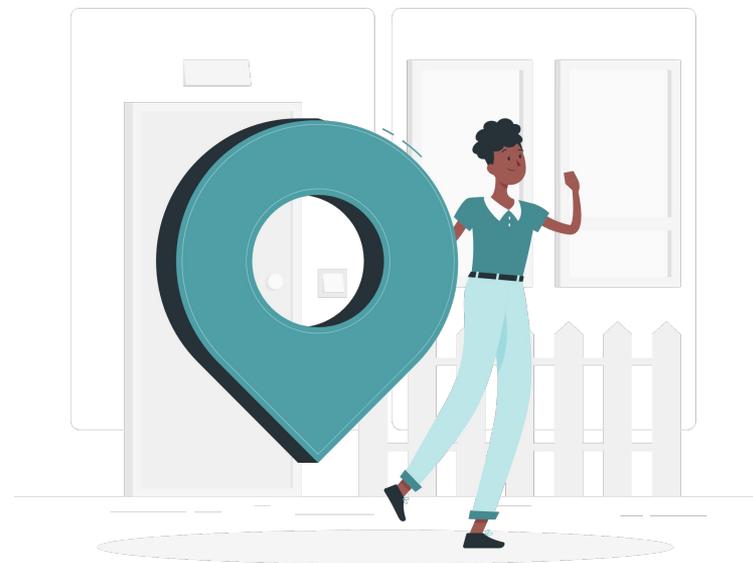


# Concetti base del digital marketing parte 3



# Fatti notare nella tua zona



# Promozione a livello locale

Nel passato, le attività locali si affidavano alle Pagine Gialle per farsi trovare dai clienti. **Oggi, invece, le persone fanno ricerche online da dispositivi mobili**, quindi è importante che **le attività locali siano visibili a chi effettua ricerche nelle vicinanze.**



# Promozione a livello locale

Per costruire una presenza online sul territorio, **le attività locali devono:**

- Includere i **propri contatti nel sito web**, come **indirizzo**, **numero di telefono** e **orari di apertura**.
- Spiegare sul sito web **quali zone coprono**.
- **Ottimizzare il sito web per i motori di ricerca** locali.
- Creare e **promuovere un profilo dell'attività su Google My Business**.
- **Sfruttare la pubblicità locale** sui siti di recensioni, i social network e i motori di ricerca.
- **Coltivare relazioni** con i clienti sui social network.



# Promozione a livello locale

Alcuni consigli specifici per le attività locali:

- Aggiungi una **mappa interattiva** al tuo sito web per indicare ai clienti come raggiungerti.
- **Offri sconti o promozioni** speciali ai clienti locali.
- Organizza eventi o promozioni per attirare l'attenzione del pubblico locale.
- **Collabora con altre attività** locali per promuovere le reciproche offerte.



# Promozione a livello locale

Per creare una scheda in una **directory locale**, è necessario disporre di un **nome, indirizzo e numero di telefono**. È inoltre possibile aggiungere elementi facoltativi, come foto e video.

Esistono molte directory locali, tra cui:

- Google My Business
- Bing Places for Business
- Yahoo! Local
- Yelp
- Foursquare



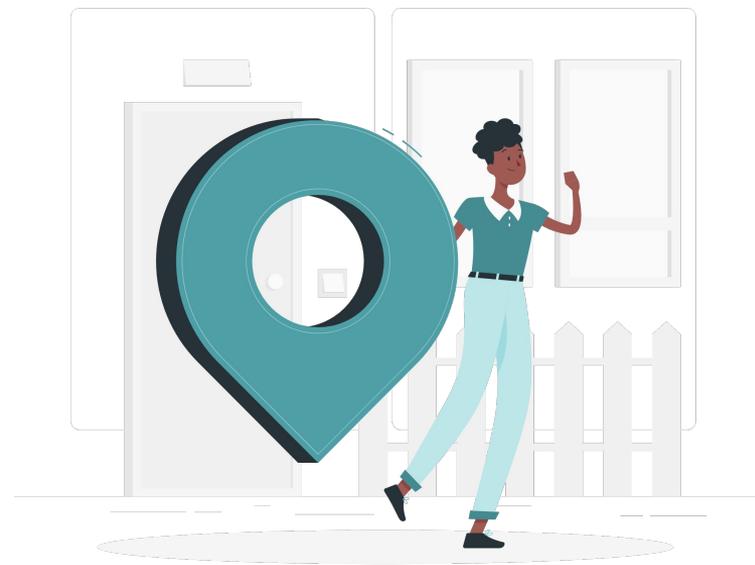
# Promozione a livello locale

Alcuni consigli specifici

- Utilizza un **nome e un indirizzo coerenti in tutte le directory.**
- **Aggiungi foto e video** per mostrare i tuoi **prodotti o servizi.**
- Chiedi alle persone a **lasciare recensioni.**
- **Rispondi alle domande** dei clienti in modo **rapido e cordiale.**



