

Cos'è la SEO e quali sono i suoi vantaggi?

L'ottimizzazione dei siti per i motori di ricerca spesso è una scelta "da ultima spiaggia", a cui le aziende approdano dopo una serie di fallimenti, e con non poco scetticismo. Molte PMI e Professionisti poi, non sanno neanche esattamente in che cosa consista.

Cerchiamo quindi di capire meglio cos'è la SEO e che tipo di vantaggi può portare ad un'azienda.

Il termine SEO racchiude una serie di attività che puntano a generare il maggior numero possibile di visite provenienti da varie fonti: motori di ricerca, directory, siti web. L'obiettivo generale dunque è quello di rendere il sito conosciuto e visitato.

Il fine ultimo può essere diverso per ogni azienda: nuovi contatti, acquisti diretti, registrazione ad una newsletter, interazione con l'azienda ed altro ancora. Ognuno di questi obiettivi avrà bisogno di strategie specifiche, ma le operazioni seo di base rimangono le stesse:

- Analisi del sito e dei siti concorrenti;
- Sviluppo ottimale di link in uscita e in entrata;
- Corretta architettura del sito;
- Codice Html ottimizzato;
- Redazione di contenuti appropriati

Nonostante siano tecniche abbastanza semplici da implementare, chi si occupa di Marketing spesso ignora la Seo, puntando solo sul **SEM**, il Marketing dei motori di ricerca, che riguarda i modelli basati sul **Pay per Click**, per intenderci le inserzioni sponsorizzate su Google Adwords.

Ma conviene davvero?

Di certo le campagne Adwords, se realizzate da professionisti competenti, possono portare ottimi risultati immediati, solitamente nella forma di un aumento di visite, contatti o vendite. Ma si tratta di una soluzione temporanea, a meno che non si disponga di somme importanti da investire costantemente, e in ogni caso costosa.

La Seo invece lavora nell'ottica del lungo periodo: il costo iniziale per un lavoro di ottimizzazione viene ripagato dai benefici a lungo termine. Una tecnica non esclude l'altra, anzi sono complementari: l'ideale sarebbe riuscire ad implementare una strategia che unisca Seo e Pay Per Click.

Perché scegliere la Seo?

I motivi si possono sintetizzare in tre punti essenziali:

1. Posizionamento ottimale nelle pagine dei risultati di ricerca (Serp)

Sebbene sia difficile posizionare un sito web nelle prime pagine di Google, specialmente per parole chiave competitive, la scelta della giusta strategia permette di incrementare il flusso di visitatori al sito e ottenere maggiori tassi di conversione. Gli utenti inoltre ripongono maggiore fiducia nei risultati organici, naturali, piuttosto che in quelli a pagamento.

2. Costi di Gestione minori

Se implementata fin dall'inizio in maniera corretta permette di contenere i costi nel lungo periodo e di ridurre i costi di marketing, fornendo un ritorno sugli investimenti (ROI) maggiore. Il ROI è un valore fondamentale per valutare l'efficacia delle proprie strategie, sia che si tratti di Seo che di Pay Per Click.

3. Benefici più duraturi

Se si ha il tempo di utilizzare la Seo fin dall'inizio è più semplice ottenere risultati di lungo periodo e vantaggi nel tempo in termini di visibilità e stabilità del sito nei risultati di ricerca e di un traffico al sito costante.

E gli svantaggi?

Scegliere la Seo comporta anche degli svantaggi:

- I risultati non sono immediati, come invece nel caso delle campagne Adwords;
- Non ci sono garanzie di successo: si tratta di tecniche che hanno dei riscontri e hanno funzionato, ma ogni caso è diverso. E' impossibile dare garanzie, perché le variabili sono molte: chi vi garantisce il primo posto su Google con molta probabilità vi sta truffando;
- Richiede un maggior sforzo (tempo, denaro e impegno) nell'implementazione, a fronte di un risultato e un risparmio nel lungo periodo.

È poco indicata quindi se hai poco tempo a disposizione, poche risorse da investire e poca pazienza.

Quali sono le alternative alla Seo?

Nella maggior parte dei casi l'obiettivo base è riuscire a raggiungere un flusso di visitatori elevato.

In questo caso ci sono delle alternative, che possono tranquillamente essere prese in considerazione anche come strumenti complementari nel caso si scelga la Seo.

Innanzitutto esistono varie tecniche di marketing online per ottenere link in entrata con due benefici: maggior traffico al sito e miglioramento del posizionamento. Come

ottenerli? Facile: attraverso un uso ottimale di social network, pubblicità a pagamento, article marketing (proprio come questo articolo!) o altre tecniche - da evitare - come lo scambio link o addirittura l'acquisto di link, che sono a rischio penalizzazione.

Che altro si può fare? Si possono adottare piccoli accorgimenti che permettono di pubblicizzare il nostro sito e la nostra attività anche offline: integrare l'url del sito, la propria email e i contatti social nel marketing tradizionale, sui biglietti da visita, nella sede della nostra attività e così via.

Penso che per ora possa bastare! Se ti interessa scoprire le **regole base della Seo** che puoi applicare da subito al tuo sito, puoi scaricare gratuitamente un ebook [a questo indirizzo](#) .

Troverai anche un secondo ebook con dei consigli molto utili per rendere il tuo sito più accessibile ai tuoi visitatori, facilitando la loro navigazione e la permanenza sul sito.

Autore:

Monica Marzo – [Foxidea](#)
Consulenza Web Marketing