

SEO per Ecommerce

SEO per ecommerce 5 strategie per aumentare traffico organico, clienti e fatturato.

La SEO per ecommerce comprende una serie di attività di ottimizzazione di un sito per migliorarne il posizionamento sui motori di ricerca, in modo da intercettare maggior traffico organico interessato ai prodotti trattati.

Il processo per applicare una corretta strategia SEO ad un sito ecommerce è composto da 3 fasi:

- **Analisi**
- **Ottimizzazione**
- **Promozione**

Analisi della concorrenza, dell'intenzioni di ricerca, delle keyword, dello stato di salute del sito etc.

Ottimizzazione delle criticità riscontrate durante l'analisi, come: struttura, percorsi di navigazione, link interni e esterni, errori di scansione, semantica dei contenuti, direttive robots, etc.

Promozione attraverso attività di link building, link earning, menzioni, citazioni, aumento segnali sociali etc.

Come vedi, fare SEO per un sito ecommerce non è una cosa semplice! Occorre affidarsi ad un professionista o ad un'agenzia competente. Se non vuoi assumere un consulente SEO e vuoi provare a fare tutto da solo/a, allora dovrai impegnarti e studiare tanto in modo da poter apprendere ed applicare le

migliori strategie SEO per migliorare il posizionamento del tuo sito ecommerce.

Se sei davvero convinto/a allora puoi partire da questa guida, ti spieghero **'5 strategie SEO per ecommerce'** utili e pratiche che ti permetteranno di aumentare traffico qualificato, **clienti e fatturato**.

Oltre alle classiche azioni necessarie per ottimizzare un sito, quelle più tecniche e complesse, ci sono diverse **tecniche SEO e di Web Marketing**, utili a migliorare la **visibilità di un sito ecommerce**, nonché a migliorare il traffico organico, il numero di clienti e di conversioni. Parlo di tecniche "semplici" che chiunque con un minimo di esperienza può provare a mettere in pratica.

Se non hai molto tempo puoi scaricare la guida in formato PDF in modo da leggerla poi con calma

Ecco quindi **5 strategie SEO per e commerce** che funzionano ancora molto bene nel 2020 e che funzioneranno anche nel 2021.

- Sfrutta la visibilità dei video su youtube;
- Aumenta le vendite con google shopping;
- Utilizza le recensioni;
- Portali di comparazione prezzi;
- Intercetta le ricerche informative;

Sfrutta la visibilità dei video su Youtube

I video su Youtube sono un **arma potentissima** nell'arsenale di un **progetto SEO**. Generalmente sono i primi a posizionarsi nei risultati di ricerca, (puoi fare anche da solo questa verifica) per tanto grazie a un bel video è possibile intercettare davvero tanti utenti in target.

Questo è il risultato di un posizionamento ottenuto con un semplice video (creato dall'azienda e da me modificato) postato su youtube. Si tratta di un piccolo progetto personale, gestito solo con le facebook ads e **mai ottimizzato a livello SEO**. All'inizio avevo anche usato la direttiva *disallow* nel file robots.txt per non indicizzarlo. Quindi non andare a vedere com'è ottimizzato il sito, perché non lo è!

The image shows a Google search results page for the query "granchio musicale sparabolle". The search bar at the top contains the text "granchio musicale sparabolle" and a close button (X). Below the search bar, there are five product listings:

- Product 1: "1 granchio musicale con..." priced at 16,99 € from Groupon IT, available from Kelkoo.
- Product 2: "Joyjoz Giocattoli da Bagno Giocattoli con Bolle di Granchio Giocattoli da Bagno Squirters Tazze Taz..." priced at 24,99 € from Amazon.it.
- Product 3: "Domybest Macchina per..." priced at 15,99 € from Amazon.it, with free shipping (Spediz. gratuita) available from Google.
- Product 4: "Macchina Della bolla di Luce..." priced at 1,80 € from AliExpress.com, available from Google.
- Product 5: "Granchi elettrico" priced at 2,00 € from Wish, available from Google.

