

Francesco Panico

**I segreti dei professionisti per
PORTARE TRAFFICO
AL TUO BLOG**

la guida di



WWW.BLOGFACILE.NET

Hai creato il tuo blog e creato i tuoi primi articoli. A questo punto molti blogger si reputano soddisfatti, convinti che le visite al loro blog arriveranno grazie al passaparola e alla costanza con la quale pubblicheranno nuovi contenuti. Il 90% di loro però, non vedendo arrivare visite, un po' alla volta si demoralizzerà e abbandonerà il progetto prima del tempo.

Quello che farai adesso, quindi, è ciò che determinerà la differenza tra te e centinaia di altri sedicenti blogger. Dovrai impegnarti per portare visite e quindi "traffico" al tuo blog.

Il traffico sarà uno dei fattori che determinerà il successo del tuo progetto.

Creare contenuti a testa bassa è una strategia completamente inutile se vuoi ottenere risultati rapidamente. Chi decide di adottare questo metodo si condanna ad aspettare i lunghissimi tempi di indicizzazione di Google e a perdere, poco alla volta, la sua volontà e la sua determinazione.

Certo, piazzare i contenuti del tuo blog ai primi posti nei motori di ricerca per determinate Keyword è molto importante, ma tutti **gli accorgimenti in chiave SEO daranno dei risultati visibili solamente nel lunghissimo termine**. Quando i tuoi articoli saranno tra le prime pagine di Google riceverai grande quantità di visitatori a costo zero, ma questo non è un processo che si può velocizzare facilmente e che quindi per adesso non ci interessa.

Tieni a mente i consigli che ho scritto in questo articolo per ottimizzare i tuoi post: <http://www.blogfacile.net/primi-sui-motori-di-ricerca-basi-seo/> ma, ricorda che più che sulla SEO, adesso il tuo impegno dovrà concentrarsi sulle strategie di outreach!

STRATEGIA 1: GUEST POST

Quindi, una volta scritti i tuoi primi 5-7 articoli, **limitati a scrivere un nuovo post per il tuo blog ogni 10 giorni circa e punta piuttosto a scrivere contenuti per i blog già in vista**. Saranno questi ultimi a fare sì che il tuo nuovo blog inizi a farsi conoscere.

Il guest posting è un'ottima tecnica di outreach: scrivere un post su un blog già molto apprezzato ti porterà subito molti nuovi lettori e aumenterà di colpo la tua reputazione sul web.

Ma il blog per cui sceglierai di scrivere dovrà trattare un tema del tuo stesso campo. Il pubblico che devi portare al tuo blog non deve essere un pubblico qualunque, ma deve essere costituito da persone potenzialmente interessate a quello di cui scrivi!

Non dimenticarlo mai, devi impegnarti a portare **traffico in target**.

Identifica e punta quelli che sono i blogger più in vista per i quali potresti scrivere dei Guest post. Poi inizia a costruire una relazione con gli influencers che hai scelto. Aggiungi ai tuoi canali social i loro profili. Condividi e consiglia i loro contenuti, menzionali nei tuoi status, invia loro una email di stima, chiedi consigli e cerca di intrecciare con loro un rapporto più stretto.

Chiedere a freddo di pubblicare un guest post, spesso non porta a risultati positivi. Se riuscirai a stabilire delle relazioni avrai molte più possibilità di scrivere un guest post e ottenere moltissima visibilità.

Quando riuscirai ad avere l'opportunità di scrivere un guest post, impegnati per dare il meglio di te. **Hai una sola opportunità per colpire i lettori del blog che ti ospita** e per convincerli ad iscriversi alla tua newsletter. Giocatela al meglio!

