Come fare content marketing, 6 consigli strategici

di Paolo Franzese



Se hai notato che negli ultimi tempi è sempre più difficile avere attenzione sia su **Google** che sui **Social Media** allora devi leggere ciò che ho scritto su come fare content marketing oggi.

Situazione attuale

Partiamo da alcuni numeri (*fonte www.websitehostingrating.com/*):

- **5,760,000** post di blog vengono pubblicati su Internet ogni giorno;
- **600 milioni** di blog nel mondo nel 2020;
- **6.7 milioni** di persone pubblicano regolarmente post sul blog.

Praticamente tutti in questo momento stanno cercando di creare contenuti di alta qualità.

Poi dipende da quale pubblico vuoi raggiungere, se vuoi raggiungere un pubblico di giovanissimi, un blog sarà poco efficace. I giovanissimi preferiscono social come TikTok, Instagram o YouTube.

Oggi è difficile scalare le classifiche in *Google*, su *Facebook* non ne parliamo se non paghi nessuno ti vedrà, *Instagram* un crollo di numeri in generale, e così via.

Anche adesso scrivo questo articolo con la preoccupazione che probabilmente nessuno lo leggerà (non credo perché ho la mia amata nicchia).

Praticamente siamo davanti ad un profondo cambiamento per il content marketing ed oggi cercheremo di analizzarlo.

Prima di andare avanti prova a rispondere ad alcune domande:

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

- come ti distingui?
- come ti fai notare?
- come puoi brillare in questo mare di contenuti?

Proviamo ad esaminare alcune tendenze su come fare content marketing oggi.

SEO e Social Media, possiamo ancora fidarci?

La **SEO** non è morta, ma oggi è richiesto più tempo per scalare la SERP di Google ed è più difficile, ma ancora è super efficace solo che devi essere paziente produrre ed aspettare.

I **social media**, a meno che non spendi in sponsorizzazioni la visibilità sta crollando sempre di più, quindi bisogna trovare un modo per promuovere i tuoi contenuti.

Io come faccio? Ora ti descrivo la mia strategia velocemente, poi se vuoi saperne di più puoi anche chiedermelo in privato.

La mia strategia

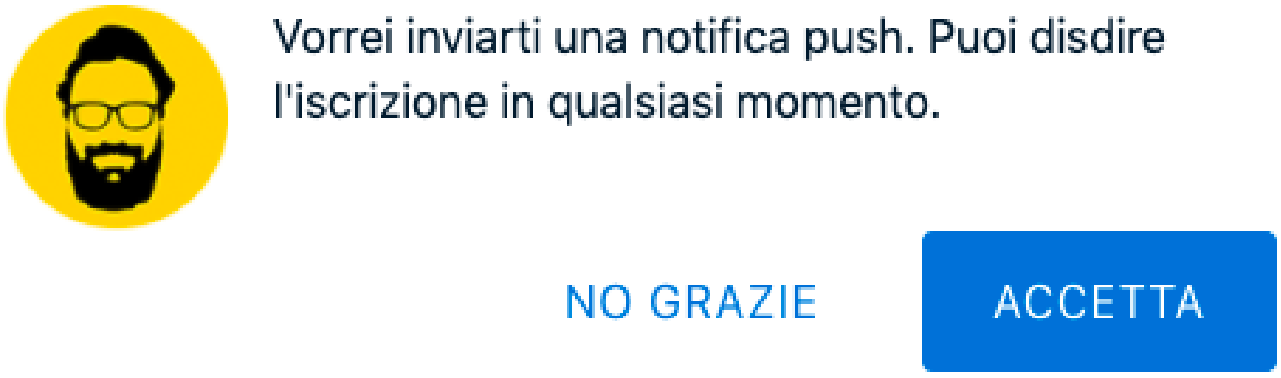
1. Cerco le **keyword** utilizzate dal mio *target* per creare l'articolo;
2. Durante la settimana scrivo l'articolo che sarà pubblicato il lunedì mattina alle **07.00**;
3. Notifico l'uscita dell'articolo in vari luoghi:
    - Gruppo su **Facebook** IMAGINERS (*in anteprima assoluta*);
    - Gruppo broadcast su **Whatsapp**;
    - Canale **Telegram** IMAGINERS;
    - **LinkedIn**;
4. Faccio un primo monitoraggio guardando il contatore dell'articolo per capire come si sta muovendo in rete;
5. Mi studio per bene **Analytics** e **Strumenti per Webmaster** per capire come gli utenti mi trovano in rete;
6. Poi il venerdì mando una **newsletter** riassuntiva a più di 1000 iscritti;
7. E così via non mi fermo, faccio email marketing, remarketing e riutilizzo i miei contenuti in forma audio, video e viceversa.

