fortemente a creare un database di email sostanzioso.

Queste pagine si usano di solito per accedere a delle informazioni riservate a chi inserisce i propri dati, o l'accesso riservato a delle offerte o ancora a del materiale gratuito liberamente scaricabile.

Anche qui regna la fantasia.

La cosa importante è inserire un'unica azione da compiere in modo che l'utente sia costretto a concentrarsi sul tuo obiettivo.

Cliccando su questo link avrai l'accesso ad una Squeeze Page che ho realizzato per i miei lettori, usala al meglio mi raccomando.

<http://www.stefandes.com/go/squeezepage>

Ricapitolando i tuoi obiettivi dovranno essere 2, uno la normale vendita di prodotti e servizi e l'altra la costruzione di un grasso database di indirizzi email targhetizzati sulla tua nicchia di mercato.

La domanda sorge spontanea, cosa ci farò con tutte quelle email ?

Il tuo oro colato è proprio lì, dentro il tuo database. Perché una volta che avrai un bel database di indirizzi email targhetizzati, non dovrai fare altro che applicarci strategie di email marketing.

Queste strategie in poche parole consistono nell'inviare email promozionali ed informative, per tenere vivo l'interesse sul tuo sito oltre che a proporre delle offerte promozionali esclusive agli iscritti.

Queste email non dovranno puntare esclusivamente a vendere qualcosa, questo potrà venirti contro, molta gente odia ricevere troppe email promozionali, anche se ha acconsentito all'immagazzinazione dei propri dati.

Dovrai sostenere delle iniziative interessanti e collaborative, magari comunicare semplicemente con gli utenti chiedendo un loro parere, o ancora farli presente una recensione su un nuovo interessante prodotto, qualcosa che sia interessante, e non solo a scopo commerciale.

L'oro è nella lista. A questo punto non invierai più email di auguri, ma invierai dei coupon sconto insieme agli auguri, che è completamente diverso.

I vantaggi di questa strategia sono questi:

- 1) Avrai un database di persone interessate ai tuoi prodotti o servizi;
- 2) Avrai a disposizione degli utenti a cui interessano i tuoi prodotti e che leggeranno le tue email promozionali.

- 3) Potrai gestire i clienti in modo molto semplice affinché restino fedeli evitando e smontando la concorrenza agguerrita.
- 4) Nessun costo! Inviare per email un coupon sconto ad una lista non ha nessun costo pubblicitario, e questo sarà per sempre.
- 5) I vecchi clienti saranno aggiornati sulle novità dei loro interessi, quindi quando avranno un problema, sapranno a chi rivolgersi.

Ma come gestire questa mole di indirizzi email?

Probabilmente avrai sentito parlare di liste di iscritti immagazzinate nel database del sito, ma questa nella maggior parte dei casi non è la scelta giusta.

Il problema è che probabilmente quando invierai una email alla tua lista di iscritti questi non potranno leggerla perché giungerà direttamente nella loro cartella di posta indesiderata (SPAM). Lo so, tu non fai Spam, ma purtroppo dei software autogestiti corrono spesso questo rischio, ed uno dei più grossi problemi che ti possano capitare.

L'obiettivo è quello di far leggere delle email promozionali o informative ai tuoi iscritti, quindi non puoi rischiare di perdere dei contatti importanti dal tuo database.

La soluzione migliore è senz'altro rivolgersi a servizi esterni, Autoresponder professionali che svolgono questo lavoro da anni e che non ti faranno correre il rischio di finire nella cartella di posta indesiderata.

Uno dei migliori se non il migliore al mondo è Aweber. Aweber si occupa esclusivamente di immagazzinare conto terzi dei database di indirizzi email, e, oltre ad essere sicuro e completamente personalizzabile, ti garantisce l'arrivo dei tuoi messaggi di posta elettronica nella cartella giusta, evitando qualsiasi filtro SPAM, questo grazie anche alla reputazione che si è creato nel corso degli anni. Ti garantisco che sarà davvero difficile se non impossibile far arrivare un'email di Aweber nella cartella SPAM.

