

Come far crescere un piccolo business online?



Designed by

BOWWE

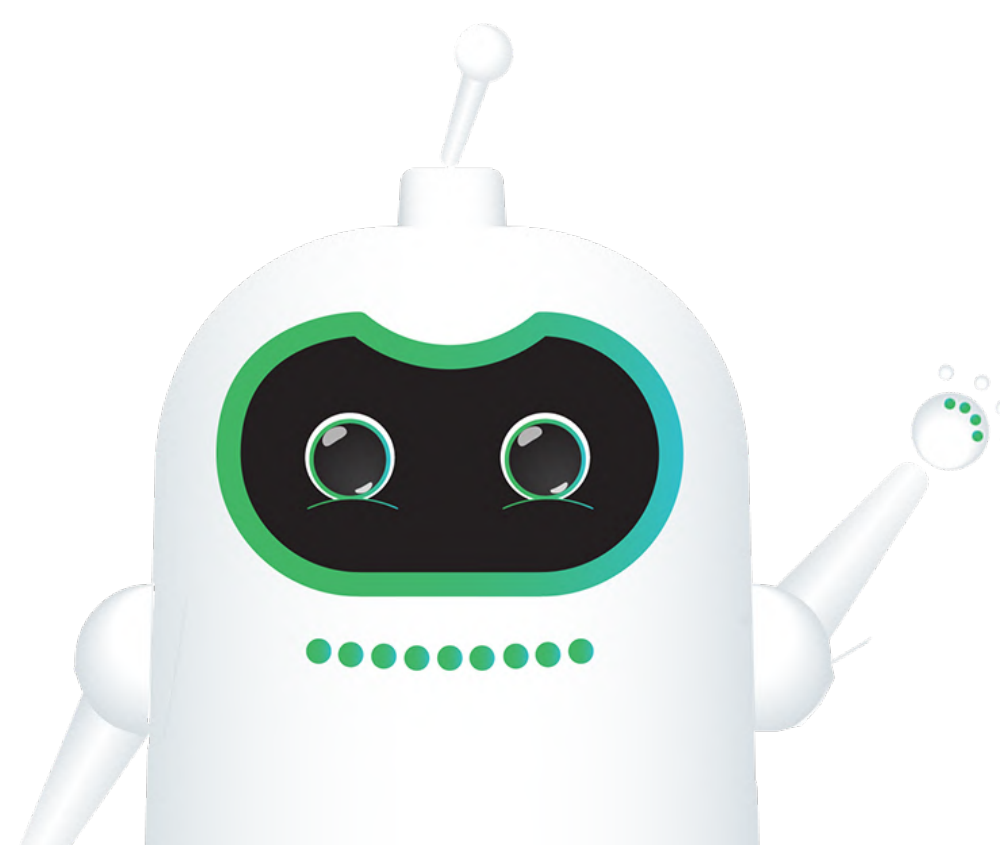
Perché questa guida è per te...

Come far crescere una piccola impresa online - è una domanda comune tra i proprietari di piccole imprese, a cui non è sempre facile trovare una risposta. Molti vengono coinvolti in vari modi per far crescere un piccolo marchio online che spesso è inefficace.

In questo materiale troverai le strategie più collaudate ed efficaci per lo sviluppo una piccola attività online. Cosa imparerai su ciascuna strategia?

- 1.) Statistiche di base (ma cruciali).
- 2.) È il vantaggio più importante per la tua attività.
- 3.) Guida chiara su come iniziare con ciascuno di essi.

Questo documento è stato creato sulla base di anni di lavoro con piccole aziende e conduzione di attività promozionali su vari canali di marketing. Se in questo materiale mancano informazioni o vorresti saperne di più, vai su <https://bowwe.com/it/blog> oppure contattaci (<https://bowwe.com/it/contatti>)!



