



“12 Metodi per Ricevere Traffico web Gratuito”

Come creare traffico sul tuo Blog e portare
migliaia di visite

Guida Pratica
a cura di **Elio Ghidetti**

© Copyright di Elio Ghidetti - Tutti i diritti riservati

<https://www.elioghidetti.it>

Tutti I diritti riservati

Nessuna parte di questo documento può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma elettronica o meccanica senza l'autorizzazione scritta dell'autore.

Le immagini presenti in questo volume possono essere protette da Diritto d'Autore. Ogni tentativo è stato compiuto per contattare i titolari dei diritti relativi al materiale incluso. Qualora emergessero casi in cui ciò non sia stato possibile, gli interessati sono invitati a prendere contatto con l'Autore.

Note legali

Le strategie riportate in questo manuale sono il frutto di anni di studi e ricerche, quindi non è garantito il raggiungimento dei medesimi risultati in seguito al loro utilizzo.

L'Autore si riserva il diritto di aggiornare o modificare il contenuto in base a nuove condizioni.

Questo documento ha solo ed esclusivamente scopo informativo e l'Autore non si assume nessuna responsabilità dell'uso improprio di queste informazioni.

© Copyright di Elio Ghidetti - Tutti i diritti riservati

<https://www.elioghidetti.it>

12 Ottimi Modi per inviare traffico al tuo Sito Web o al tuo Blog

Se hai deciso di lavorare con le affiliazioni, sai perfettamente che il tuo primo problema è portare traffico al sito o blog di affiliazione che hai aperto.

Ci sono die modi per farlo. Uno sono gli annunci a pagamento (Google ADS, Facebook ADS), l'altro è "guadagnarsi" il traffico in maniera gratuita attraverso apposite campagne di SEO (Search Engine Optimisation) con un uso corretto e professionale delle parole chiave.

In questo breve E-book prendiamo in esame alcune ottime tecniche per aumentare il traffico al proprio sito in maniera gratuita.

Sull'argomento è stato detto e scritto molto, forse tutto e il contrario di tutto. In Rete abbondano i Metodi per creare traffico Web: alcuni sono validi, altri solo "miracolosi".

Non è compito nostro unirli al coro dei "guru" del Web. Ci limitiamo a fornire alcuni consigli e suggerimenti utili che, se applicati, possono portare nuovo traffico di visitatori e quindi di potenziali clienti del nostro sito web di affiliazione.

Non è necessario, e forse nemmeno produttivo, applicarli tutti. Si tratta di spunti di riflessione per decidere come agire allo scopo di aumentare il traffico web. Con una scelta ponderata e percorribile, in nome di un principio per cui ad un problema comune (portare traffico al sito) possono darsi risposte differenti.

1. Lasciare commenti su blog concorrenti

Un ottimo modo per portare traffico al tuo sito web o blog è quello di lasciare con sistematicità commenti su blog simili al tuo, lasciando sempre all'interno un link che richiama al tuo blog.

Si tratta di fare una ricerca su Google, individuare blog analoghi al tuo che abbiano una popolarità maggiore e siano considerati autorità nella tua nicchia di mercato.

Lascia commenti ai post, intervieni. Non essere banale, posta commenti utili con il tuo link e avrai traffico al tuo sito web con immediatezza, gratuitamente e senza sforzo.

Il Blogging è un ottimo modo per iniziare a lavorare con profitto nel mondo delle Affiliazioni.

Devi naturalmente concentrarti su blog che abbiano un elevato ranking e notevoli volumi di traffico per ottenere a tua volta traffico web verso il tuo sito.

Una cosa da tenere a mente, tuttavia, è che **i tuoi commenti devono essere utili**, informativi e pertinenti alla discussione esistente.

Dovrai partecipare alla conversazione, e inserire il tuo link in modo opportuno. Evita, perché non sarebbe utile allo scopo, di postare commenti su blog che condividono lo stesso tuo pubblico.

Fai del tuo meglio per coinvolgere il pubblico, dai un motivo per cliccare sopra il tuo link e seguirti. Commenti semplici e banali con frasi fatte del

tipo "sono d'accordo con te" o cose del genere non hanno alcuna utilità e servono solo a mettere in evidenza la tua intenzione.

Fornisci un punto di vista opposto, o una fonte utile di confronto per i lettori.

Focalizzati sulle discussioni più recenti ma non trascurare i post più datati se ti offrono spunti per inserire commenti interessanti e soprattutto utili

Assicurati di utilizzare lo stesso nome, avatar e indirizzo internet per ogni nicchia di mercato sul quale ti stai concentrando, così sarai in grado di costruire un Brand e di mantenere una stabile identità online.

Devi inoltre essere sicuro che i blog su cui sei focalizzato offrano un la possibilità di inserire un link del tuo sito nella firma o direttamente nel commento (BACKLINK o DOFOLLOW).

Esiste anche un plugin per Firefox che rivela se un blog contiene o meno DOFOLLOW ed è disponibile su: <http://www.quirk.biz/searchstatus>

Naturalmente è utile, allo stesso modo, utilizzare i social per inserire commenti e link, nello stesso modo illustrato per i blog.

Si tratta di spendere un'ora al giorno sui social network più diffusi, Facebook prima e più di tutti, per cercare gruppi in cui si tratta di argomenti affini alla tua nicchia di mercato, e anche qui partecipare in maniera attiva, costruttiva e utile alle discussioni.

2. Social Bookmark

Se fai parte di un social bookmark non solo migliorerai il tuo PR (Page Rank), ma riceverai anche più traffico da parte di persone che trovano lì il tuo link.

Assicurati di inserire nei bookmark ogni post che scrivi. Ci sono decine di social bookmark e siti web 2.0 in cui puoi inserire i tuoi post. Questa operazione però può richiedere molto tempo, così ti suggerisco di usare qualche software che lo faccia automaticamente per te.

Io ti consiglio questo:

<http://www.onlywire.com>



The image shows a screenshot of a web browser displaying the homepage of OnlyWire. The browser's address bar shows the URL 'onlywire.com'. The page features a navigation menu with links for 'Casa', 'Prezzi', 'Contatto', 'Iscriviti', and 'Accesso'. The main content area has a large orange background with the text 'Piattaforma di gestione dei social media' and a sub-headline: 'OnlyWire pubblica su oltre 20 importanti reti di social media con post programmati illimitati per una frazione del prezzo dei concorrenti.' Below this text is a white button labeled 'Iscriviti gratis'.

3. articoli autoreferenziali

Scrivere articoli autoreferenziali è un modo molto diffuso ed efficace non solo per ottenere backlinks, ma anche traffico da lettori interessati.

Il segreto qui sta nel creare contenuto di alta qualità che susciti nel lettore la voglia di saperne di più.

E' abbastanza facile comporre questi nuovi articoli, perché puoi semplicemente utilizzare il materiale dai post che hai già scritto.

Prova ad inserire i tuoi articoli nelle directory principali, ma evita di fare doppioni sui contenuti.

4. Video Marketing

Il video marketing può essere uno dei modi più efficaci ed efficienti per ottenere traffico gratis al tuo blog.

Il video blogging è incredibilmente popolare in questo periodo e la gente preferisce più di ogni altra cosa guardare un video.

Una chiave ENORME per avere successo con la creazione di video è quella di riutilizzare il contenuto dei tuoi articoli in video, podcast e altro ancora.

Non sai mai come la gente vorrà consumare le tue informazioni, quindi dopo aver creato (o raccolto) i tuoi contenuti, l'idea di riutilizzarli in un altro formato servirà per far crescere ulteriormente il tuo pubblico

Trasformare i tuoi articoli in video e inserirli su YouTube o Vimeo è semplicissimo e veloce. Allo stesso modo, avere contenuti video trascritti e renderlo poi un grande articolo è facile e veloce.

Un'altra idea - trascrivere i replay di webinar trovati online (con il permesso del creatore, ovviamente) in una serie di articoli o un breve report. Uso spesso questa tecnica. Funziona!