Ora ho aggiunto anche uno strumento *super efficace* che potresti sfruttare anche tu.

Notifiche push

Notifiche push (lo sto testando anche io), chi visita il mio sito per la prima volta vedrà un badge delle notifiche comparire dal proprio browser, come questo in figura, dove gli comunico che potrà *iscriversi* per ricevere le mie notifiche.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



Io per ora lo sto testando, successivamente aggiornerò questo post con le mie riflessioni e statistiche.

Con quest'aggiunta ogni volta che esce un nuovo post sul blog posso inviare una notifica agli *abbonati*, riceveranno una notifica anche all'interno del loro browser. Ormai siamo affezionati alle notifiche, farò proprio come fanno gli altri.

Quindi oltre a fare affidamento a *SEO* e *Social Media*, utilizzo anche queste strategie.

Se lo farai anche tu noterai che il tuo contenuto inizierà a ricevere più visualizzazioni.

Come fare content marketing oggi? In quali paesi ti leggono?

Inizia a tradurre i tuoi contenuti

Il mio blog parla in italiano, sono concentrato su un utenza italiana, posso anche concentrami altrove volendo, anche perchè la maggioranza delle persone sono madrelingua inglese. Questa cosa vuol dire che l'inglese tende ad essere il linguaggio più competitivo per se vuoi fare SEO.

Io ad esempio cosa ho sperimentato? Mi sono fatto scrivere una articolo che parla di Web Design in **Russo** ed attualmente è uno degli articoli più letti del blog come puoi vedere direttamente tu dai questi numeri:

Imaginepaolo, ???-????????-????????? **– 201.768** *post views*

Ovviamente questo esperimento mi ha fatto pensare tanto, ma poi mi sono concentrato sulla mia nicchia italiana. Ma un buon suggerimento per te potrebbe essere proprio questo, utilizzare un traffico più intenso proveniente dalle traduzioni dei tuoi articoli.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

1.  Italy
2.  China
3.  United States
4.  Germany
5.  Poland
6.  Bangladesh
7.  Spain
8.  United Kingdom
9.  Nigeria
10.  Argentina

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons
Contatti +39 388 1020417 - info@imaginepaolo.com

Da quale località provengono i
visitatori del tuo blog?

Perché non inizi a tradurre i tuoi contenuti? Magari per facilitarti questo lavoro puoi utilizzare **Ubersuggest** (ne parlo anche qui) così potrai sapere quali parole chiave sono popolari in ciascuno di altri paesi.

Pubblicando in altre lingue potresti iniziare davvero a raccogliere più utenti, vedrai he tutto questo potrà davvero aiutare il tuo traffico a crescere nel tempo.

Considera sempre che il posizionamento in Google in inglese è più *competitivo*.

Come fare content marketing oggi? Dai uno sguardo ai tuoi vecchi articoli e aggiornali.

Aggiorna i vecchi contenuti

Dedica più tempo a creare nuovi contenuti, ma più importante è dedica più tempo ad aggiornarli.

Quanti contenuti lunghi scrivo giornalmente? Un articolo a settimana, ma una cosa devo iniziare a fare: aggiornare i post più vecchi.

Per ogni articolo che scrivo devo dedicare altrettanto tempo ad aggiornare i vecchi contenuti, anzi forse molto di più.

Questo perché ho studiato che in generale, aggiornare i vecchi contenuti ha portato a grandi guadagni di traffico per le aziende che hanno sfruttato il content marketing. Per cui se tu iniziassi ad aggiornare i tuoi contenuti regolarmente, potresti generare più traffico di quanto se ti concentrassi sulla scrittura di nuovi contenuti.

