

5 modi per aumentare la tua autorevolezza

Descrizione

Probabilmente hai già sentito parlare di autorevolezza on-line, ma forse non ti è ancora chiaro cosa sia e come usarla per aiutare sia il tuo business, sia la tua presenza in rete. L'autorevolezza dei propri spazi web sono essi e-commerce, blog, siti o social network, deriva dalla qualità dei contenuti prodotti.

E cosa significa avere contenuti di qualità ?

Vuol dire che ciò che pubblici deve avere valore per chi trova i tuoi contenuti. Devono essere utili e interessanti.

Anche la quantità conta. Un alto numero di contenuti di qualità , può aumentare il traffico sul tuo sito. Quando gli utenti si soffermano a leggere i contenuti per lungo tempo, il sito è considerato autorevole. Per ottenere uno spazio che possa competere con quello dei tuoi rivali commerciali che trattano gli stessi argomenti, dobbiamo agire su più fronti, e in modo costante.

Lo sanno bene coloro che hanno vecchi blog, o spazi social da anni. L'autorevolezza non solo va conquistata ma anche mantenuta nel tempo.

Guardiamo insieme 5 modi per aumentare in maniera costante la tua autorevolezza on line.

Fatti recensire

Oggi il web è fatto dalle persone per le persone. Per questo le recensioni degli utenti sono diventate estremamente importanti. Ottenere recensioni positive! È estremamente rilevante per chi naviga tra una pagina e l'altra del web.

A cosa servono? Più recensioni sul proprio prodotto, o sul proprio servizio, creano fiducia in chi desidera acquistare.

Sono un elemento essenziale per gli [e-commerce](#), perché il 90% delle persone leggono i commenti lasciati da altri utenti, e quasi la metà , non si ferma ad una o due recensioni ma ne leggono almeno 4. Sono importantissime anche per i negozi locali. Una buona recensione crea un feedback positivo che aiuta a concludere una vendita o a creare un contatto. E ovviamente rafforzano la tua autorità . Chiedere una recensione al proprio prodotto inoltre, serve per ricevere eventuali suggerimenti per migliorarsi. Anche questa fare di dialogo con le persone che lasciano la propria opinione serve a creare fiducia e autorevolezza.

Le recensioni dei clienti creano anche maggior visibilità a livello [SEO](#). Più recensioni si ricevono, più i motori di ricerca ti spingeranno verso le prime pagine.

Questa azione migliora il posizionamento del sito web, la tua visibilità e di conseguenza le vendite saliranno.

Pubblica almeno una volta a settimana sui social

Rimani sempre attivo sui social. Posta contenuti di qualità orientati ad aiutare i clienti. Assistili e coinvolgili. Postare almeno una volta a settimana, tenendo aggiornati i propri social diminuisce il divario

virtuale che esiste tra i potenziali clienti al di là dello schermo e la vostra attività, e mantiene fidelizzato chi già è un follower.

Attraverso i social comunica novità, sconti, notizie importanti, e interfacciati con gli utenti.

I motori di ricerca premiano sempre i contenuti aggiornati, e predilige i profili attivi, con commenti e like.

I contenuti generati spontaneamente dagli utenti rafforzano la tua reputazione.

Queste azioni, se ripetute con costanza aumentano la autorevolezza del proprio marchio.

Utilizza la scheda di Google My Business

Cos'è e come si gestisce una scheda di My Business su Google? Come può aiutare la autorevolezza della mia presenza sul web?

My Business è una scheda professionale molto simile ad un mini-sito.

È adatta sia per chi ha attività on-line, sia per chi ha attività off line, che vuole pubblicizzare nel web.

Inserendo la propria attività, con informazioni utili su prodotti o attività della propria azienda, Google ti aiuta ad essere trovato facilmente.

All'utente vengono fornite informazioni essenziali sull'attività. Come la localizzazione, i prodotti in vendita, gli orari di apertura, ed è possibile anche inserire foto.

Oltre ad avere il grande vantaggio di essere gratuito, avere una scheda My Business è utile per generare una buona visibilità sui motori di ricerca.

Google effettua dei controlli prima di inserire le attività nelle proprie schede, e questo aumenta la fiducia del potenziale cliente e conferisce autorevolezza alla propria attività.

Le schede funzionano bene, a patto che siano sempre aggiornate, tenendo informati gli utenti su eventuali novità, cambi di orario o giorni di chiusura.

Anche sulle schede My Business è possibile essere contattati dai visitatori virtuali, e occorre rispondere alle eventuali domande che l'utente può lasciare con tempestività.

Crea e aggiorna il blog sul sito

Perché perdere tempo nel creare uno spazio blog nel proprio sito? Le ragioni sono molte, i benefici tantissimi e gli effetti tutti positivi.

Un blog può costituire il contenuto di qualità per eccellenza. Può trattare i più disparati argomenti, può toccare trending topic e argomenti popolari- ricercati dagli utenti, può creare traffico al sito, e può fidelizzare con i propri articoli i clienti, che torneranno a cercare le novità. Inoltre i motori di ricerca amano gli articoli nuovi scritti con un occhio alla SEO, e così si può facilmente finire in prima pagina. Tutto questo aiuta l'algoritmo che muove Google e gli altri motori, a portare il blog nelle primissime pagine, perché ritenuto affidabile e autorevole.

Parla con il tuo pubblico

Sul tuo sito, il tuo blog, i tuoi social, o negli spazi del tuo e-commerce. Comunica, trova soluzioni, ascolta problemi, crea tutorial e fai assistenza. Immagina i tuoi spazi on line come un luogo dove offrire un aiuto concreto ai tuoi clienti. Questa specie di service virtuale può essere la mossa vincente per differenziarti dagli altri, e per affermare una volta di più la qualità di ciò che offri.

Le persone on line tendono a creare community, dove discutere e condividere. Avere una community,

seguirla, farla crescere e curarla, Ã" un modo per far sentire il proprio peso e la propria rilevanza nel web. Interfacciati quotidianamente e con costanza al tuo pubblico e aumenterai progressivamente la tua web-reputation e la tua autorevolezza nella rete.

L'articolo [5 modi per aumentare la tua autorevolezza](#) proviene da [Labict Agenzia Web Marketing Roma](#).

Categoria

1. PILLOLE DI MARKETING

Data di creazione

14 Gennaio 2022

Autore

default watermark