Un'ulteriore regalo che voglio farti è di accaparrarti i servizi di Aweber in questo momento alla simbolica cifra di **1 dollaro** per ben un mese di utilizzo. Puoi averlo cliccando questo link:

<http://www.stefandes.com/go/aweber/>

Per una solida base di List Building ricapitoliamo i punti esposti:

- 1) Il tuo obiettivo non è solo vendere, ma anche costruire una lista di scritti.
- 2) Usare la propria lista nel giusto modo e con le giuste tempistiche, unisci le promozioni con delle informazioni utili. Non inviare 4 email al giorno. Non inviare una email al mese.
- 3) L'Autoresponder professionale è di fondamentale importanza. Potrai gestire tutti i tuoi contatti con estrema facilità, con la garanzia di far ricevere le tue email a tutti i tuoi utenti.

Una buona lista di utenti targettizzati è oro per il tuo Internet Business. Persone che si fidano di te, perché sono già tuoi clienti o perché hanno avuto delle informazioni di valore, ti ripagheranno gli sforzi compiuti.

Le percentuali di vendita dall'invio di email commerciali sono nettamente superiori a qualsiasi campagna di marketing.

Unisce in un mix vincente la fiducia alle tecniche di email marketing, che consistono di persuadere l'utente direttamente nella propria casella di posta elettronica.

Trascurare questo aspetto vuol dire perdere molti guadagni generati dai vecchi clienti o da persone che ci hanno trovati interessanti, ma che in quel momento non si sono sentiti del tutto sicuri di acquistare i tuoi prodotti o servizi.

Regola n° 4

Il Blogging

L'ultima regola da seguire per il tuo Internet Business è senz'altro il Blogging.

Avere un blog è il minimo per un'attività online che punta ad avere successo.

Ti ricordo che in rete nessuno cerca qualcosa da acquistare, ma cerca informazioni, e lo sarà ancora per molto tempo. Per chi non è un blogger è facile confondere un blog con la condivisione nei Social Network. Quest'ultimi non devono essere trascurati, ma non devi sprecare tutto il tuo tempo in Facebook o Twitter.

Un blog è diverso dai Social perché costituisce praticamente il luogo dove la gente può conoscere meglio te o la tua azienda.

Ti faccio un esempio pratico.

Un utente atterra sul tuo sito ed è attratto da un prodotto che cercava da tempo. Legge la descrizione, guarda il prezzo, da un'occhiata ai tempi di consegna.

Può capitare che lo stesso potenziale cliente sia completamente convinto della qualità del prodotto, ma che nutra ancora scetticismo nei confronti di chi vende quel prodotto al quale è interessato.

Cosa succede?

Che un utente che vuole effettivamente acquistare il tuo prodotto cerchi in rete o sul tuo stesso sito altre informazioni su di te o sulla tua azienda che li serviranno per aumentare la stima e la fiducia che fino a quel momento non l'ha ancora convinto.

Come accennato prima, siamo alle porte di un nuovo marketing che rivoluzionerà i concetti dell'Internet Business. Più passa il tempo più si osservano con interesse determinati successi i quali sono arrivati alla fama e al potere grazie alla loro reputazione, grazie al legame che hanno costruito col passare del tempo vicino al proprio target di mercato.

Quindi l'etichetta del web 2.0 il quale ha smosso le carte in tavola per le strategie di marketing delle aziende si sta pian piano rimodellando ulteriormente in favore di alcuni concetti meno matematici e tracciabili che potremmo definire come Brand Reputation.

La versione di un marketing futuro si basa tutto sulla reputazione di un'azienda o di un libero professionista, che oltre a fare un buon uso e non esagerato dei Social Network, si baserà su un luogo dove i potenziali clienti possano sapere di più dell'azienda, come lavora, quali sono i suoi obiettivi, quali sono le novità in arrivo, quali successi ha ottenuto

nel corso dell'anno, con la possibilità di avere un contatto diretto come già accennato nel Marketing 2.0.

I tempi del “ *Faccio un sito e dopo 2 ore guadagno*” non esiste più ammesso che sia mai esistito, la gente vuole costruire un pensiero positivo su di te prima di metter mano al portafogli.

Ecco perché un blog è la piattaforma perfetta da allegare al tuo business, una voce fondamentale nel tuo menù, una semplice cartella nel tuo spazio web (/blog) che può fare davvero la differenza.

Ma cosa potresti scrivere sul tuo blog?

Bella domanda, diventare un bravo blogger non è facile, ma trovare argomenti interessanti nella tua nicchia non è per niente difficile.

Non devi obbligatoriamente diventare un bravo blogger, ma condividere la tua esperienza e la tua voglia di fare bene con tutti i tuoi lettori e potenziali clienti.

Inizia a restare informato sulle novità della tua nicchia di mercato, così da fornire informazioni interessanti a chi è appassionato come te di quell'argomento.

Scrivi recensioni che rimandano al tuo negozio, avere informazioni utili sui prodotti e servizi è senz'altro una mossa vincente, e vedrai che se applicherai questi consigli rice-

verai richieste di preventivi o aumenterai le vendite dei tuoi prodotti grazie alle tue recensioni.

Condividi le tue scelte, spiega cosa hai in serbo in futuro, non pensare allo spionaggio dei concorrenti, essere ossessionato dai concorrenti non ti porta vantaggio, ma toglie l'attenzione dai punti importanti che servono per costruire un business di successo, proprio come dice Jeffrey Bezos, fondatore di Amazon .

Far crescere la propria reputazione aziendale dovrebbe essere il primo passo di un Internet Business. Molti iniziano la propria attività in modo troppo verticale, non danno qualcosa di utile,ma comunicano con una mano tesa a raccogliere i soldi.

Questo non porterà mai risultati, forse ha funzionato 10 anni fa e non per tutti,ma oggi non camperai poco comportandoti così.

Lavorare su un marchio non è dedicato solo alle grandi aziende, ma deve essere curato nel tempo da qualsiasi imprenditore, e in rete questo diventerà legge molto presto.

Conclusioni

Con queste quattro regole hai in mano nozioni fondamentali per il futuro del tuo Business Online e non seguirle sarà solo a tuo scapito. Non ci sono tempistiche, tutto sarà legato in base al tuo impegno e voglia di fare. Per fare l'Imprenditore online ci vuole tempo, ma i suoi frutti sono notevoli, sempre crescenti, giorno dopo giorno.

Concludo dicendoti che spesso fare tutto da solo porta via molto tempo e probabilmente non è la scelta giusta da fare per il tuo Business. Tutti vogliono certezze, vogliono dati reali, vogliono sentirsi dire: *“Guadagnerai 8000 euro al mese con il tuo e-commerce”*.

Ma io non sono uno che ti prende in giro, la verità nuda e cruda l'hai appena letta e se questo ti scoraggia allora faresti meglio a dedicarti ad altro.

Credi nell'investimento.

L'investimento in un Business Online come detto prima non ha costi esagerati, ed in rete trovi anche dei professionisti che svolgono il lavoro al posto tuo. Il vero problema è investire. Sembra strano scriverlo per uno come me che ci crede fermamente ma investire in azioni che non si posso-

no toccare con mano, è un passo difficile da compiere per la maggior parte degli imprenditori.

Però il presente che per me è già passato, mostra la dipendenza da queste azioni e non innescarle adesso è un errore che ti farà mangiare le mani in futuro.

Link Utili

Web Marketing & Business Online Blog

<http://www.stefandes.com>

Accedi adesso ad altre risorse gratuite per il tuo Business:

<http://www.stefandes.com/area-free>

Servizi Web Marketing per le Aziende:

<http://www.stefandes.com/servizi>

Programma di Affiliazione al 60%:

<http://www.stefandes.com/affiliazione>

Sfrutta Facebook come strumento di Business:

<http://www.guadagnareconfacebook.net>

Aumenta il Traffico Web:

<http://www.trafficexplosion.com>

Ti è piaciuto questo Ebook? Lasciami un Feedback!

<http://www.stefandes.com/feedback>