Below the product listings, there is an advertisement for "Granchio Spara Bolle" from Amazon.it. The ad includes the text "Annuncio · www.amazon.it - Scopri tutte le offerte", "Risparmia su Granchio Spara Bolle", "★★★★★ Valutazione", "2.649 recensioni", and "Outlet · Giocattoli prima infanzia · Videogiochi".

At the bottom of the search results, a video result is highlighted with a red box. The video is titled "Crabby Granchio Musicale Spara Bolle - YouTube" and is from the channel "Scelti Per Te! Prodotti utili e Originali". The video description reads: "Grazie a questo fantastico Granchietto da appendere nella doccia o nella vasca, il bagnetto sarà un vero ...". The video was uploaded on "23 set 2019" and has a duration of "0:26".

Come vedi per la keyword transazionale legata al prodotto, il mio **video si è posizionato al primo posto**, a livello organico, sopra ad Amazon e tanti altri grossi siti. Ti assicuro che nel tempo ha generato anche traffico e vendite.

Quindi sfrutta bene questa tecnica. Ti basta realizzare dei brevi filmati, o modificare i video ufficiali che spesso rilasciano le aziende produttrici e postarli sul **canale youtube del tuo ecommerce**.

Ovviamente utilizza le keyword appropriate nel titolo e nella descrizione del video per ottimizzare il tutto al meglio e ricorda di mettere il link del tuo prodotto in descrizione!

Aumenta le vendite con google shopping

Google shopping è un'altra arma potentissima per **spingere le vendite** dei propri prodotti. Come puoi vedere dall'immagine che ho postato su, che per praticità rimetto anche qui, i primissimi risultati nei risultati di ricerca sono di Google shopping.



Grazie a questo posizionamento di favore potresti ottenere migliaia di visite in target alle schede dei tuoi prodotti grazie a **Google shopping**. Ci sono aziende come Groupon, Eprice etc che hanno **moltiplicato i loro fatturati** grazie alle campagne di Google shopping.

Per promuovere i prodotti del tuo ecommerce tramite google shopping dovrai registrarti a google merchant center e caricare un feed dei tuoi prodotti, utilizzando anche gli specifici markup di dati strutturati.

Inoltre una bella notizia: Entro la fine del 2020 **google shopping sarà gratuito** per i commercianti in tutto il mondo,

per ora lo è solo negli Stati Uniti. Quindi, se ancora non lo stai utilizzando, tra poco avrai un motivo validissimo e nessuna scusa per sfruttare questo potentissimo strumento!

Utilizza le recensioni

Più che tecnica SEO parliamo di **principi fondamentali di marketing**. Nel libro “Le armi della persuasione” che consiglio a tutti di leggere, Robert Cialdini parla di “*principio di riprova sociale*”, facendo riferimento alle recensioni come una delle leve più potenti del marketing.

Pensaci... quante volte prima di acquistare un prodotto, **sei andato su Google a cercare le recensioni** su quel prodotto? Io tante volte, anzi lo faccio sempre! Spesso se devo acquistare un prodotto anche in un negozio fisico, vado prima su Amazon a leggere le recensioni.

Se vuoi **aumentare la fiducia dei tuoi utenti** e di conseguenza le vendite dei tuoi prodotti, devi mettere in piedi un sistema verificabile di recensioni. Ho scritto verificabile, proprio perché le recensioni finte scritte da te non servono a nulla, le persone non sono più stupide o ingenuie come un tempo, ne tanto meno Google!

Online sono disponibili diversi servizi per ottenere recensioni per il tuo sito e per i tuoi prodotti, come:

- trustpilot
- ekomi
- eshoppingadvisor

questi siti permettono di ottenere recensioni verificate, (da inserire sul proprio sito come “*riprova sociale*”) utilissime per tranquillizzare e incentivare i visitatori a fare acquisti garantiti.

