

Come fare soldi con la SEO

Di **Seth Godin**

Articolo originale:

How to make money with SEO

http://sethgodin.typepad.com/seths_blog/2009/04/how-to-make-money-with-seo.html

13 Aprile 2009



Ci sono due maniere di usare la SEO per aiutare la vostra organizzazione: una è affidabile ed efficace, l'altra è una gloriosa sparata da due soldi che in genere non funziona, ma è meravigliosa quando funziona. Comincerò con la seconda.

Il modo più comune di usare l'ottimizzazione per i motori di ricerca è quello di trovare una parola chiave (come "idraulico") e poi fare qualsiasi cosa per "appropriarsi" di quella parola su Google. Questo è il modo di pensare a Google come alle Pagine Gialle (però con gli annunci gratis).

Le Pagine Gialle sono eccezionali per gli idraulici, perché se aveste bisogno di un idraulico, quello è il posto dove andreste a cercarlo. Comprate lo spazio pubblicitario più grande, vedete di essere i primi della lista e arriveranno le chiamate. Google è una rivelazione, perché è un "Super Pagine Gialle" ed è gratis!

Il problema: come essere il primo della lista, perché stare in quarantesima posizione non serve praticamente a niente.

La risposta: probabilmente non lo sarete. Ci sono 14 milioni di risultati per "idraulico" e no, non sarete il numero 1 o il numero 2. Avete perso. Infatti praticamente per ogni parola di cui vale la pena di appropriarsi, la vostra probabilità di essere vincitore è piccola.

(Per quello 0,00001% di persone che stanno leggendo e che hanno vinto, congratulazioni! Potete ignorare questo articolo).

Questo metodo è così tanto accattivante, perché consiste tutto nel convertire in cliente chi ancora non lo è. Comparite gratuitamente di fronte a persone che non vi conoscono ed avete la vostra occasione di convertirli in clienti; è il sogno di ogni commerciante.

Sto dicendo che non vale la pena di provare a vincere? Naturalmente no. Se potete fare un tentativo per il gruppo di parole giusto senza spendere troppo né contare troppo sul vincere, allora fatelo. Ma l'altro metodo è molto più convincente (e sì, potete fare entrambe le cose allo stesso tempo).

L'altro modo di usare la SEO è un po' più naturale (chiamiamolo l'approccio "Pagine Bianche"). Prevede di appropriarsi di una parola che è già vostra. Fate una ricerca per ShoeMoney su Google e troverete 340.000 risultati. Indovinate chi è il primo? ShoeMoney [<http://www.shoemoney.com/>]. Perché dovrebbe sorprendervi? Dopotutto lui ha inventato la parola e possiede il dominio.

Qualcuno ha sentito parlare del sito di Jeremy (Jeremy Schoemaker è il proprietario di ShoeMoney N.d.T.) da un amico o da un blog o da qualche altra parte. Volevano

visitare il sito ed hanno digitato il nome su Google. Jeremy mi ha detto che gli arriva cinque volte più traffico da questo termine di ricerca che da qualsiasi altro su Google.

La forza di questa tecnica è che con determinazione e pazienza vincerete sicuramente. Richiede di inventare un marchio e poi costruire intorno ad esso un business o un servizio o un'organizzazione di cui la gente parla davvero. Volete poter dire a qualcuno: "scrivi semplicemente xxxxx su Google".

Ovviamente le sole persone che lo faranno sono quelle che hanno sentito di voi in qualche altro modo. Per cui serve una strategia di amplificazione e del passa parola, non è un lavoretto liscio di conversione.

Facciamo un po' di conti:

Se siete abbastanza fortunati di 'vincere' ottimizzando con l'approccio delle 'Pagine Gialle' tradizionali, potreste convertire in clienti qualche punto percentuale del traffico. Invece se vincete ottimizzando con l'approccio 'Pagine Bianche', se vincete perché la gente parla del vostro modo unico ed usa il vostro nome, allora convertirte praticamente tutti.

Pensate a questo ... se qualcuno scrive 'seth' in Google, probabilmente sta cercando me e quindi quando arriva qui, rimane, perché ha trovato me. Invece se scrivono "mucca" ("La mucca viola" è un libro di Seth Godin N.d.T.), molta gente che finisce qui non sta cercando il mio libro. E quindi se ne va.

David Meerman Scott 'possiede' la parola 'Meerman'. Non ho idea se nella vita usa il suo secondo nome, ma è certo che online lo aiuta. Scott Ginsberg domina i risultati delle ricerche per la parola "nametag scott". Avete capito quello che voglio dire, è come possedere il dominio perfetto tramite Google.

Quando si comincia a vincere con la strategia 'Pagine Bianche' ci si accorge che questo aiuta a vincere su entrambi i fronti. Il vostro blog o sito riceve più traffico naturale, che ancora in modo naturale spinge in alto i vostri risultati su Google anche per le altre parole e frasi.

Passo per passo:

1. Realizzate un prodotto incredibile, offrite un servizio eccezionale
2. Associategli un termine unico o un marchio (qualcosa di non generico e preferibilmente non un termine di ricerca già affollato).
3. Assumendo che farete 1 e 2 finirete per appropriarvi di quella parola sui motori di ricerca. Se non ci riuscite, allora rivedete i primi due passi

La parte difficile naturalmente è fare qualcosa per cui la gente scelga di parlare di voi, la buona notizia è che questo è sotto il vostro controllo, che è meglio dell'alternativa.

Seth Godin

Traduzione di **Marco Dini**

Altri articoli di Seth Godin pubblicati su IdeaWebItalia:
www.ideawebitalia.it/author/seth-godin/