

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 siano 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 pubblichi 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 fermano 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 local. 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. Assistenti 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 l'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 l'autorevolezza della mia presenza sul web?

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

È adatta sia per chi ha un'attività on-line, sia per chi ha un'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.

Lâ??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