1. Crea un sito web!

Sapevi che il 92% se i proprietari di piccole imprese pensano che avere un sito web sia l' strategia di marketing digitale più efficace?* È molto, giusto? Aggiungendo che il 64% delle piccole imprese ha un sito web lo rende ancora più impressionante!* È un chiaro segnale che possedere un sito web è attualmente fondamentale per tutte le piccole imprese.

Quali vantaggi può darti un sito web?

- **Traffico:** Google effettua in media 40.000 ricerche al secondo, il che equivale a 1,2 trilioni di ricerche in tutto il mondo all'anno. Alcune di queste ricerche sono relative a piccole imprese, il che è una grande opportunità per farsi vedere in SERF (risultati dei motori di ricerca).
- **Vendita:** vendere tramite il tuo sito Web non solo ti farà guadagnare denaro, ma stabilirà anche un rapporto più stretto con i tuoi clienti, rendendo più facile trasformarli in clienti fedeli.
- **Dati di base:** se hai un sito web, accedi ai dati roch sui tuoi clienti potenziali e attuali. Conosci il loro sesso, età, posizione, interessi e molto altro!

*Fonte: <https://devrix.com/tutorial/small-business-marketing-statistics-trends/>

Come aumentare di livello il sito Web di piccole imprese?

1) Mostra cosa ti distingue

Attira i clienti mostrando ciò che ti distingue dal resto della concorrenza. Il fatto che tu sia una piccola impresa potrebbe rivelarsi il tuo più grande vantaggio! Mostra ai tuoi clienti che hai tempo per loro ("Incontriamoci - quando vuoi"), che possono sempre contattarti ("Il tuo supporto è aperto 24 ore su 24, 7 giorni su 7") e che ti avvicini a ciascuno di loro individualmente ("I nostri prodotti sono 100% adattato individualmente a ciascun cliente").

2) Dimostra il tuo valore

Pubblica le testimonianze dei tuoi clienti sul sito Web, il che dimostrerà che molti si sono fidati della tua azienda e hanno beneficiato della tua offerta. Se sei un'azienda di nuova costituzione e non hai ancora una comprovata raccolta di opinioni autentiche, non preoccuparti. Puoi mostrare i tuoi diplomi universitari o di corso o mostrare i tuoi progetti dimostrativi.

3) Ottieni un vantaggio con il prezzo

Il listino prezzi è uno dei luoghi che gioca un ruolo importante nel processo di acquisto. Quindi fai in modo che sia incoraggiante e redditizio per il potenziale cliente. Ad esempio, puoi creare piani per diversi segmenti di pubblico o offrire uno sconto sul tuo primo acquisto.

Non sai come creare un sito web? Ti abbiamo coperto!

Consulta la nostra guida: <https://bowwe.com/it/blog/come-creare-sito-web-piccola-azienda>

2. Crea un blog!

Un blog offre grandi opportunità di sviluppo e acquisizione di clienti. Le piccole imprese con blog ottengono il 126% in più di crescita dei lead rispetto a quelle senza.* Quindi crea un blog in cui condividerai preziose conoscenze e consigli sul tuo settore.

Quali vantaggi può darti un blog?

- **Posiziona nei motori di ricerca (SERP):** avere un blog significa più opportunità per i tuoi contenuti di essere classificati in alto nei risultati di ricerca. Ciò significa più traffico che può trasformarsi in tuoi clienti.
- **Riconoscibilità:** creando contenuti di valore e condividendo le conoscenze con i destinatari, costruisci l'immagine di un esperto in un determinato settore attorno al tuo marchio.
- **Contatto:** attraverso un blog, non solo puoi stabilire contatti con potenziali clienti, ma anche ottenere i loro dati di contatto, ad esempio offrendo un PDF da scaricare in cambio di un indirizzo e-mail.

*Fonte: <https://wpforms.com/the-ultimate-list-of-online-business-statistics/>

Cosa dovrebbe contenere un blog per piccole imprese?

1) Informazioni su prodotti o servizi

Se vendi alcuni prodotti o servizi, crea materiali ad essi correlati. Possono essere tutorial che mostrano come utilizzare un determinato prodotto ("Come creare un sito Web utilizzando BOWWE") o consigli prima di utilizzare un determinato servizio ("Di quali documenti avrai bisogno durante una riunione con un contabile").

