

# Creare Il Tuo Blog Di Successo



# Indice dei contenuti

Benvenuto nel mondo dei blogger	6	Come scegliere il giusto provider di web hosting	24
Che cosa è un blog?	6	Check list in 10 punti per una migliore selezione dell' hosting	24
Popolari stili e tipologie di blog	7	Le istruzioni complete per la creazione di un blog	27
Perché il popolo web blogga?	8	Passaggi da eseguire	27
I più grandi benefici del blogging	8	Ultimi saggi consigli prima di iniziare il vostro viaggio di blogging	28
Diventa un migliore scrittore e pensatore	8	Assicurati che la nicchia del blog sia sfruttabile	28
Posizionare se stessi come un esperto	8	Non abbiate paura della tecnologia	29
Aumenta la tua autorità e fiducia sui lettori	8	Siate pazienti e dategli il tempo	29
Fare amicizia e divertirsi	9	Le basi di Gestione di un blog WordPress	30
Fare i soldi dal tuo blog	9	Front-end e back-end	30
Come scegliere una nicchia perfetta	9	Navigare nella dashboard	30
Brainstorm idea	10	Uno sguardo più approfondito a ciascuna area della Dashboard	31
Convalida il successo del Blog	10	Altro sui temi	34
Potenziale formato della nicchia	11	Temi di alta qualità e personalizzati	35
Concorrenza potenziale	12	I temi migliori del web	35
Monetizzazione potenziale	13	Temi gratuiti	36
Quello che i lettori vogliono dal blog	14	Temi premium	36
Cose importanti da capire sul blogging	15	Personalizzazioni avanzate	36
La scelta della piattaforma di blogging	15	Plugin	36
Come creare un Blog Wordpress	18	Ulteriori opzioni di menu	37
Che cos'è un nome dominio?	19	Come Scrivere e Creare Grandi Contenuti per il tuo Blog	39
Tipi di nomi di dominio	19	Contenuti delle pagine	39
Come scegliere il nome del tuo blog	19	Contenuti sidebar	40
11 suggerimenti per la scelta del nome di dominio giusto	20	Contenuti post del blog	41
Scegliere un nome univoco	20	Buone pratiche di blogging	43
Renderlo facile da digitare	20	Definisci i tuoi obiettivi	43
Scegli prima "dot com"	21	Lo scopo è diventare un esperto	43
Provate a fare branding	21	Coinvolgere il pubblico	43
Corto è sempre meglio	21	Siate coerenti e realistici	43
Evitare problemi di marchio	22	Modifica il tuo lavoro, o assumi un editor	44
No numeri e trattini	22	Analizzare i dati	44
Non è sempre bene seguire le nuove tendenze	22	Come promuovere il tuo blog e il suo contenuto	45
Sposta il tuo nome di dominio	23	Preparazione per la promozione	45
Controllare i social network	23		
I nomi di dominio Premium	23		
Che cosa è il Web Hosting?	24		

Obiettivi di promozione	46
Modi per promuovere il tuo blog	46
Lasciate che i vostri contatti conoscano il tuo blog	46
Rimani in contatto con gli altri in ogni occasione	47
Invia il tuo blog ai motori di ricerca	47
Invia il tuo blog sulle directory	47
Commenta su altri blog	47
Contribuisci in altri blog nella tua nicchia	48
Crea un account Feedburner	48
Ottimizza il tuo blog per la ricerca	48
Comincia a costruire la tua mailing list	48
Guarda cosa stanno facendo i concorrenti	49
Considera le opzioni di pubblicità a pagamento	49
Metodi per promuovere i contenuti del tuo blog	49
Iscrivi il tuo blog a portali di bookmarking e di valutazione	49
La presenza sui Social Media	50
Il contesto è importante	53
Come fare soldi dal tuo blog	54
Concetti di monetizzazione	54
Reddito passivo è il metodo per poter guadagnare anche mentre si dorme.	54
I rapporti di reddito mostrano il percorso giusto per incrementare le entrate sul tuo blog.	54
È necessario attendere la crescita del tuo pubblico prima di monetizzare.	55
Prepararsi a monetizzare	55
Strategie di guadagno per nuovi blog	56
Affiliate marketing	56
Google AdSense	57
Strategie di monetizzazione per i blog con un pubblico di piccole dimensioni	58
Vendere annunci	58
Recensioni Sponsorizzate	59
Vendere i propri prodotti o servizi	59
Strategie di monetizzazione per i blog con un vasto pubblico	60
Contenuti Syndication	60
Vendere il tuo blog	60
Grazie dell'attenzione!	61

**Una volta che hai imparato ogni capitolo nella nostra "Guida per blogging di successo", sarete sulla buona strada per fare funzionare il vostro in modo indipendente. In caso di problemi. [Basta contattarci.](#)**

## Informazioni Su Questa Guida

Questa guida è un' introduzione al padroneggiare l'arte del blogging.