Anche per il sito, il mio traffico, molti visitatori sono dovuti anche all'aggiornamento dei contenuti (prova a cercare "*quanti siti*" in **Google**).

Ovviamente se hai un blog nuovo non avrai tanto da aggiornare, ma una volta che ti sarai stabilito (*uno o due anni*) ti consiglio di passare più tempo ad aggiornare.

Come fare content marketing oggi? Ottimizza il tuo CTR.

Ottimizza il CTR

Notizia importante, "*le aziende assumeranno persone che ottimizzano solo per il CTR*". È stato dimostrato che un risultato posizionato al quarto posto se riceve tanti clic può passare in pochi minuti al primo posto in Google, ed anche rimanerci per un bel po'. La percentuale di clic dice a Google che le persone preferiscono quel contenuto al posto di un altro.

Per ottenere più clic ti consiglio, quindi, di ottimizzare il tag del titolo e della meta description.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Eccoti alcuni consigli su come ottenere più clic:

- domande nei titoli;
- titoli che vanno da 15 a 40 caratteri di lunghezza;
- presenza della parola chiave nell'URL;
- parole potenti come: sorprendente, senza sforzo,…
- titoli che contengono emozioni;
- descrizioni scritte con criterio;
- titoli che contengono "numeri";
- titoli che contengono "istruzioni";

Come fare content marketing oggi? Non credere che la SEO sia solo Google.

La SEO non è solo in Google

L'ho scritto anche in un precedente articolo, devi pensare ai tuoi contenuti non solo come testo ma anche com immagini o video. Io ad esempio ricevo tonnellate di traffico da **TikTok**, **Instagram** e **YouTube**.

Sicuramente ti sarai scontrato con qualche mio video su questi luoghi o con qualche mio post su Instagram ed ora sei qui a leggermi.

Lavora creando traffico organico per i social, includi parole chiave nei titoli, nelle caption, nelle descrizioni, hashtag, etc… Ricordati di menzionare le parole chiave all'interno dei tuoi video. Questi sono tutti suggerimenti che possono aiutarti a posizionarti più in alto.

Applica subito i suggerimenti, perché il contenuto non è solo testo o articolo del blog, ma specialmente ultimamente, in quarantena le persone amano guardare i video.

Dedica più tempo al CRO

Ottimizzazione del **CRO** (Conversion Rate Optimization), ti faccio alcune domande:

- Quante entrate generano i tuoi contenuti?
- Se il tuo traffico è raddoppiato, le tue entrate stanno raddoppiando o triplicando?
- La tua attività sul web ti sta portando traffico ma funziona davvero o stai perdendo tempo prezioso?

Se potessi scommettere io direi che la tua risposta è **no**, perché questo? Statisticamente le persone scrivono contenuti per ottenere traffico ma non ottimizzano poi per le *conversioni*.

Devi ragionare così, ottimizzare le conversioni oppure pagare un esperto CRO per farlo. Come capire se lo stai facendo? Altre domande, le domande sono allo stesso tempo modi per far generare più entrate dal tuo contenuto:

- Parli dei tuoi *prodotti* o *servizi* all'interno dei tuoi contenuti?
- Hai tuoi *annunci* per i tuoi prodotti o servizi sul tuo sito?

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

- Hai annunci nelle tue barre laterali?
- Hai annunci nei tuoi post?
- Hai pop-up in uscita per raccogliere le *email*?
- Hai modo di *convertire* i tuoi lettori in clienti?
- Distribuisci strumenti gratuiti sul tuo sito?

Probabilmente risponderai un altro **no**.

Condividi

Se ti è piaciuto questo articolo condividilo, parlane agli altri, iscriviti ai miei canali ed al mio gruppo IMAGINERS. Se hai qualche domanda puoi scriverla qui nei commenti, ti risponderò, ti aiuterò.

E se hai bisogno di ulteriore aiuto puoi contattarmi per una consulenza personalizzata (esempio di **CRO**).

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 29 Marzo 2021

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons