

2011

Special Report Gratuito

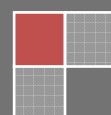
“I CLASSICI 10 ERRORI DI UN SITO WEB.

Svelati i motivi per cui il tuo sito non
ottiene risultati e soprattutto **NON
VENDE!!!!**”

ComeCercareClienti.com un progetto MM3 Communication

Il nostro motto è “Chi trova un Cliente trova un Tesoro”... ogni Azienda ed ogni rapporto che si instaura diventa perciò per noi motivo di grande soddisfazione e impegno con l’unico “focus” di realizzare gli obiettivi attesi dell’azienda Cliente.

Autore: Matteo Pasqualini
MM3 COMMUNICATION – “The Internet Dot Com”
14/09/2011



I CLASSICI DIECI ERRORI DI UN SITO WEB. Svelati i motivi per cui il tuo sito non ottiene risultati e soprattutto **NON VENDE!!!**

**ComeCercareClienti.com – Un progetto
MM3 Communication – Copyright Matteo**

I CLASSICI DIECI ERRORI DI UN SITO WEB. Svelati i motivi per cui il tuo sito non ottiene risultati e soprattutto **NON VENDE!!!**

1) Premessa: una volta tutto era più facile nel web; ma con gli strumenti giusti nulla è perduto 2) Matteo Pasqualini: mi presento 3) I Classici 10 errori di un sito web 4) La Soluzione 5) bene, e dopo?

Autore: MM3 Communication – Pasqualini Matteo

**Settembre
2011**

I CLASSICI DIECI ERRORI DI UN SITO WEB. Svelati i motivi per cui il tuo sito non ottiene risultati e soprattutto NON VENDE!!!

1) PREMESSA

Ricordo che quando iniziai a lavorare nel settore di Internet e specificatamente del web marketing (la cosa risale alla notte dei tempi ☺ correva infatti l'anno 1995), **risultava molto semplice portare nuovi clienti** alle aziende ed imprenditori che si affidavano ai servizi offerti dal sottoscritto.

Un sito web dalla struttura semplice, una normalissima scelta delle principali parole chiave con le quali si dava visibilità al business dell'azienda nei principali motori di ricerca ed il gioco era fatto: visite, contatti, richieste e conclusione di operazioni commerciali erano fatti all'ordine del giorno per tutte le aziende che a me si rivolgevano.

Il motivo è presto e detto: Internet rappresentava un "must" e una novità nel panorama economico italiano e quindi **la concorrenza sul web era oltremodo ridotta**.

Il rapporto dato da uno scarsissimo numero di realtà aziendali a fronte di un esponenziale numero di utenti che cominciavano via via ad utilizzare la rete per le loro ricerche commerciali o per gli acquisti online, consentiva di ottenere straordinari risultati a tutti gli imprenditori che si cimentavano a fronte dell'effettuazione di minimi investimenti.

Era sufficiente quindi realizzare il proprio sito istituzionale (il classico www.nomeazienda.com), il posizionamento era quasi istantaneo e avveniva pressoché sempre nelle prime posizioni dei motori di ricerca (bastava rispettare delle semplicissime regole tecniche) e il risultato in definitiva pressoché assicurato.

Si parla di anni quali inizio 2000 sino a circa il 2005 (prima e dopo cioè l'esplosione della bolla speculativa della "new economy").

Poi però le regole del gioco sono cambiate. La fase pionieristica terminò, il web ebbe una crescita esponenziale, la tecnologia prima alla portata di poche realtà divenne a disposizione di tutti e nuovi imprenditori compresero che la rete internet poteva diventare uno strumento efficace per ampliare il proprio business sia nei mercati interni che esteri.

I CLASSICI DIECI ERRORI DI UN SITO WEB. Svelati i motivi per cui il tuo sito non ottiene risultati e soprattutto **NON VENDE!!!**

Ma a fronte di **barriere d'entrata sempre più elevate**.
Oggi infatti non è più così semplice ottenere "facili" risultati tramite il web.

Ma non c'è da disperare in quanto per la tua azienda che ha deciso di utilizzare il web quale canale principale del proprio business, ci sono due notizie una buona ed una un po' meno. Parto da quest'ultima.

NOTIZIA CATTIVA:

Oggigiorno è necessario **rasentare la perfezione** se si vuole raggiungere il proprio mercato di riferimento online e continuare ad ottenere significativi risultati.

L'arena competitiva online è infatti affollata, molto affollata, e lo sarà sempre più nei prossimi anni.

Non voglio demoralizzarti. Ritengo che da qui al 2020 ci saranno ancora grandissime opportunità di business in rete per tutti gli "imprenditori di buona volontà" e per moltissimi settori merceologici nei quali essi operano.

Ma solo se rispetterai i dettami di un cosiddetto "WEB MARKETING SCIENTIFICO" fatto cioè di semplici, ma non conosciute a tutti, **REGOLE** da applicare per il proprio business online.

Senza di queste **CREDIMI** non potrai andare da nessuna parte. Realizzerai anche il più strutturato e accattivante sito web, lo pubblicizzerai sontuosamente, ti diranno che stai ottenendo migliaia di visitatori ma i risultati resteranno pressoché pari a "0" o poco più.

E si perché il buon sito non basta e non è nemmeno più sufficiente il traffico da portare ad esso. Questo probabilmente lo sai già.....

I CLASSICI DIECI ERRORI DI UN SITO WEB. Svelati i motivi per cui il tuo sito non ottiene risultati e soprattutto **NON VENDE!!!**

NOTIZIA BUONA:

L'arena competitiva è effettivamente affollata nella rete internet, i tuoi concorrenti online sono agguerriti e molti rispetto ai tempi passati. Ma la buona notizia è che tutto questo sta avvenendo in una fase in cui **si sta acuendo lo scollamento tra DOMANDA ED OFFERTA online.**

Mi spiego: chi ti sta in questo momento cercando nella rete internet (perché credimi qualcuno sta cercando proprio in questo momento il tuo prodotto/servizio) non riesce a trovarti e farà sempre più difficoltà ad individuarti nella marea di notizie, siti, portali, blog, informazioni e concorrenti che trattano il tuo specifico prodotto/servizio o settore di riferimento.

In cosa sta la notizia buona? Che se segui i dettami del nuovo "WEB MARKETING SCIENTIFICO" e le sue elementari ma significative regole potrai differenziarti dalla massa dei tuoi concorrenti, avvantaggiarti rispetto a loro e creare una presenza online di spicco e molto fruttuosa.

In altre parole quei potenziali clienti che stanno cercando il prodotto e/o servizio da parte tua offerto, **se ti fai trovare pronto e con le carte in regola all'appuntamento in rete, sceglieranno la tua azienda rispetto alla concorrenza.**

Tra un po' ti spiego come fare tutto questo cioè quali sono strumenti e regole di questo marketing scientifico.

Prima di farlo ti elencherò, come specificato dal titolo di questo special report, i classici dieci errori nei quali al 99% ti ritroverai e che nella norma non permettendo ad un business online di prendere il volo.

Questi, se corretti, ti consentiranno di raddrizzare la rotta. Per la "svolta epocale del tuo business" ti aspetto all'ultimo capitolo di questo "special report" dove ti indicherò il percorso per portare al successo il tuo sito web.

Ora però probabilmente ti starai chiedendo: ma chi caspita sei tu MATTEO PASQUALINI per dirmi cosa è giusto o non giusto fare nella rete e perché conosci queste regole infallibili per portare al successo un business online. Passa al capitolo successivo e facciamo conoscenza