Essa fornisce consigli e una facile procedura da seguire per avviare, mantenere e far crescere il vostro blog.

Vi siete mai chiesti come i top blogger fanno ad attrarre tanto pubblico? Desideri fare tue le tecniche che rendono possibile il successo?

Proprio come te, tutti in fase di avvio della propria attività su web desiderano apprendere, in fretta e senza sprechi di denaro, i migliori metodi che potrebbero permettere, in base al tipo di settore o nicchia di mercato scelta, far vedere il proprio blog autorevole e seguito, dopo aver effettuato un costante lavoro di marketing e cura di contenuti.

In molti mi hanno chiesto i giusti strumenti di apprendimento per aiutarli a comprendere come innescare un processo virtuoso che porti il proprio sito web al successo!

Così ho deciso di creare questa guida per principianti, che mira a dare le basi di conoscenza necessaria per poter gestire al meglio il proprio blog ed i meccanismi e tools ad esso collegati; la guida è sviluppata per guidarti passo passo e sarà integrata ed ampliata con moduli più approfonditi sul blog.

# Capitoli.



## **Capitolo 1**

Introduzione al blogging



## **Capitolo 2**

Impostare il tuo blog



## **Capitolo 3**

Gestire il tuo blog



## **Capitolo 4**

Creare contenuti per il tuo blog



## **Capitolo 5**

Promuovere il tuo blog



## **Capitolo 6**

Monetizzare il tuo blog

## Benvenuto nel mondo dei blogger

**Oggetto:** Questa sezione è dedicata ad aiutare a capire le basi dell'attività di blogging, come, dove trovare fonti e di materiale di riferimento prezioso. Descriviamo anche un certo numero di tipi di blog di differenti, come scegliere la tua nicchia, ed elencare alcuni dei motivi per i quali molte persone bloggano.

### Che cosa è un blog?

Un blog (abbreviato da "weblog") è noto come ed utilizzato in diverse maniere: una rivista digitale, diario, telegiornale, posto personale da collezione di materiale digitale, luogo per mostrare la vostra arte, area per l'esecuzione di webinar e e-learning, negozio elettronico, portfolio online, e... beh, quasi tutto il resto.



Un blog tipico combina testo, immagini, video e link a pagine rilevanti da e sul web. I lettori del blog possono lasciare commenti e comunicare con l'autore. Il dialogo e l'abilità di interazione è una parte fondamentale delle capacità che devi avere per rendere il tuo blog di successo.

Nel mondo del blogging, si usano le parole "blog" (una rivista online), "blogger" (la persona che possiede e contribuisce a un blog), e "blogging" (l'aria condizionata per il nostro blog). Si può essere un "blogger e bloggare su un blog", un "blog su un blogger che blogga" o "bloggare sul blog di un blogger". :D

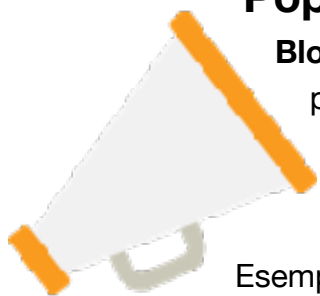
Una delle cose fantastiche che il blogging offre è l'impatto che ha sulla comunità in tutto il mondo. I blog possono offrire notizie, intrattenere con i media, e offrire notizie e info specifiche mirate a soddisfare gli interessi di nicchia.

---

Con oltre **160**  
Milioni di blog

Su Internet - un numero cresce ogni giorno - è facile vedere come è diventato popolare questo strumento di comunicazione

## Popolari stili e tipologie di blog



**Blog personali** condividono pensieri, opere d'arte personali, poesie, racconti scritti, fotografie e vendita delle proprie realizzazioni, arte o prodotti/servizi. Se si vuole solo condividere i propri pensieri, divertirsi, o un blog per la terapia, un blog personale è perfetto per le vostre esigenze.

Esempi di buone blog personali [feld](#) di [Brad Feld](#), [Minus Manhattan](#) e [Dario Vignali](#)

**Blog aziendali** sono creati con il nome della società e sono utilizzati per sensibilizzare ed informare i lettori sul brand aziendale, sono inoltre usati come strumenti di pubbliche relazioni della società. Questo tipo di blog è ideale per i componenti dell'organizzazione che hanno bisogno di pubblicare informazioni per i loro clienti o soci. Esempio must di blog aziendale [HootSuite Blog](#)



**Blog di nicchia/attualità** si concentrano a parlare di argomenti di un solo settore o nicchia di mercato. Potrebbero trattare la salute, giardinaggio, Educazione, sport, moda, animali domestici, o quasi qualsiasi altro interesse o argomento particolare. Se sei un collezionista di antiquariato, un drogato di viaggi, o semplicemente amate della cucina, troverai sempre un blog che fa per te. Con questi blog è facile trovare un pubblico di fedeli seguaci interessati all'argomento di cui tratti che ti considereranno una persona autorevole nel settore solamente perché hai aperto un blog sull'argomento!

Esempi di blog di nicchia includono [Eleonora Carisi](#), [Cavoletto di bruxeles](#) e [Wandering wil](#)



**Blog media** dipendono dal contenuto utilizzato. Se vi piace video blogging, allora sei un vlogger. Se curare i contenuti da altri siti web, allora avete un linklog. Se pubblichiate foto o arte e schizzi di disegno sul tuo blog, allora è un fotoblog o artblog.



**Blog Reverse** un tipo molto popolare di blog. Invece del contenuto proprietario, il contenuto è fornito dal pubblico. Un blog Reverse ha una squadra moderatori che amministra i messaggi inviati dagli utenti al sistema, a prevenire spiacevoli interazioni, e promuovere temi d'interesse della comunità su web. Esempi di blog reverse, [Medium](#), [List 25](#) e [Post secrets](#).



Mentre questi sono i più diffusi tipi di blog, ci sono molto più da scoprire. Alcuni esempi includono 25 stili di base di Blog di Rohit Bhargava e 5 tipi di business Blog di John Saddington. Ci sono anche i blog di comunità, i blog nonpro, blog live webcam, giochi dal vivo, blog screencast, tipo di dispositivo blog, podcast, blog vari video blog, e molti, molti altri.

# Perché il popolo web blogga?

Pensate al perché tu vuoi avviare il tuo blog e perché le persone dovrebbero seguirti. [Jeff Bullass](#) ha creato un sondaggio apposta per questo: “Why do you blog?” [le risposte](#) sono state varie, ma le migliori sono state “Scrivo sulla mia passione” e “Per condividere con gli altri”. Se vuoi apprendere di più sul fenomeno del blogging, consiglio di leggere [psicologia dei blog](#) di [John Grohol](#).

## I più grandi benefici del blogging

### Diventa un migliore scrittore e pensatore



Una volta avviato il blog, ti ritroverai a dover ideare contenuti interessanti da postare. Il contenuto è un pezzo fondamentale nel blogging e va pensato ed ideato minuziosamente. Quando la tua mente inizia a spingere a creare grandi pezzi di contenuti per il tuo blog, la tua capacità di scrittura, il pensiero e le capacità di ricerca miglioreranno lungo la strada.

### Posizionare se stessi come un esperto

I blog sono strumenti meravigliosi per aiutare le persone che si stabiliscono come esperti in un campo o di nicchia. Tutti noi abbiamo un qualche tipo di interesse da condividere con gli altri. Se siete in grado di produrre grandi ed unici contenuti sul vostro blog, sarete certi che il pubblico futuro lo riconoscerà e apprezzerà e vi ricompenserà per questo! Ad oggi il web è cosparso di opinion leader per quasi ogni argomento la fuori. Quindi trovata la tua passione anche tu avrai la possibilità di diventare una autorità!