Se sei un marketer attivo, allora il riposizionamento e la trasmissione delle informazioni in video che hai già possono aiutarti a raggiungere un pubblico che potresti non raggiungere mai. Alcune persone amano il video, altri lo odiano, quindi perché non fare appello ad entrambi fornendo entrambi.

È un modo fantastico per ottenere una grande leva di marketing: si fa il lavoro una volta, e poi si raggiungono molti più spettatori rielaborando le stese idee in diversi formati.

Se disponi di un buon video che sia informativo e di intrattenimento, potrai ottenere centinaia di migliaia di visite! Con così tante persone che visualizzano i tuoi video, puoi essere sicuro che molta gente cliccherà poi sui link dei tuoi blog. E questo significa ancora più traffico!

Al giorno d'oggi la gente piuttosto che leggere una lettera di vendita prolissa, preferisce guardare un video. Lo stesso vale per i tuoi post.

Se prendi il contenuto scritto per il tuo blog e lo converti in un breve video, sarai in grado di caricare in pochissimo tempo i tuoi video sulla rete.

I video sono inoltre ideali per i BACKLINK, perché i siti di video sono molto popolari e hanno un alto livello di PR.

Per la creazione di un buon video ci sono fondamentalmente tre opzioni

- Utilizzare una video camera base
- Registrare una presentazione di slides POWERPOINT utilizzando CAMTASIA o la versione gratuita CAMSTUDIO
- Utilizzare ANIMOTO (<https://www.animoto.com>) che può creare i tuoi video in pochi minuti gratuitamente. Tutto ciò che si deve fare è caricare le foto o inserire il testo, scegliere musica e layout, e il software farà il resto, in maniera veramente molto semplice

Ci sono moltissimi siti di video popolari nel web a cui puoi inviare i tuoi video gratuitamente.

5. Siti Web 2.0

Un altro ottimo modo per ottenere non solo traffico, ma anche aumentare il ranking del tuo blog e i backlinks è quello di creare una rete di siti web 2.0 correlati al tuo esistente.

Questo metodo prevede di creare un network di siti web 2.0 come **Hubpages, Blogger.com, Wordpress.com, Tumblr.com** ecc e di linkarli tutti al tuo blog principale. Questo può essere molto efficace e non solo potrete aumentare il rank del tuo blog, ma anche vedere le pagine del tuo sito Web 2.0 nei risultati dei motori di ricerca.

Un altro suggerimento è quello di inserire tutte le pagine web 2.0 nei social

bookmark e ciò contribuirà a migliorare il posizionamento del tuo blog.

Creando molti siti web 2.0, si potrebbe alla fine dominare l'intera prima pagina di Google per la specifica parola chiave!

6. I gruppi sui Social Network

I gruppi più importanti stanno su Facebook, LinkedIn, Pinterest.

Per generare traffico tramite questi gruppi social bisogna naturalmente, per prima cosa, iscriversi e creare contenuti di valore.

Si tratta quindi di entrare nei gruppi social più rilevanti per la nicchia di mercato, stando però bene attenti a NON cercare di vendere nulla a nessuno all'interno di questi gruppi. Mostrare la propria personalità, il segreto è piacere alla gente perché la gente, dopo averci conosciuto, possa interessarsi a quello che abbiamo da offrire.



Cerca di risultare simpatico e socievole ed entrate in contatto con quante più persone possibili. Cerca di farti quanti più amici possibili, ma non accettare chiunque, assicurati che siano persone interessate a quello che hai da offrire.

Offri un sacco di omaggi e consigli ricorda che la gente sui social media è considerata davvero un ottimo acquirente!

Questo può essere un modo molto efficace e gratificante per indirizzare traffico, creare una base di fans fedeli e una reputazione nella tua nicchia.

7. Guest Blogger

Un altro modo per aumentare la tua fama, backlinks e, naturalmente, traffico, è quello di proporre dei guest post su siti autorevoli.

Per fare questo, è necessario essere in grado di produrre e fornire contenuti di qualità premium, quindi se non sei in grado di scriverteli da solo, ora è il momento di rivolgersi a dei professionisti.