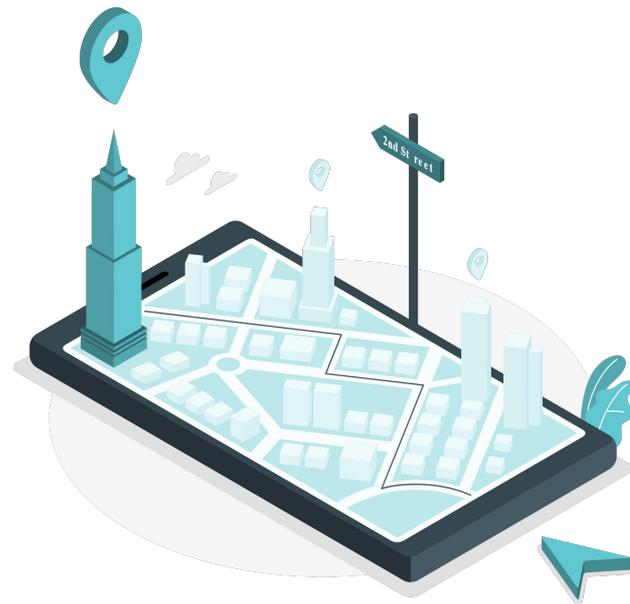
**Aiuta le  
persone nella  
tua zona a  
trovarti online**



# Utilizza le risorse digitali per fare pubblicità a livello locale

Perché la pubblicità locale è importante?

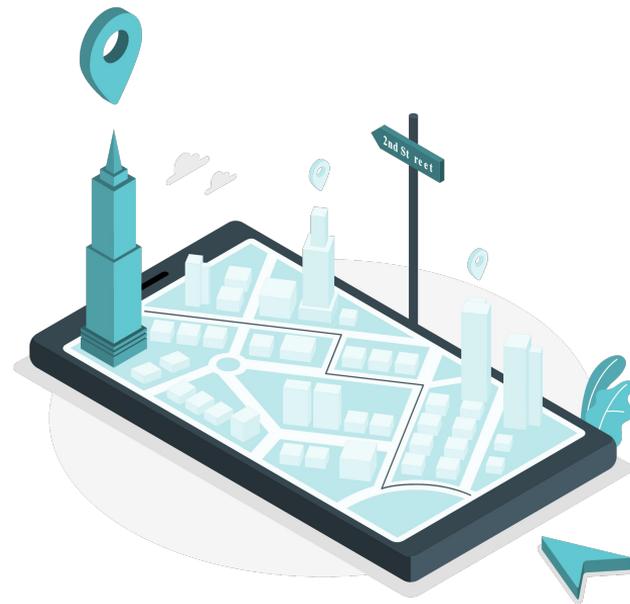
- I clienti locali **sono più propensi a visitare il tuo negozio** o a contattarti.
- La **pubblicità locale è più economica** della pubblicità nazionale o globale.
- La pubblicità locale è **più mirata** e può essere personalizzata per il tuo pubblico.



# Utilizza le risorse digitali per fare pubblicità a livello locale

Dove puoi fare pubblicità locale?

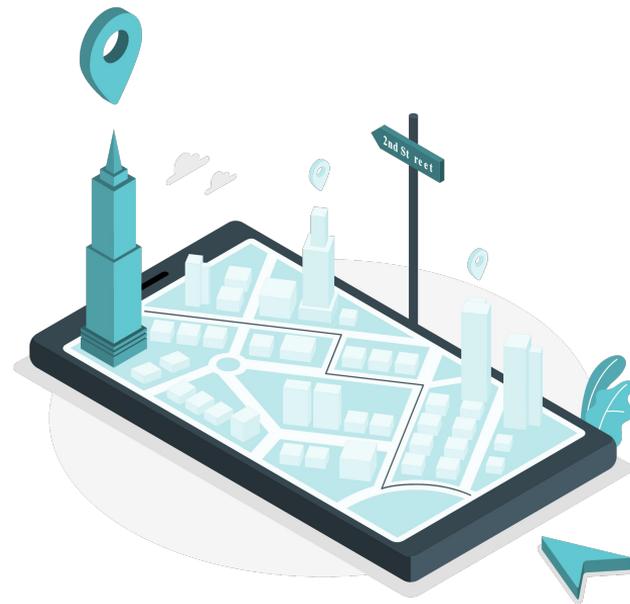
- **Motori di ricerca:** puoi limitare la visualizzazione dei tuoi annunci a persone che vivono in un'area specifica.
- **Social network:** i social network possono rilevare la posizione delle persone e mostrarti annunci pertinenti.
- **Directory locali:** le directory locali ti consentono di creare una scheda per la tua attività, che può essere indicizzata dai motori di ricerca.
- **Siti di recensioni:** puoi creare una pagina per la tua attività su siti di recensioni, come **TripAdvisor** o **Google My Business**.



