Marzolla Salvatore Progetto finale Modulo 4

Strategia

Per svolgere il lavoro ho utilizzato SEOZOOM, il mio obiettivo è stato quello di individuare tutte le keywords con una bassa keyword difficulty e un'alta keyword opportunity.

Utilizzare delle keywords a bassa competizione ci permette di andare a targettizzare tutto quel traffico che non viene considerato dalle agenzie o liberi professionisti che sono già conosciuti e hanno una riconoscibilità elevata agli occhi di Google, in questo modo sarà più semplice inizialmente portare traffico sul sito.

Effettuando un buon lavoro in questa fase aumenteremo la visibilità del nostro sito agli occhi di google e in questo modo sarà più semplice posizionarci anche su parole chiave più "inflazionate" e con alto volume di ricerca in futuro.

Considerazioni

Come possiamo notare nei 3 screen in basso ci sono delle ottime keywords che hanno un buon volume di ricerca mensile e sono molto utili per la lead generation.

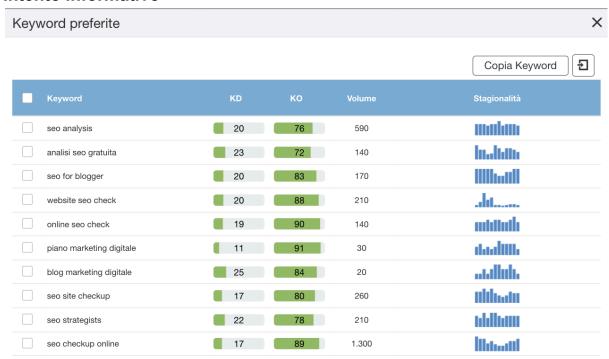
Ad esempio tra quelle ad intento commerciale abbiamo "Consulenza Seo" che mensilmente viene cercata 4.400 volte.

Nonostante questo la difficoltà è molto bassa e ci sono buone opportunità di realizzare una landing page dove si offre una consulenza gratuita riguardante la seo.

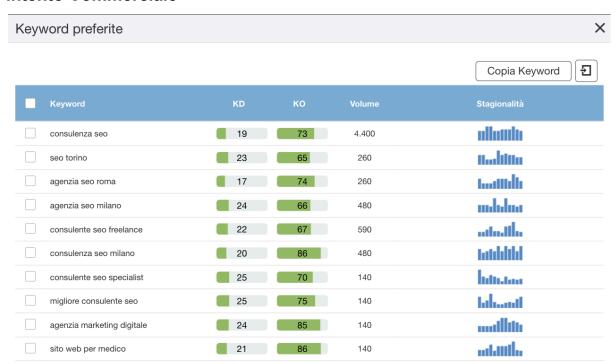
Stessa cosa per "Preventivi sito web" tra le keywords transazionali...

Nelle prossime pagine è possibile trovare le keywords divise per intento

Intento Informativo



Intento Commerciale



Intento Transazionale

Keyword preferite X					
					Copia Keyword 된
	Keyword	KD	ко	Volume	Stagionalità
	preventivo realizzazione sito web	23	85	110	nintidu
	preventivi sito web	22	85	1.000	Hullin
	creazione sito web roma	14	88	320	
	preventivo sito web roma	19	77	110	r.lutdtu
	sito web low cost	19	89	90	manili
	preventivi seo	25	85	260	millilli
	assistenza sito web	24	86	140	dhood
	sito web per albergo	18	88	90	11
	sito web per medico	21	86	140	mtantle.
	prezzo per sito web	25	85	390	HHHHH