

Web marketing: che cos'è e quali strategie comprende

Pubblicato: Venerdì 10 Gennaio 2025



Per **dare una spinta al business** sulla rete internet, oggi si ricorre al web marketing, un'attività che comprende più tecniche e strumenti da padroneggiare per **avere la meglio sui competitor**.

Che cos'è il web marketing

Il web marketing consiste nell'**insieme di tecniche, strategie e strumenti** messi a disposizione dalla rete internet atti a **migliorare la visibilità di un business** con lo scopo di aumentare ordini, vendite e fatturato. Ma ora passiamo subito all'analisi degli strumenti più efficaci.

Il sito web per avere visibilità online

Tanto per iniziare, il primo strumento include il sito web. Il **portale internet** dell'azienda è il primo passo **per essere presenti sul web** e ritagliarsi una fetta di mercato. È **la vetrina** che presenta il business, le sue attività, la mission e, perché no, anche i prodotti, soprattutto quando si parla di **e-commerce**. Perché possa definirsi come ottimizzato, il sito web deve essere **utile all'utente, facile da navigare e veloce nel caricarsi**.

Il content marketing per migliorare la comunicazione

Tramite il content marketing si studia un **piano editoriale per i contenuti**, testuali soprattutto ma non

solo. Serve per **creare engagement** e tenere aggiornati sito web, blog, social costantemente. I contenuti vanno creati secondo parole chiave, **keyword**, che corrispondano a ciò che **il pubblico cerca** più spesso online. È altresì importante che i contenuti non siano ripetitivi e ridondanti ma veramente **utili al target**.

SEO per aumentare gli accessi

Si parla, invece, di SEO per indicare l'**ottimizzazione dei motori di ricerca**, cioè l'attività numero uno per **aumentare gli accessi** sul sito web posizionandolo nella prima pagina dei **risultati sui motori di ricerca**. In quest'ottica, [serve un consulente SEO per aumentare la visibilità](#) e per far funzionare davvero il sito web altrimenti si rischia di avere uno strumento che non funziona e non fa traffico.

La newsletter per aumentare la fidelizzazione

Le comunicazioni **via posta elettronica** garantiscono la fidelizzazione dei clienti. Chi ha già acquistato una volta va informato, **tenuto aggiornato e coccolato** grazie a **e-mail periodiche** che riguardano nuove **offerte, sconti e novità** in generale. In altre parole, si tratta dell'ennesimo strumento per accompagnare il navigatore in un **buyer journey predefinito** e per portarlo ad aggiungere prodotti al carrello creando un **bisogno, interesse, curiosità**.

SMM per migliorare la visibilità

Oggigiorno una delle migliori strategie di web marketing che consente di migliorare la visibilità e la **brand reputation** si indica con la sigla SMM cioè **social media marketing**. La maggior parte degli utenti arriva al website tramite i social perciò sarebbe sconsiderato non sfruttarli a proprio vantaggio con una strategia ad hoc. Si tratta di usare i principali **social media**, da scegliere in base agli obiettivi, per **fare comunicazione**, promozione e dare informazioni su beni, servizi e relativi prezzi.

Web analytics per misurare la performance

Nel web marketing, infine, conta tantissimo l'attività di web analytics che viene usata per **misurare** la performance. Grazie a diverse **metriche** è possibile capire da dove partire, se la strategia **sta funzionando** e, eventualmente, come aggiustare il tiro.

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it