Crea un articolo di almeno 1.000 parole, scrivi un buon titolo, una premessa accattivante e un contenuto di grande valore. Sforzati di non essere banale, manifestando chiaramente le tue opinioni e impegnati a regalare davvero qualcosa di originale ai lettori. **Il tuo guest post dovrà essere migliore degli articoli che hai scritto finora per il tuo blog.**

Alla fine del tuo guest post, e non prima, è importantissimo inserire un link alla tua squeeze page e l'invito a scaricare il tuo Report, **presentando al lettore tutti i vantaggi che potrà trarne dal farlo.**

Tieni presente che chi leggerà il tuo post, con ogni probabilità, sarà già informato sull'argomento che sta leggendo. Magari ha già una montagna di ebook da leggere e non vuole un'altra guida sullo stesso tema. Per questo devi scrivere una call to action che spieghi, **quali vantaggi "immediati" il lettore potrà trarre dal tuo report e in cosa è migliore rispetto alle altre guide già in suo possesso.**

Usa delle Call to action incisive che promettano un vantaggio in termini di tempo e di risultati. Qualche esempio:

Velocizza il tuo lavoro, basta seguire i semplici consigli di questa guida.

Impara a fare [...] in soli N. giorni: scarica ora l'ebook ...

In questa guida trovi tutto quello che ti serve per iniziare "subito" a...

Ma ti svelo un altro segreto per ottenere il massimo dai tuoi guest post. È una strategia conosciuta a pochi e davvero utile per far crescere a dismisura le visite al tuo blog.

Ottimizza il tuo guest post per la Keyword principale per la quale vuoi che il tuo blog sia trovato su Google. In altri termini, posiziona la keyword principale del tuo blog nel titolo del tuo guest post e circa una volta ogni 200 parole nel resto dell'articolo. In questo modo **sfrutterai il posizionamento SEO dell'influencer** per essere primo tra i risultati di ricerca su Google.

Giacomo Freddi, blogger di InternetBusinessCafè.it, ha attuato questa tecnica in maniera superba quando scrisse il suo guest post per Dario Vignali nel Luglio 2015. Ottimizzò il suo guest post per la keyword "creare un blog" e grazie a questa strategia piazzò subito il suo articolo nella prima pagina di Google per quella ricerca. E ad oggi, il suo guest post compare ancora nella prima pagina di Google.

[Creare un Blog. Gratis! - Jimdo](https://it.jimdo.com/blogger/)

it.jimdo.com/blogger/ ▼

Scopri come creare un blog gratis in pochi click. Con Jimdo gestisci tu il sito, e con la JimdoApp potrai aggiornare il tuo blog ovunque ti trovi, sempre. Aprire un ...

[Le migliori 10 piattaforme per il blogging - Creare Un Blog](http://www.creare-un-blog.com/c/71518/.../le-migliori-10-piattaforme-per-il-blogging.html)

www.creare-un-blog.com/c/71518/.../le-migliori-10-piattaforme-per-il-blogging.html ▼

Per molti scrivere è un piacere, molti si dilettano nello scrivere post su Facebook o scrivendo Tweets, ma c'è qualcosa di molto più personale nel creare un blog ...

[Come Creare Un Blog - Guida per Iniziare Subito Facilmente](http://www.comecreareunblog.org/)

www.comecreareunblog.org/ ▼

Vuoi creare un tuo blog e non sai come fare? Qui trovi una guida completa per iniziare a creare il tuo blog di successo in soli 10 minuti.

[Creare un blog da 12.000€ in 3 mesi: la guida definitiva - Dario Vignali](https://www.dariovignali.net/aprire-un-blog/)

<https://www.dariovignali.net/aprire-un-blog/> ▼

16 lug 2015 - Molte persone arrivano su questo post cercando "creare un blog" o "come aprire un blog" su Google. Ebbene, se sei tra questi devo avvertirti di ...

[WordPress.com: crea un sito Web o un blog gratuitamente](https://it.wordpress.com/)

<https://it.wordpress.com/> ▼

Crea un sito Web gratuitamente su WordPress.com. Personalizza l'aspetto scegliendo fra centinaia di temi e template. Hosting e supporto gratuiti.

Con un solo articolo, Giacomo, estese la sua visibilità, non solo ai lettori del blog di Dario Vignali, ma a tutti gli utenti di Google interessati a quell'argomento.