2) Consigli su come avviare e gestire la propria attività

Il blog è l'ideale per condividere le tue conoscenze ed esperienze con gli altri ("Come ho iniziato la mia attività di dropshipping in soli 3 mesi"). Poiché avviare e gestire qualsiasi piccola impresa comporta molte responsabilità e molte incognite, le persone sono ansiose di cercare tutti i materiali che rispondano alle loro domande e indichino soluzioni ragionevoli.

3) Argomenti legati al settore

Presentati come un esperto del tuo settore e solleva argomenti essenziali. Spiega termini importanti ("Nozioni di base sulla SEO: un dizionario per principianti") o informazioni su eventi importanti ("Dal 2023 modifiche alle normative: a cosa dovrebbero prestare attenzione le piccole imprese").

Vuoi saperne di più sul blog?
Vedi il nostro blog: <https://bowwe.com/it/blog>

3. Promuovi sui social!

Le attività sui social media ti permetteranno di aumentare il riconoscimento del tuo marchio, stabilire nuovi contatti o attirare traffico sul tuo sito web. Per il 78% dei proprietari di piccole imprese, i social media sono una fonte per acquisire nuovi clienti e tenersi in contatto con quelli esistenti.

Quali vantaggi può darti un social media?

- **Feedback:** la comunicazione nei social media è molto più veloce rispetto, ad esempio, alla posta ed è anche molto più emotiva e aggiornata. Ecco perché i social media sono una grande opportunità per ottenere feedback reali e approfonditi sulla tua offerta o sul tuo marchio in generale.
- **Comunità:** i social media sono uno dei posti migliori per costruire una comunità fidata e impegnata. Puoi crearli aggiungendo i tuoi contenuti o creando gruppi tematici.
- **Riutilizzo dei contenuti:** una delle cose principali per cui vengono utilizzati i social media è il riutilizzo dei contenuti. In questo modo, invii gli utenti al tuo sito Web o blog attraverso contenuti modificati, ma creati in precedenza.

*Fonte: <https://wpforms.com/the-ultimate-list-of-online-business-statistics/>

In che modo le piccole imprese possono promuovere sui social media?

1) Crea account sulle piattaforme in cui si trovano i tuoi destinatari

La cosa più importante è essere attivi sulle piattaforme del tuo pubblico. Per i grafici saranno, ad esempio, le società di reclutamento di Behance e LinkedIn. Quando scegli la piattaforma su cui vuoi operare, considera prima di tutto se i contenuti pubblicati su di essa corrispondono al tuo settore e se lì troverai molti potenziali clienti.

2) Condividi contenuti di valore

I social media sono uno dei principali canali di distribuzione dei contenuti. Usalo condividendo informazioni interessanti e importanti dalla vita dell'azienda o materiali precedentemente pubblicati, ad esempio su un blog.

3) Stabilire contatti

I social media sono un'enorme rete di contatti che puoi utilizzare per far crescere la tua attività: contatta le persone che hanno reagito ai contenuti che pubblichi. Unisciti a gruppi tematici relativi al tuo settore. Avvia discussioni con altri esperti. Sfruttate ogni opportunità non solo per acquisire nuovi clienti, ma anche per stabilire un'interessante collaborazione professionale.

Visita <https://bowwe.com/it/blog> per ulteriori suggerimenti sui social media.

4. Inizia l'e-mail marketing

Condurre promozioni via e-mail è una tecnica comunemente utilizzata ed efficace per acquisire nuovi clienti, nonché per convincere quelli esistenti, ad es. per comprare di nuovo. Le e-mail possono essere fino a 40 volte più efficaci nel raggiungere nuovi clienti rispetto ad alcuni social media.

Quali vantaggi può darti un e-mail marketing?