### Aumenta la tua autorità e fiducia sui lettori

Ecco perché il blogging è così popolare. Più si scrive contenuti di qualità, più fiducia si creerà nei vostri seguaci e, soprattutto, in te stesso. Questo porta ad un aumento dei lettori grazie alle condivisioni e della tua creatività nel creare contenuti e metodi per veicarli, dando la possibilità di accrescere sia competenze che audience.





## Fare amicizia e divertirsi



Con tempo e passione, può facilmente costruire la vostra base di fan e seguaci del blog. Come esperto nella tua nicchia, si può ispirare, incoraggiare e aiutare i vostri seguaci nel vostro campo di competenza. Con il blogging, potrete anche fare nuove amicizie in tutto il mondo! Se ti piace viaggiare, questo significa un sacco di divani disponibili per rilassarvi mentre pianificate la prossima meta da visitare!

## Fare i soldi dal tuo blog

Blogging può anche avere un risvolto finanziario se gestito bene (lo so questa parte ti interessa molto :D ). È possibile inserire annunci, ricevere un commissioni da prodotti a cui sei affiliato da affermati rivenditori online, e si possono vendere i propri prodotti digitali e merci. Parleremo di più su monetizzazione nel Capitolo 6.



Qui ci sono alcuni grandi articoli che spiegano ulteriori benefici personali e aziendali che il blogging può donare da [Linda Dessau](#) e consigli di blogging da [Barry Feldman](#)

## Come scegliere una nicchia perfetta

Prima di iniziare il tuo blog che mira a diventare di successo, devi considerare quanto segue:

E' necessario avere una approfondita conoscenza della nicchia da te scelta. Quindi scegli l'argomento con cui ti senti più a tuo agio e nel quale sei più preparato, appassionato ed interessato, per dare la tua opinione che ti differenzia dal resto del popolo del web per poi darla in pasto all'opinione del pubblico ;)

"Il senso della vita sta nel raggiungere la più alta forma di conoscenza, che è l'idea del bene."

Filosofi  
dell'antica Grecia

Ecco alcuni [consigli](#) da [Pat Flynn](#) sulla selezione della propria nicchia. Se non si riesce a sceglierne una (non è proprio una scelta

immediata), qui c'è un approccio interessante da [Nathalie Lussier](#). Scegliere la nicchia che meglio si adatti a voi è il passo prima di diventare un blogger di successo.

## Brainstorm idea

Questa è una procedura che può aiutare a determinare quale nicchia è meglio per voi:

- Fare una lista dei tuoi interessi o hobby. Quali argomenti ti affascinano? Elencali tutti, per esempio: il golf, la pesca, yoga, giocare, cucinare, ecc.
- Fate una lista delle realizzazioni di cui siete orgogliosi, per esempio: il talento musicale, talento artistico, risultati sportivi, ecc
- Fate una lista di difficoltà che avete superato, per esempio: ha perso una quantità significativa di peso, recuperato da una battuta d'arresto finanziaria, ecc.



Nel corso di questo esercizio, si otterrà una bella sensazione per gli argomenti che risuonano congeniali. Quelli che si sono dimostrati più emozionanti e coinvolgenti sono i migliori candidati per la tua nicchia.

## Convalida il successo del Blog

Per qualsiasi motivo tu sia in possesso di un blog, prestigio, divertimento, incremento connessioni, guadagno è necessario verificare che la nicchia che si sceglie è un argomento praticabile. Il seguente esercizio "Convalida del tuo blog di successo" vi aiuterà a determinare se il tuo blog a un vero interesse potenziale. Aiuterà anche a capire il motivo per cui la maggior parte dei blog falliscono.



## Potenziale formato della nicchia

Anche se credi di avere un'idea geniale da implementare in un blog, devi anche valutare se per la nicchia di mercato selezionata la richiesta è abbastanza grande o è troppo grande per operare. Ambedue i casi sono sconvenienti uno per il basso numero di potenziali clienti e l'altro per l'alto numero di concorrenti.



Hai bisogno di maggiori informazioni? Leggi un [esempio reale](#) di [Brian Clark](#) su come controllare la dimensione di nicchia, potrebbe fare al caso tuo. Per padroneggiare le parole chiave prova a leggere [ultimate keyword research guide](#) di [Brian Dean](#).