# Raggiunge le persone vicino a te sui loro dispositivi mobili

Ecco alcuni consigli per **integrare locale e mobile** nella tua strategia di marketing:

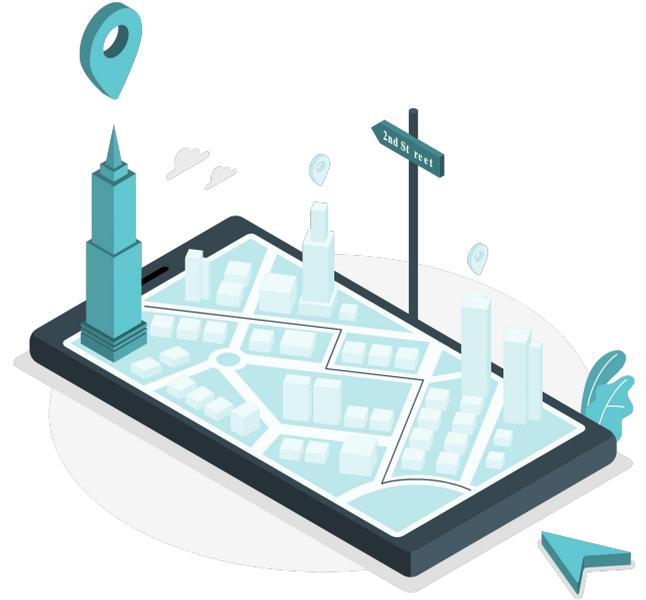
- Assicurati che il **tuo sito web sia ottimizzato** per i dispositivi mobili.
- **Aggiungi funzionalità specifiche** per i dispositivi mobili, come **mappe** e indicazioni per raggiungere la tua attività.
- Crea un'app mobile per la tua attività.
- **Investi nella pubblicità locale.**



# SEO per le attività commerciali

Ecco alcuni consigli per migliorare la visibilità della tua attività sui motori di ricerca:

- Inserisci i dati di base della tua attività sul tuo sito web, come **nome, indirizzo, numero di telefono e orari di apertura**.
- Aggiungi **contenuti rilevanti** che siano utili ai tuoi clienti locali, come blog post, **foto e video**.
- **Verifica le tue schede** sulle directory locali e sui motori di ricerca.
- **Ottimizza** il tuo sito web per i **dispositivi mobili**.



# SEO per le attività commerciali

## Contenuti rilevanti

I motori di ricerca tengono conto dei contenuti di un sito web per determinare la sua pertinenza per una determinata ricerca. Per migliorare la visibilità della tua attività sui motori di ricerca, assicurati di includere contenuti rilevanti che siano utili ai tuoi clienti locali.

Ad esempio, **un negozio di biciclette** potrebbe includere un blog **post** su come **scegliere la bicicletta giusta** per le **proprie esigenze** o un **elenco di percorsi ciclabili nella zona**.



# SEO per le attività commerciali

## Schede locali

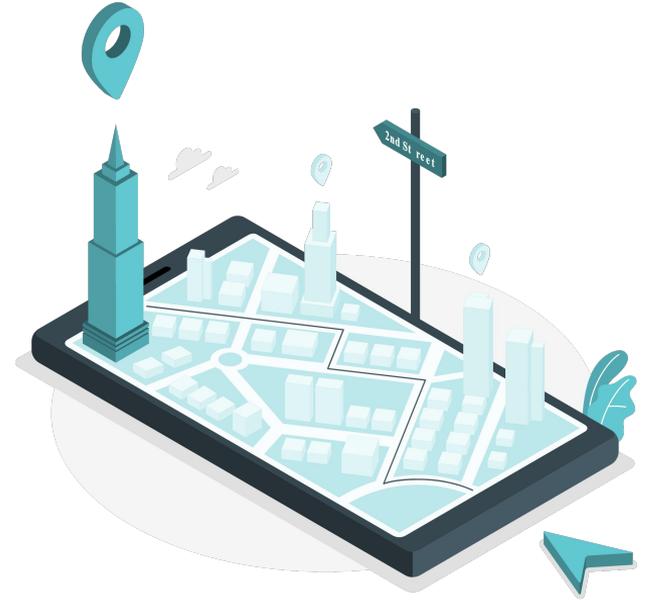
Le schede locali sono un ottimo modo per farti trovare dai clienti online. Assicurati di **verificare le tue schede sulle directory locali** e sui motori di ricerca e di **mantenerle aggiornate** con le informazioni più recenti.

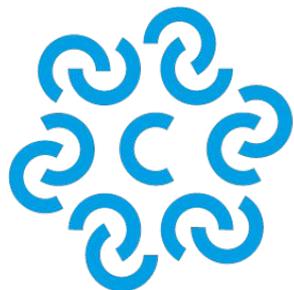


# SEO per le attività commerciali

## Ottimizzazione per i dispositivi mobili

La **maggior parte delle ricerche locali viene effettuata da dispositivi mobili**. Assicurati che il tuo sito web sia ottimizzato per i dispositivi mobili in modo che possa essere visualizzato e utilizzato facilmente dagli utenti che effettuano ricerche da smartphone o tablet.





CAMERA DI COMMERCIO  
FERRARA RAVENNA