- **Personalizzazione:** una strategia utilizzata di frequente consiste nell'inviare e-mail personali che soddisfino esattamente le esigenze del destinatario. Ciò aumenta le possibilità di ottenere la conversione desiderata
- **Base di contatti:** tenere una newsletter ti consentirà di creare un database di contatti che puoi utilizzare in qualsiasi momento.
- **Restare in contatto:** condurre e-mail marketing ti aiuterà a prenderti cura di coloro che hanno già beneficiato della tua offerta, puoi inviare loro contenuti di valore o informare sulle promozioni imminenti.

*Fonte: <https://wpforms.com/the-ultimate-list-of-online-business-statistics/>

Cosa inserire nella newsletter?

1) Informazioni sugli eventi

La newsletter è un luogo perfetto per informare i clienti in arrivo ("24 ore rimaste fino alla più grande promozione dell'anno...") o le promozioni in corso ("-40% su tutto - non perdere questa occasione!" ripristinando i clienti inattivi).

2) Personalizzazione

Le piccole imprese sono associate a un approccio individuale e più vicino al cliente. Allora mostriamolo con una newsletter personalizzata. Un'e-mail che inizia con "Ciao, David ..." attira molto di più l'attenzione del destinatario e consente di stabilire un rapporto più stretto con lui.

3) Supporto

Le e-mail vengono utilizzate non solo per tenersi in contatto con i clienti, ma anche per supportarli. Vale la pena preparare alcune e-mail che conterranno tutorial sul prodotto o informazioni di base su di esso. Nel caso di servizi, le e-mail possono contenere, ad esempio, indicazioni, conferma di un incontro o un elenco della documentazione necessaria.

5. Prova la pubblicità online a pagamento

L'utilizzo della pubblicità online ti consente di definire con precisione i destinatari dell'annuncio e di raggiungere solo le persone che potrebbero essere effettivamente interessate alla tua offerta. Questo ti dà una possibilità molto migliore di trasformarli in tuoi clienti e guadagnare. Quanto? Può essere in media \$ 3 di entrate per ogni \$ 1,6 spesi in AdWords.*

Quali sono i vantaggi della pubblicità online a pagamento?

- **Gruppo di destinatari specificato:** La pubblicità su Internet è caratterizzata dal fatto che puoi specificare con precisione chi dovrebbe raggiungere, il che aumenta la loro efficacia.
- **Visibilità:** gli annunci delle campagne a pagamento possono essere visualizzati praticamente ovunque sul Web. Possono apparire sui siti Web delle riunioni o anche essere tematicamente compatibili con i siti Web degli annunci. Grazie a ciò, la tua pubblicità può raggiungere una vasta gamma che attirerà clienti, ad esempio, sul tuo sito web.
- **Remarketing:** il remarketing (ovvero indirizzare gli annunci a persone che sono già state interessate alla tua offerta) puoi trasformare molti potenziali clienti in clienti reali.

*Fonte: <https://www.powertraffick.com/ppc-trends-and-statistics>

Come non sprecare il tuo budget in una promozione a pagamento?

1) Specifica con precisione il tuo pubblico

Uno dei più grandi errori delle campagne su Internet è la scarsa selezione del pubblico. Pertanto, fai una ricerca approfondita tra i tuoi destinatari e delinea i loro profili per avere successo nella tua campagna. Anche il luogo in cui si svolge è importante qui, che è anche legato al carattere del tuo pubblico.

2) Ottimizzare correttamente la campagna

Un altro aspetto critico della campagna è la scelta delle parole chiave giuste (ad esempio, scegliendole tramite Google Keyword Planner). In risposta a ciò, il tuo annuncio apparirà nei risultati di ricerca, quindi devono essere correlati non solo al tuo settore ma anche al prodotto o servizio stesso. Possono variare da un vago "barbiere di Berlino" a uno specifico "miglior strumento SEO 2022".

3) Utilizzare il remarketing

Il remarketing consiste nel indirizzare gli annunci a persone che sono già interessate alla tua offerta. Questa è un'attività unica perché hai già un pubblico specifico, ma non significa che lo attirerai facilmente. Tuttavia, i tuoi annunci ricorderanno loro te e li incoraggeranno ad acquistare sul tuo sito.

6. Prenditi cura della SEO

La SEO è al secondo posto (75%) tra le strategie di marketing scelte più di frequente.*

Per le piccole imprese è un'ottima soluzione (solitamente) gratuita, i cui effetti possono durare a lungo. Ricorda che la SEO coinvolge varie attività (parole chiave, ottimizzazione dei contenuti e così via) che puoi svolgere principalmente da solo.

Quali vantaggi può darti un SEO?

- **Traffico:** una posizione elevata nei risultati di ricerca aumenterà la consapevolezza del tuo marchio tra i potenziali clienti e attirerà traffico verso il tuo sito Web o blog.
- **Più tempo sul sito:** ottimizzando i tuoi contenuti per la SEO, aumenti le possibilità che l'utente abbia una migliore esperienza di utilizzo del tuo sito Web, il che aumenterà il tempo che trascorre su di esso e la possibilità che siano interessati alla tua offerta .
- **Aumenta la ricerca organica:** maggiore è il tasso di ricerca organica che hai, più facilmente i tuoi potenziali clienti saranno in grado di trovarti. Inoltre, è una forma di promozione completamente gratuita.

*Fonte: https://cdn2.hubspot.net/hubfs/455263/marketing-mix-2019/Marketing_Mix_2019_Report-Final.pdf

In che modo le piccole imprese possono trarre vantaggio dalla SEO?

1) Includi parole chiave pertinenti

Includendo le parole chiave sul sito Web (e il suo contenuto), la tua attività può essere molto più facile da trovare attraverso i risultati di ricerca. Supponiamo che tu abbia una libreria. Puoi quindi ottimizzare i tuoi contenuti per parole come "libreria breslavia", "libreria con spedizione", "libreria spedizione estera", "negoziario libreria" e così via. Grazie all'ottimizzazione, apparirai su frasi chiave specifiche, che aumenteranno la portata della tua attività.

2) Ottimizza la pagina e il contenuto

Puoi implementare buone pratiche SEO sul tuo sito web e nei suoi contenuti in diversi modi. La base è l'integrazione di meta tag, l'ottimizzazione multimediale o l'accelerazione della velocità della pagina.

3) Crea backlink

La creazione di backlink consiste nell'ottenere link da fonti esterne che si collegheranno al tuo sito web. Diciamo che possiedi un negozio di forniture per parrucchieri e conosci un blog popolare che crea tutorial per parrucchieri. In una situazione del genere, puoi contattare il creatore del blog e negoziare con lui per includere un link al tuo negozio in uno dei suoi tutorial. In questo modo, non solo ottieni un po' di traffico da questo blog, ma costruisci anche la "forza" del tuo sito web.

7. Configura Google My Business

Il 5% delle visualizzazioni di Google My Business si traduce nell'azione intrapresa dal cliente. Ciò significa una grande fonte di nuovi clienti e un aumento delle conversioni per la tua attività.

Quali vantaggi può darti un Google My Business?

- **Accesso rapido alle informazioni più importanti:** digitando il nome della tua azienda nel motore di ricerca di Google, il tuo potenziale cliente riceve immediatamente in considerazione informazioni quali: posizione, data di apertura, opinioni e molto altro.
- **Visibilità:** avendo la tua attività in Google My Business, non appari solo nei risultati di ricerca, ma anche su Google Maps. Ciò aumenta le tue possibilità di raggiungere un pubblico più ampio.
- **Pubblicazione di informazioni aggiuntive:** tramite Google Business puoi aggiungere post in cui puoi informare, ad esempio, sulle promozioni imminenti. Questa funzione ti dà la possibilità di mostrare il valore della tua offerta.

*Fonte: <https://www.searchenginejournal.com/5-of-google-my-business-listing-views-result-in-a-customer-action/316723/>

Come può una piccola impresa utilizzare Google My Business?