Un altro modo per ottenere una grande leva è lavorare con gli altri facendo collaborazioni. Ecco come:

- Forum
- Collegamento
- Joint Ventures
- Testimonianze
- Social media
- Fornire servizi
- swap

Non c'è dubbio che, se viene fatto bene, lavorare con gli altri può essere sia divertente che redditizio.

Un esempio: se hai una presenza potente sui social media, le persone che hanno qualcosa da offrire vorranno raggiungere il tuo pubblico e offrirti grandi somme di denaro per farlo.

Puoi assumere degli scrittori di qualità scegliendoli nei forum di freelancer, ma al momento di scegliere il tuo libero professionista non basare la tua decisione solo sul prezzo.

Il tuo contenuto deve essere informativo, utile e prezioso per chi legge.

Ci sono molti siti in cui puoi trovare autori per i tuoi contenuti

Ne puoi trovare in lingua italiana su:

<http://www.alverde.net/forum>

<http://www.giorgiotave.it/forum/collaborazioni-web-e-lavoro-offro-e-cerco/>

<https://www.melascrivi.com/>

www.freelancer.com

<https://www.upwork.com>

8. Pubblica contenuti su LinkedIn

LinkedIn è diventato molto più che un mezzo per trovare un altro lavoro. Il più grande social network professionale al mondo è ora una preziosa piattaforma di pubblicazione a sé stante, il che significa che si devono pubblicare regolarmente contenuti su LinkedIn.

In questo modo puoi aumentare il traffico sul tuo sito e aumentare il tuo profilo all'interno del tuo settore, soprattutto se hai un seguito.

9. Intervista ai leader della tua nicchia

Pensi che le interviste siano solo per i grandi blog? Saresti stupito di quante persone sono disposte a parlare con te se solo glielo chiedi.

Invia e-mail dove richiedi un'intervista ai leader del tuo settore e pubblica le interviste sul tuo blog.

Il riconoscimento del nome non solo aumenterà la tua credibilità e aumenterà il traffico verso il tuo sito web, ma anche l'intervistato condividerà il contenuto, espandendo ulteriormente la sua portata.

10. E-mail marketing

Molte volte si è focalizzati troppo sull'attrazione di nuovi clienti attraverso la creazione di contenuti che si dimenticano i metodi più tradizionali. L'e-mail marketing può essere uno strumento potente, e anche una strategia di e-mail marketing di successo moderato può determinare un aumento significativo del traffico.

Basta fare attenzione a non bombardare le persone con e-mail inesorabili su ogni singolo aggiornamento sul vostro blog. Inoltre, non trascurare il potere del marketing del passaparola, soprattutto da parte di persone che stanno già utilizzando i tuoi prodotti o servizi anche se come affiliati.

Un promemoria via e-mail amichevole su un nuovo servizio o prodotto può aiutarti a incrementare il tuo traffico.

11. Siti Responsive

I tempi in cui la navigazione in internet era proveniente esclusivamente su PC desktop sono finiti.

Oggi, più persone che mai utilizzano dispositivi mobili per accedere al Web e, se non hai un sito o blog visibile da smartphone o tablet li stai perdendo.

Assicurati che il tuo sito web sia accessibile e comodamente visibile su una vasta gamma di dispositivi, compresi gli smartphone più piccoli.

12. Siti veloci

Quando ti colleghi a un sito e devi aspettare magari trenta secondi perché si apra, te ne vai via a gambe levate.

Se il tuo sito impiega un'eternità per essere caricato, la tua frequenza di rimbalzo sarà alle stelle: il pubblico arriva, il tuo sito non si apre, il pubblico se ne va.

È importante quindi assicurarsi che le tue pagine siano il più tecnicamente ottimizzate possibile, incluse le dimensioni dei file immagine, la struttura della pagina e la funzionalità dei plugin di terze parti.

Più velocemente carica il tuo sito, meglio è.

© Copyright di Elio Ghidetti - Tutti i diritti riservati

<https://www.elioghidetti.it>

