

Come funziona la promozione online di un'azienda

Pubblicato: Venerdì 11 Settembre 2020



Investire sulla **promozione online** è molto importante per imprenditori e liberi professionisti che vogliono ampliare il loro pubblico e incrementare il fatturato. Basta parlare con qualsiasi *agenzia di marketing* per capire che la promozione online deve essere integrata in ogni strategia aziendale.

Fare *pubblicità online*, in realtà, non è semplice e non basta studiare solo il mondo dell'advertising. La *promozione di un'azienda* o di un professionista include una serie di processi da attivare contemporaneamente e necessita di un piano strategico ben definito per essere efficiente e funzionale.

Come fare promozione online: le campagne efficaci

Quando un potenziale cliente ha un problema, cerca su un motore di ricerca la soluzione migliore che risolve il suo problema. Nel gergo, il cliente "googla" la domanda e proprio in questo momento è importante essere presenti nella prima pagina del motore di ricerca.

Essere presenti sui *motori di ricerca* non è una pratica facile, per questo motivo esistono agenzie come [Italiaonline](#) che si occupano del **posizionamento delle imprese su Google**, attraverso l'utilizzo di specifiche parole chiave che permettono di collegare il sito web di un'azienda a specifiche parole cercate dagli utenti.

Per una promozione "fai da te" è possibile cercare tra i numerosi strumenti digitali che permettono di comprendere l'attuale visibilità del sito web online e quale parola chiave si addice meglio al prodotto o

servizio da vedere.

Il **volume delle parole chiave** è un dato molto importante, perché indica il numero di volte in cui una determinata parola viene cercata sui motori di ricerca. Dunque, è un dato utile per comprendere se utilizzare o meno quella determinata parola chiave sul sito.

È fondamentale basare la promozione online su persone che non conoscono ancora l'azienda e il prodotto o servizio venduto, dunque è importante pubblicizzare cosa fa una determinata impresa, cosa vende e perché lo vende.

Strumenti per la promozione online

Per far crescere la popolarità di un'azienda online ci vogliono mesi, è importante lavorare costantemente e non lasciare niente al caso. L'obiettivo principale è quello di far accrescere la lista di contatti attraverso campagne pubblicitarie mirate, sviluppo di contenuti pertinenti e presenza sui social network.

Google Advertising è un ottimo strumento per realizzare inserzioni a pagamento sui motori di ricerca, delle vere campagne pubblicitarie che permettono in pochi click di ideare ed organizzare una pubblicità efficiente.

La stessa cosa può essere fatta con **Facebook** ed altri social network (es: Instagram), che permettono di **sponsorizzare contenuti** e realizzare campagne pubblicitarie per aumentare la visibilità sulla pagina aziendale e sul sito web.

Tuttavia, la strategia più efficiente da integrare necessariamente in tutte le strategie di marketing, è il **content marketing**: realizzare storytelling e contenuti interessanti sull'argomento, sul prodotto/servizio venduto per attirare gli utenti verso il proprio lavoro e acquisire la loro fiducia.

È importante attivare un **servizio clienti** che si dedica esclusivamente agli utenti online, che risponde in modo efficiente alle domande: il contatto umano deve essere sempre presente, gli utenti devono sapere che c'è sempre un addetto del team aziendale pronto a chiarire dubbi, offrire maggiori informazioni e risolvere problemi di logistica, spedizione o di natura tecnica.

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it