1) Profilo aziendale completo

Google My Business è una raccolta di informazioni essenziali sulla tua azienda. Pertanto, quando completi il tuo profilo aziendale, assicurati di aggiungere informazioni quali: orari di apertura, posizione, indirizzo del sito Web, galleria fotografica e così via.

2) Aggiungi informazioni

Puoi anche aggiungere post in Google My Business. Le impressioni del destinatario iniziano a livello del motore di ricerca, quindi è estremamente importante farlo lì. Usali per informare su eventi importanti ("Ti invitiamo a un corso di cucina gratuito - inizia il 20 maggio") o promozioni ("La promozione -20% dura - vieni a trovarci!"). È un modo semplice per distinguersi dalla concorrenza a livello di risultati di ricerca.

3) Raccogli feedback

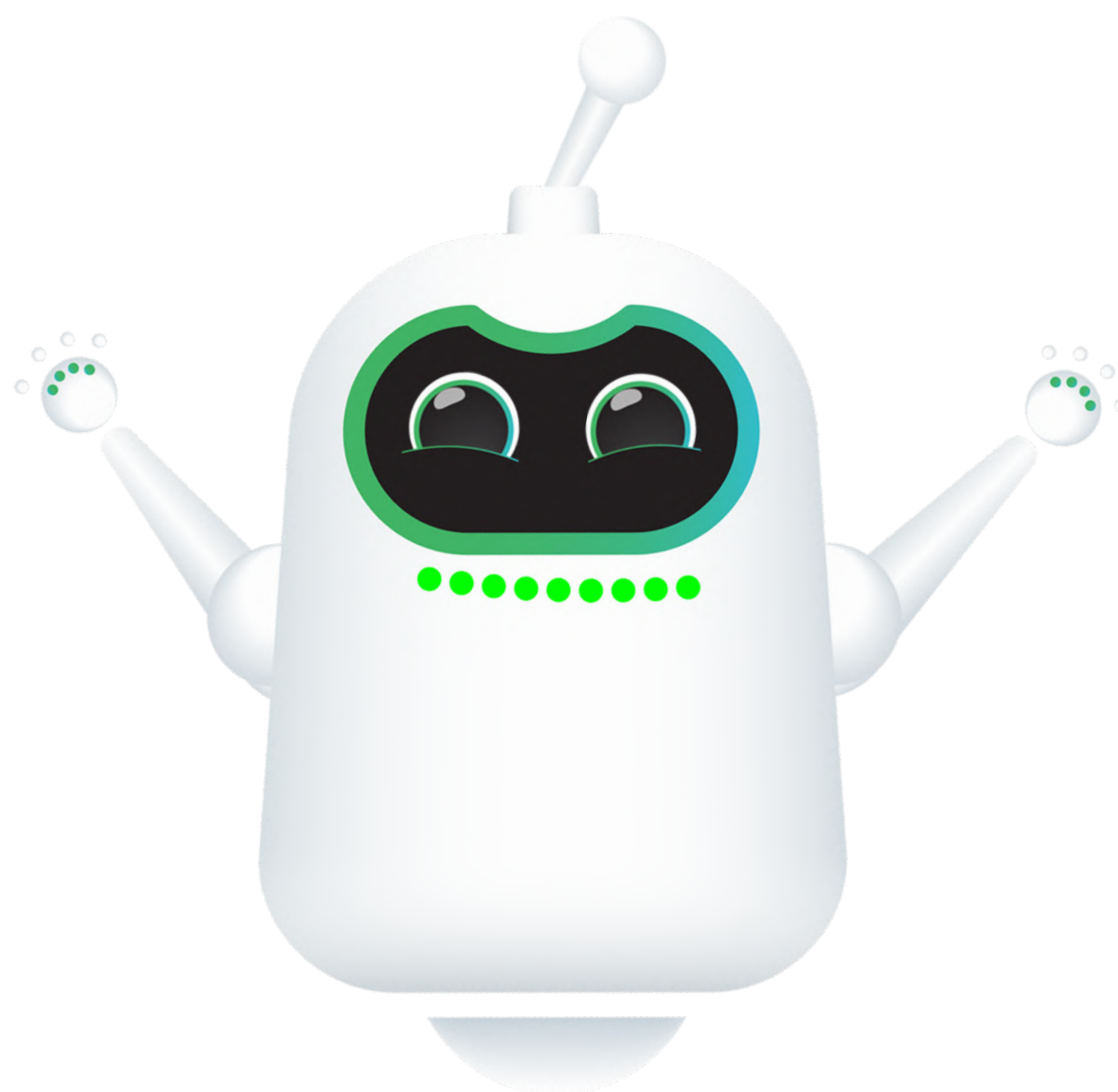
Raccogli opinioni Google My Business è uno dei luoghi più comuni in cui i potenziali clienti controllano le opinioni su una determinata attività. Pertanto, incoraggia i tuoi clienti a lasciare lì opinioni oneste e a rispondere alle voci su base continuativa. Più opinioni positive ottieni, più alto sarà il tuo posizionamento nel motore di ricerca.