### Ecco come si può comodamente verificare la dimensione della tua nicchia:

Controlla le prime 5 parole chiave per il mercato di nicchia. Cercate almeno 10k ricerche mensili con le 5 parole chiave combinate tra loro. È possibile utilizzare Google Keyword Planner (gratuito), mercato Samurai (a pagamento) o WordTracker (parzialmente gratuito) per controllare il volume di ricerche e ottenere parole chiave e idee. In questo modo ci si vuole assicurare che ci sia un grande pubblico interessato alle informazioni che condividi, ma non così grande che si perda nel mare del web e ci siano troppi altri blog che parlino dello stesso argomento. Ecco come utilizzare lo strumento Planner di Google le parole chiave per ottenere suggerimenti di parole chiave migliori e volume di ricerca:

- Si dovrà selezionare la scheda "Cerca nuovi suggerimenti di parole chiave e di gruppo", inserire la parola chiave principale (in questo esempio "consigli golf") per avere idee guardando la lista di parole chiave suggerite. Scegli le prime 5 parole che si adattino al mercato di nicchia selezionato.
- Dopo aver scelto le 5 parole chiave, si dovrà verificare il volume di ricerca e aggiungerle insieme. Esempio abbiamo trovato risultati i seguenti: ricerca "Consigli Golf" - 9.9k, "consigli swing" - 8.1k, "consigli putting" - 1.0K, "golf consigli per principianti" - 880 , "golf driving consigli" - 480.

Con queste 5 parole chiave, abbiamo un li le oltre 20k ricerche medi mensili. Questo mercato di nicchia ("consigli golf") ha abbastanza volume e sarebbe una buona scelta.

## Concorrenza potenziale

E' un buon segno se si dispone di competitor. Ciò significa che gli altri stanno parlando della tua nicchia e sono veramente coinvolti nel perseguirla. E' anche importante notare che i blogger nella vostra nicchia non sono sempre competitori diretti, come ha scritto [Julie Deneen](#). E [Stan Smith](#) condivide le sue [7 strategie](#) di come costruire un blog popolare in nicchie affollate.



### Ecco una compe sul processo di controllo è possibile seguire:

- Potete trovare i blog attualmente Targeting tua nicchia?
- Ci sono almeno 5 blog più popolari incentrati sul tema?
- Fate una ricerca su Google per "[nicchia] blog" o "migliori [nicchia] blog".
- Non perdere interesse se si vede gran numero di blog nella tua nicchia. Se possono farlo, così si può!
- Vai a Facebook e fare una ricerca per la tua nicchia. Ci sono ca ve pagine di Facebook? Non tutti gli argomenti si prestano a Facebook, ma la maggior parte fanno.
- Consulta per le pagine di Facebook e quanti seguaci hanno. Grandi nicchie esporranno almeno 1k fan.
- Ci sono ca ve conti er Twi? Si dovrebbe nd molti riferimenti alla tua nicchia su Twi er.
- Controllare Twi conti er di persone coinvolte all'interno della vostra nicchia e vedere quanti seguaci hanno (dovrebbe essere almeno 1k).
- Vai a Twi er e fare una ricerca per [nicchia].
- Ci sono o riviste ine? Questo è il gold standard per una nicchia. Se qualcuno sta per il disturbo e la spesa di Crea ng una rivista copia cartacea centrata sulla tua nicchia, si può essere sicuro che ci sono fan online che cercano informa sulla sull'argomento. È possibile controllare Amazon riviste o semplicemente c'è google cercare "[nicchia] rivista o giornale". Questo è gioco da ragazzi, vediamo tutte le riviste di golf relativi ai negozi di alimentari locali.

**Se solo uno o due di questi punti sono positivi, è un buon segno e tua nicchia potrebbe avere un buon potenziale!**

## Monetizzazione potenziale

Vuoi guadagnare con il tuo blog? Ci sono molte persone che iniziano a bloggare per hobby senza necessariamente guardare dal loro blog. Tuttavia, altri vogliono fare soldi extra o anche sognare la libertà finanziaria e vivere di blogging. Indipendentemente dalla categoria in cui ti trovi, non sarebbe male sapere se il tuo blog può portare un reddito. Se hai trovato altri blog, e giornali o riviste offline su argomenti che vorresti trattare, questo significa che la nicchia può essere monetizzata. Maggiori informazioni sulle tecniche di monetizzazione al capitolo 6.