Portali di comparazione prezzi

Più che strategia SEO parliamo di una strategia per portare **traffico qualificato** al proprio negozio online. I portali di comparazione prezzi infatti sono tutt'ora molto utilizzati dagli utenti. La convenienza sta proprio nel poter cercare e trovare i prodotti al prezzo più basso potendo valutare gli store tramite apposite recensioni. Di seguito la lista dei siti di comparazione prezzi più famosi e utilizzati:

- trovaprezzi;
- Kelkoo
- idealo

Essere presenti su questo tipo di portali porterà sicuramente innumerevoli vantaggi come:

- Traffico (Tali portali infatti, godono di un ottimo posizionamento);
- Aumento della percezione del Brand;
- Aumento sicurezza e affidabilità;
- Vendite;

Per tutti questi motivi, sfruttare i portali di comparazione dei prezzi, può essere un **ottima strategia per ottenere visitatori in target**.

Intercetta le ricerche informative

Le ricerche informative sono una fetta importante del **traffico di un sito web**. Parliamo di query volte a soddisfare il bisogno di informazioni degli utenti. Devi sapere che nella maggior parte dei casi, l'acquisto di un prodotto/servizio è solo la fase finale di una più ampia **sessione di ricerca**. Questo vuol dire che l'acquisto viene preceduto quasi sempre da ricerche informative su argomenti correlati al prodotto/servizio di interesse.

Se ad esempio voglio acquistare uno smartphone, sicuramente prima di procedere, cercherò su google frasi del tipo: "smartphone migliori", "migliori smartphone sotto 300 €", "miglior smartphone per fotografare" etc.. Queste tipologie di ricerca nascono dal **bisogno di informazioni dell'utente** che è in cerca di consigli prima di effettuare la sua scelta definitiva.

La maggior parte delle persone che gestiscono un ecommerce, si concentrano solo su parole chiave legate ai prodotti, (ricerche transazionali) **ignorando totalmente le ricerche informative.**

Effettivamente è vero che le **ricerche transazionali** sono quelle con un tasso di conversione maggiore, perché **intercettano un bisogno immediato**, es: "offerta samsung galaxy s10 128gb" o "offerte lavatrice indesit 7 kg" ma al contempo è anche vero che intercettare ricerche informative e soddisfare il bisogno dell'utente può portare ottimi risultati.

Se infatti attraverso gli articoli del mio blog, riuscirò a **soddisfare le necessità degli utenti** sulla maggior parte delle domande legate ai prodotti che vendo, avrò qualche possibilità in più di riuscire a **convertire** alcuni di questi utenti nella fase finale della loro sessione di ricerca.

Infatti, un utente che è soddisfatto delle informazioni ricevute, ricorderà maggiormente il brand che lo ha aiutato e sarà **molto più propenso a fidarsi** e acquistare da esso!

Cosa devi fare quindi:

1. individua le ricerche informative legate ai tuoi prodotti e servizi,
2. scrivi delle guide per soddisfare i bisogni dell'utente;
3. Inserisci i collegamenti ai prodotti.

Individua le ricerche informative




per farlo utilizza un tool di ricerca delle keyword come semrush, seozoom o simili.

Keyword Magic Tool: occhiali da vista

Database:  Italia | Valuta: USD

Tutti **Domande** Corrispondenza generica Corrispondenza a frase Corrispondenza esatta Keyword correlate

Per numero Per volume Tutte le keyword: 31 | Volume totale: 2.880 | KD medio: 75,37%