Sommario

La crescita del tuo business online può essere fatta in molti modi. Se hai appena iniziato la tua attività, vale la pena provare prima le attività più basilari, come: creare un sito web e ottimizzarlo secondo i principi SEO, promozione sui social media o creare un profilo aziendale su Google My Business.

Ricorda che gli effetti di ciascuna delle attività discusse in questo articolo dipendono dal tipo di ogni settore e attività. Pertanto, è meglio testare ciascuna di queste soluzioni e monitorarne i profitti per la tua piccola impresa.

Puoi trovare ulteriori suggerimenti sulla creazione e lo sviluppo di una piccola impresa su <https://bowwe.com/it/blog>.



BOWWE

Autore: Karol Andruszków

Coautori: Jakub Kopacz, Karolina Krawczyńska

Grafica e illustrazioni: Katarzyna Komsta, Mykhailov Maksym

© 2022 BOWWE

ISBN: 978-83-958707-2-9

**Hai domande o vorresti
condividi le tue conoscenze con noi?**

Si prega di contattare il team BOWWE.com per posta

hello@bowwe.com



A proposito di questo elenco:

Autore:

Karol Andruszków
CEO BOWWE

Fonte:

[Sito web per piccole imprese. Come crearlo? Cosa deve contenere?](#)

Controlla anche:

[Costruttori di siti web. Un tutorial completo per principianti](#)

[5 segreti di un sito web di successo. Li conosci tutti?](#)

[Come aumentare le vendite sul sito web? 12 trucchi affidabili](#)

[PER SAPERNE DI PIÙ!](#)

Informazioni su BOWWE:

BOWWE contiene tutto ciò che è essenziale per qualsiasi web designer, agenzia o azienda per creare un sito Web straordinario e diventare visibile sul Web. L'intuitivo creatore drag-and-drop ti consente di liberare la tua ingegnosità e il tuo talento creando siti Web sempre migliori. Dimentica le limitazioni. In BOWWE, ogni elemento del sito web può essere personalizzato con una precisione pixel-perfetta.

Un sito Web straordinario, una pagina di destinazione altamente convertibile, un portfolio accattivante o qualsiasi altro progetto online. Con un impressionante BOWWE Builder, tutte le tue idee possono essere realizzate!

Fai crescere la tua attività con Rocket SEO, integrazioni chiave, app potenti e supporto basato sui dati. Progetta, implementa, ottimizza e diventa un web-ruler!

Sito web:

<https://bowwe.com/it>

Blog:

<https://bowwe.com/it/blog>

Facebook:

<https://www.facebook.com/BowweBuilder/>

Instagram:

https://www.instagram.com/bowwe_websitebuilder/

**Il primo passo per una posizione
incrollabile sul web è il tuo sito web.**

Aumenta le tue abilità e ottieni la vera indipendenza!
Inizia subito a creare con BOWWE!

[CREARE UN ACCOUNT!](#)

BOWWE