Come far crescere un sito web: Growth Hacks “economici”

di Paolo Franzese



Come far crescere un sito web? I migliori hack iniziali, secondo le mie ricerche, che puoi seguire per far crescere la tua nuova azienda “spendendo poco”. Una serie di suggerimenti adattabili ad attività basate sui servizi, indipendentemente dall’essere B2B o B2C.

Numero di telefono

Il suggerimento più prezioso è proprio quello che ho fatto io, metti il **numero di telefono** sul tuo sito ben in evidenza in alto a destra, questa cosa ti aiuterà a ricevere più chiamate.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



SEI SU HOME

Digital Coach

Come far crescere un sito web: il mio numero di cellulare in evidenza

Se hai un business basato sui servizi noterai da subito che chiuderai più lavori tramite telefonate.

Come far crescere un sito web? Lead generation con i moduli.

Moduli per i lead

Moduli per i lead su ogni singola pagina, se non li hai su ogni singola pagina non genererai mai tanti contatti.

Ovviamente su ogni modulo per i lead devi:

- Promettere qualcosa;
- Offrire un vantaggio;
- Offrire un “Contattaci”;
- Richiedere un preventivo “gratuito”.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Come far crescere un sito web? Offri qualcosa “gratis”.

Consulenza gratuita

Offri una **consulenza gratuita**, sul tuo sito fornisci un po’ d’aiuto e qualche consiglio prezioso.

Se vuoi più clienti non chiedere i loro dati senza offrire nessun servizio, ma spiega quale servizio potresti offrire, offri suggerimenti gratuiti e magari raccogli delle informazioni per poi far scattare una “Call”.

Fatti contattare per una consulenza gratuita (questa cosa va bene come *hack* se la tua azienda è “giovane”).

A proposito di consulenza gratuita, **iscriviti gratis** alla mia newsletter per avere settimanalmente nella tua email i miei suggerimenti per crescere sul web:

Le persone amano le *consulenze gratuite*, si proprio queste parole esatte: **consulenza gratuita**. Non finirò mai di dirlo, ma se vuoi crescere seriamente, fornisci alle persone alcune informazioni gratuite, fornisci una bella consulenza gratuita.

Aiuta davvero, prova ad aiutare davvero le persone e vedrai che raccoglierai molti lead (contatti). Le persone non vogliono sentirsi continuamente soggette a proposte di vendita, del tipo compra, compra, compra… Per cui se offri valore, e vale specialmente le attività che offrono servizi, svilupperai una relazione valida.

Alla fine saranno le persone che ti chiederanno di “prendere i loro soldi” per offrirgli qualunque servizio tu stia offrendo.

Aiuta ed *educa*, non “vendere” alla persone tutto il giorno, non funziona così.

Come far crescere un sito web? Attenti all’uscita.

Pop-Up d’uscita

Un **pop-up di uscita** (exit pop-up), noto anche come popup con *intento di uscita*, è un pop-up che appare sullo schermo di un visitatore quando intende uscire dal tuo sito.

Ora che lo sai dovresti subito creare un pop-up di uscita, così potrai raccogliere altri lead da quello, dare suggerimenti e offrire una “consulenza gratuita”.

Se utilizzi spesso anche i pop-up d’uscita i lead convertiranno sempre meglio e di più.

Come far crescere un sito web? Semplifica, *less is more*.

Moduli semplici

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Fai attenzione quando crei i moduli per le tue consulenze, crea **moduli semplici** e veloci, a tante persone piace chiedere:

- Nome;
- e-mail;
- Numero di telefono;
- Posizione;
- E altri 10 campi diversi…

Sicuramente puoi chiedere con un modulo tutto quello che vuoi (a me funziona), ma quello che si consiglia di solito è chiedere, come primi campi da compilare, solo:

- Nome;
- e-mail.

E poi, successivamente, nello step successivo, chiedere il telefono e tutte le altre informazioni necessarie, noterai che otterrai circa il 10% di lead in più rispetto a chiederli tutti in una volta.

Facciamo una prova con questo modulo:

Errore: Modulo di contatto non trovato.

Come far crescere un sito web? Contenuti di qualità.

Marketing

Ora che hai impostato il tuo sito come si deve quello che devi fare è pensare al **marketing**:

- Pay per click;
- Social media marketing;
- Content marketing.

Le possibilità sono infinite, prendi come spunto i miei articoli su questo tema:

1. Come ottimizzare le strategie di marketing;
2. Quale strategia di marketing scegliere per ottenere migliori risultati;
3. Come fare digital marketing: guida per principianti;
4. Come creare una strategia di marketing sui social media;
5. E tanti altri articoli di marketing.

Quindi prendi alcune di queste tattiche e falle tue, segui questi consigli:

- Inizia a sponsorizzare spendendo non più di 50€;
- Vedi quale sta producendo i risultati migliori;
- Raddoppia la tua spesa e sponsorizza di nuovo.

Come far crescere un sito web? Studia il luogo dove vivi.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Local marketing

Un modo per spingere la tua attività è studiare il luogo in cui vivi (**local marketing**), è ciò che funziona veramente.

Analizza i tuoi concorrenti locali e cerca di capire chi si collega ai loro siti. Puoi anche vedere quali contenuti sono popolari intorno al posto dove vivi tu, utilizzando strumenti di analisi che ho condiviso da tempo sul mio canale Telegram.

Guarda quale articolo viene più letto e poi pubblica articoli dello stesso tipo sul tuo blog, assicurati solo che i tuoi contenuti siano migliori di quelli dei tuoi concorrenti, altrimenti non saranno condivisi.

Se sei bravo in ciò che fai, le persone gradiranno segnalare la tua attività. Spiega come puoi aiutare le persone e poi aiutale realmente. È così che costruisci relazioni, e questo è uno dei migliori hack di crescita: raggiungere le persone e costruire quelle relazioni reali.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons



Come far crescere un sito web utilizzando strategie di
local marketing

Attento a concentrare le tue relazioni solo su l'aspetto tecnologico, devi lavorare online e offline.

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons

Conclusioni

Per concludere metti in evidenza il tuo numero di telefono, crea moduli semplici e ripetili spesso nelle tue pagine. Offri piccoli suggerimenti **gratuiti**, l'importante che tu aiuti davvero. Perfeziona il tuo sito e crea **exit pop-up**, alla fine affidati alle strategie di marketing per spingere il tutto.

Segui questi semplici consigli, ricordati che le cose base funzionano sempre, se fai ciò che ti ho indicato in questo articolo potrai ottenere risultati inaspettati.

Questo è tutto, grazie per aver letto fino a qui, ti aspetto qui sotto nei commenti. Se ritieni che questo articolo sia un altro valido strumento di marketing, allora puoi:

- Ascoltarlo;
- Scaricarlo in PDF;
- Condividerlo con chi potrebbe essere interessato;
- Condividerlo con un amico;
- Continuare a seguirmi iscrivendoti ai miei canali.

Da un articolo scritto da Paolo Franzese il 17 Ottobre 2022

Tutti i contenuti sono sotto Licenza Creative Commons