Grazie a questa fantastica strategia, chiunque verrà facilmente a conoscenza di Giacomo Freddi **grazie al posizionamento in chiave SEO di Dario Vignali**.

Tieni sempre a mente, però, che esistono dei periodi in cui tutti i blog, nessuno escluso, registrano dei cali clamorosi di traffico. Questi periodi corrispondono sempre ai giorni di vacanze natalizie e ai giorni di ferie estive. Sta bene attento a **non pubblicare un guest post proprio in questi periodi**.

STRATEGIA 2: EBOOK MULTI AUTORE

Ma le tecniche per aumentare la tua visibilità non finiscono qui. Esistono altri stratagemmi per portare traffico al proprio blog.

Puoi scrivere un ebook e chiedere di partecipare alla sua stesura ad altri blogger del tuo stesso campo. Chiedi ai blogger che reputi più adatti di scrivere su un argomento specifico nel quale sono competenti e di condividere l'ebook insieme a te quando sarà ultimato. In questo modo potrai facilmente farti notare dal pubblico dei tuoi collaboratori. Più loro saranno influenti, maggiore sarà la visibilità che ne guadagnerai.

STRATEGIA 3: ARTICOLO CON INTERVISTA

Oppure, puoi sfruttare la visibilità degli influencers in un'altra maniera: facendo loro un'intervista e pubblicandola sul tuo blog. È un modo per cambiare la routine dei soliti post e un'ottima occasione per imparare nuove cose domandando trucchi e soluzioni agli esperti che contatti.

Molte persone sono avidi di informazioni e sarebbero entusiaste di leggere i consigli di un influencer su un determinato argomento. Per questo **i post-intervista hanno sempre un certo successo**. Invia una mail al prescelto e proponigli delle domande molto precise alle quali ti piacerebbe che rispondesse. Non essere vago. Probabilmente non avrà molto tempo da dedicarti, quindi più le tue domande saranno specifiche più aumenteranno le possibilità che il blogger accetti di dare il suo contributo al tuo post-intervista.

Anche in questo caso, chiedi all'intervistato di condividere il tuo articolo.

In tutti i casi, sii umile quando ti rivolgi ad una persona già affermata. Non pretendere nulla! Ricorda che quella persona ha lavorato sodo per arrivare dov'è e non ti deve assolutamente nulla.

Ogni influencers sa bene che queste tue strategie serviranno a rubargli un po' del pubblico che lui si è guadagnato, e potrebbe anche non volerti aiutare.

Non fare lo stalker, non inviare decine di mail e accetta i rifiuti ringraziando sempre e comunque.

STRATEGIA 4: TRAFFICO A PAGAMENTO

Un altro metodo per portare traffico al tuo blog è quello di pagarlo. Potrà sembrarti brutto, ma a volte sarà l'unica soluzione.

Potresti non ottenere i risultati sperati dai guest post o potresti decidere liberamente di evitare di scrivere per altri blog.

In ogni caso, **liberati dalla convinzione che pagare il traffico sia una cosa brutta e sporca!** Anzi è uno dei metodi più veloci per farsi conoscere e anche uno dei metodi più usati dai blogger più famosi. Credi davvero che tutti loro siano diventati famosi a suon di contenuti di qualità?

Puoi comprare traffico sia da Facebook, attraverso il servizio Facebook Ads, che da Google, utilizzando AdWords.

Su entrambi i servizi puoi scegliere diversi tipi di campagne pubblicitarie:

Campagne CPC (Cost per clic), in cui paghi per ogni clic fatto sul tuo annuncio.

Campagne CPM (Cost per mille), in cui paghi ogni volta che il tuo annuncio viene visualizzato da 1000 persone.

Campagne CPA (Cost per action), in cui paghi solo e soltanto se il navigatore compie un'azione prestabilita (come la registrazione alla tua newsletter) dopo aver visualizzato il tuo annuncio.

Il tipo di campagna che porta risultati più concreti e misurabili è proprio l'ultima. **Una campagna CPA ti consentirà, infatti, di ottenere immediatamente nuovi iscritti alla tua mailing list** da poter poi coltivare nel tempo.

Il mio consiglio è quello di iniziare a implementare una campagna di tipo CPA usando Facebook Ads, in quanto questo servizio è più economico e performante rispetto a quello di Google.

Puoi iniziare da qui: <https://www.Facebook.com/ads/>

Prima di cominciare ad usare Facebook Ads ti consiglio però di approfondire l'argomento studiando altre risorse. Questo strumento oggi è diventato molto più potente e di conseguenza meno semplice da sfruttare.

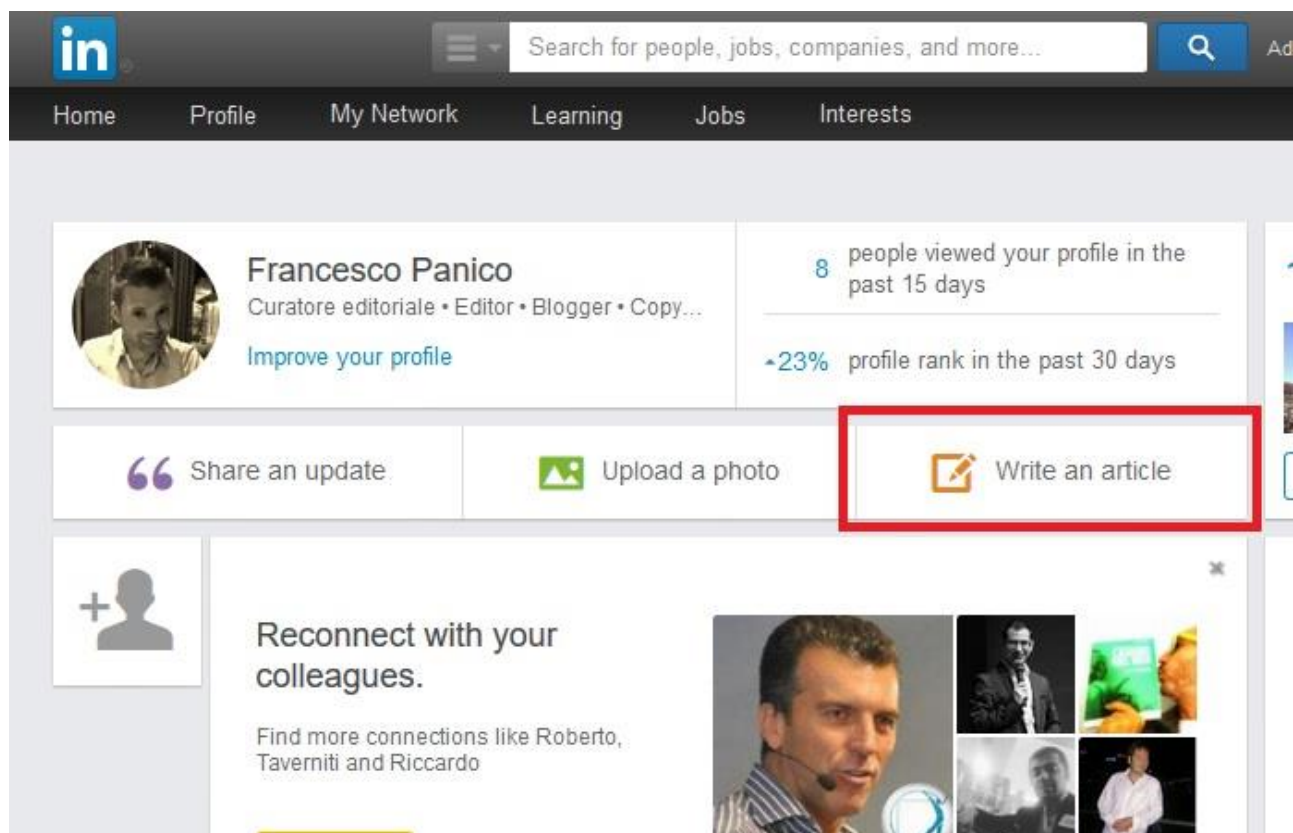
Puoi avere una prima infarinatura sull'argomento, acquistando uno dei tanti libri che trovi su Amazon cercando l'argomento "Facebook marketing".

STRATEGIA 5: USA LA TUA RETE LINKEDIN

Se sei un professionista e sul tuo blog scrivi di argomenti che interessano ad altri professionisti, è **molto importante che tu ti dia da fare per portare traffico anche attraverso LinkedIn**. Da non molto tempo questo social network ha implementato una funzione che permette di creare una sorta di blog al suo interno: si chiama **Pulse**.

Costruisci su questo social network una vasta rete di contatti in target con l'argomento del tuo blog e attiva subito il tuo blog su LinkedIn.

Per ora LinkedIn Pulse è utilizzabile solo dopo aver settato in lingua inglese il proprio profilo di LinkedIn. Una volta impostato in questo modo, potrai vedere la voce "write an article" nella schermata principale.



Cliccando tale opzione, si aprirà il personal blog che LinkedIn mette a disposizione di ciascun utente, dove sarà possibile scrivere un articolo, abbinarvi una fotografia, e utilizzare un semplice editor per formattare il testo.

All'interno del post sarà possibile inserire file multimediali, come pdf, jpg e video. Potranno inoltre essere inseriti link a pagine esterne. Ovviamente, tu **dovrai inserire i link alle pagine del tuo blog.**

Qual è il punto di forza maggiore di Pulse? Il fatto che ogni volta che pubblicherai un articolo all'interno di LinkedIn, tutti i contatti della tua rete riceveranno una notifica che li avvisa del tuo nuovo contenuto, che così raggiungerà centinaia di persone in target, in maniera istantanea!

GLI ERRORI DA EVITARE

Bene! Finora abbiamo visto quali sono le strategie da attuare per portare traffico al tuo blog. Tuttavia è molto importante che tu sappia bene anche **cosa non devi mai assolutamente fare!**

Evita sempre di lasciare messaggi per pubblicizzarti su forum vari e gruppi di Facebook. Questa pratica si chiama **SPAM**, non pubblicità! Se vuoi farti conoscere su questi canali devi farlo **offrendo davvero il tuo aiuto** alle persone che li frequentano, **non** scrivendo messaggi del tipo: "ho pubblicato uno stupendo articolo", "vieni sul mio blog", "ho un blog molto interessante", e così via...

Questo è piuttosto un ottimo modo per farti odiare e per farti riconoscere come blogger di bassa qualità!

Un'altra pratica molto idiota, e purtroppo altrettanto diffusa, che devi evitare assolutamente è quella di **tempestare i tuoi amici su Facebook** di messaggi promozionali che invitano a visitare il tuo nuovo blog o ad iscriversi al tuo nuovo gruppo. Non otterrai nessun risultato da questo tipo di promozione!

Ricorda sempre che il **pubblico che dovrai catturare dovrà essere IN TARGET con l'argomento del tuo blog.** Puoi avere 1.000 like sulla pagina Facebook del tuo blog, ma quanti di loro produrranno interazioni se non sono realmente interessati a quello di cui scrivi? Più o meno zero!

Non aggiungere mai e poi mai, alla tua mailing list, mail senza alcuna autorizzazione! Gli utenti devono iscriversi sempre e solo di loro spontanea volontà. Oltretutto, questa pratica è davvero pericolosa perché potrebbe infilarti in guai davvero seri dal punto di vista legale.

Datti da fare, piuttosto, con le strategie che ti ho indicato ma non sperare di ricevere sul tuo blog 100 mila visite in pochi mesi solo per aver scritto qualche guest post. Per quanto tu possa impegnarti e attuare bene i consigli che ti ho dato, il tuo traffico crescerà sempre in maniera lenta ma costante. Ovviamente anche in base a quanto ti darai da fare e alla qualità dei contenuti che scriverai. Ricorda che non esiste una formula magica per avere tutto e subito!