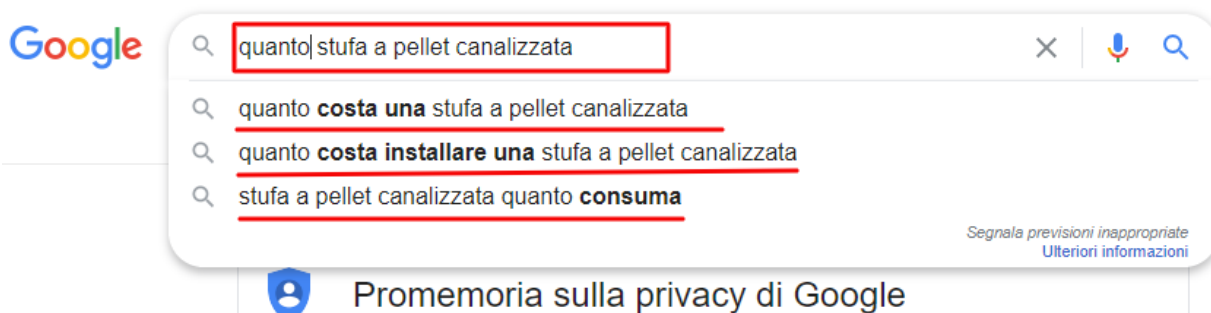
Tutte le ke...	31	Keyword	Volume	Trend
> scegliere	10	<input type="checkbox"/> come scegliere gli occhiali da vista	320	
> pulire	6	<input type="checkbox"/> quanto costano le lenti per occhiali da vista	260	
> costo	5	<input type="checkbox"/> come scegliere gli occhiali da vista adatti al tuo viso	210	
> lenti	5			
> graffiti	3			

Se non hai la possibilità di utilizzare un tool professionale, puoi **individuare le query informative** con la funzione di auto completamento (google suggest) della barra di ricerca di google. Per farlo utilizza questo semplice trucco: usa gli avverbi interrogativi prima del nome del tuo prodotto: come, dove, quando, quanto, perché etc.

Ecco una screen della funzione di google suggest:



e ancora:



Scrivi delle guide dettagliate:

Quando avrai individuato delle query informative, dovrai **scrivere delle guide dettagliate** per soddisfare tutte le domande degli utenti su tale argomento.

Non limitarti alle classiche 300 parole giusto per inserire 2/3 parole chiave. Crea delle **guide davvero utili** e dettagliate, con istruzioni, esempi, video, screen, etc.. insomma con tutto ciò che potrebbe servire per soddisfare appieno i dubbi degli utenti.

Inserisci link ai prodotti correlati

All'interno della guida ricorda sempre di **inserire dei collegamenti ai prodotti** che sono correlati allo stesso articolo. Possibilmente inserisci sempre delle **call to action** che dicano esattamente cosa fare agli utenti. Ad esempio se

stai creando una guida sulle migliori custodie per il samsung note 10, inserisci alla fine il link ai prodotti che hai segnalato come migliori in classifica. Oppure un link per ogni prodotto che stai segnalando.

Questo non solo migliorerà la “*link juice*” tra le tue pagine interne del tuo sito, ma potrebbe portare anche delle **vendite da utenti interessati**, che sei riuscito a convincere tramite la tua guida!

Se invece non hai tempo e vuoi investire sulla SEO per migliorare il posizionamento del tuo sito attraverso una consulenza SEO professionale, contattami. Da 9 anni aiuto imprenditori ed aziende a migliorare la visibilità online del proprio sito grazie alla SEO.

Il **costo** di una consulenza SEO varia da progetto a progetto, da professionista a professionista e da tante altre variabili, come: settore, competizione, obiettivi etc.

Il mio consiglio è quello di valutare una **consulenza SEO** non come costo, ma come un investimento. Un investimento che ti permetterà di migliorare la visibilità del tuo progetto online, raggiungere maggior traffico qualificato e ottenere più vendite per i tuoi prodotti!

Bene se questa guida ti è stata utile, ti chiedo di **condividerla** sui tuoi canali social. A te non costa davvero nulla, mentre per me è davvero importante. Inoltre mi farà capire che sto facendo bene il mio lavoro.

Se conosci altre valide tecniche per portare traffico qualificato ad un sito ecommerce, scrivile qui nei commenti. Magari potrebbero tornare utili ad altre persone.