**Per assicurarsi che il nicchia è Monetizzabile segui questi passi:**

- C'è qualcuno che sta vendendo o informa sui prodotti legati alla tua nicchia? Il modo più semplice è quello di controllare che cosa i competitori stanno promuovendo.
- Ci sono ben noti advertiser nella tua nicchia? Questi potrebbero essere i grandi marchi o siti di e-commerce.
- Ci sono offerte di affiliazione per la tua nicchia? Ecco come trovare offerte di affiliazione:
  - Controlla sugli affiliate network ([clickbank.com](http://clickbank.com), [CJ.com](http://CJ.com), [ShareSale.com](http://ShareSale.com) e [Amazon Affiliate](http://Amazon Affiliate))
  - Fate una ricerca su Google "[parola chiave] affiliate" o "[parola chiave] programma di affiliazione".

**Questi punti possono aiutare a determinare se è possibile costruire un blog di successo nella nicchia di vostra scelta che, consenta di generare reddito.**

## Quello che i lettori vogliono dal blog

Quali contenuti si dovrebbe iniziare creare? Si può scrivere su qualsiasi cosa, ma bisogna capire realmente che cosa i lettori desiderano vedere o leggere. Mentre ci possono essere altri blog dedicati al tuo settore di competenza, non sono tuoi! Se avete un'unica e originale prospettiva e opinione, la gente vorrà leggerla. Non c'è mai abbastanza informazione per voraci collezionisti e appassionati di una nicchia di mercato. Essi desiderano sempre più informazioni, e noi siamo qui per dargliele!



### I lettori sono alla ricerca di informazioni

Le persone che visitano il vostro blog vogliono essere informati. Vogliono saperne di più o rimanere aggiornati su argomenti specifici. Sareste sorpresi di ciò che le persone sono alla ricerca in linea. Forse alcuni cercano notizie non trattate dai principali media. Potrebbe essere una delle cose che potresti dargli sul blog.



### I lettori sono alla ricerca di soluzioni

I blog risolvono un sacco di problemi nel mondo. Questi problemi potrebbero includere consigli per la salute e linea, o come sostituire il paraurti su una Ford Fiesta. Internet è diventata la più grande biblioteca del mondo. Che cosa puoi aggiungere a internet? Che cosa conosci che potrebbe aiutare gli altri?



### I lettori vogliono essere intrattenuti

Internet non è tutto il lavoro! La gente vuole connettersi per rilassarsi, ridere, e condividere con gli altri. Il tuo blog può diventare rapidamente popolare per la tua impronta umoristica combinata al tema scelto. Si possono sempre trovare molte notizie divertenti da condividere con il tuo pubblico che aiuterà ad attrarre anche altri nuovi utenti sul tuo blog.

## Cose importanti da capire sul blogging

Se continuerai a trattare gli argomenti del tuo blog con costanza ed energia, si inizieranno a vedere grandi ritorni sugli investimenti sia economici che di immagine. A seconda di come si prevede di gestire il tuo blog, è necessario considerare la quantità di tempo che il lavoro richiede. Forse il vostro blog è un giornale on-line, e scriverai qualche paragrafo o articolo alla settimana. Oppure si potrebbe considerare di pubblicare contenuti quotidianamente. Ti ci vorrà tempo per stabilire la tua presenza sul web. Sii quindi paziente e costante nel creare contenuti che veicoleranno il tuo pubblico verso il tuo blog.



## La scelta della piattaforma di blogging

E' giunto il momento di decidere quale sia la tua piattaforma ideale (o CMS Content Management System) con la quale gestirai il tuo blog e dove essa verrà ospitata. Consiglio di configurare il tuo blog su un server self-hosted. Ma prima di prendere una decisione, cerchiamo di descrivere ogni passo in seguito più dettagliatamente, e parliamo dei pro e contro.

Quando si crea un sito web o blog inizialmente ci si trova davanti a una scelta per l'hosting (l'allocazione fisica del tuo blog contenuto in un potente server collegato in rete, al quale si può avere accesso tramite internet): gratuito, freemium e piattaforme self-hosted (consigliato).



### Piattaforme di blogging gratuite

Per molti aspiranti blogger, la possibilità di registrare il proprio spazio web gratuito è un bene. Ma avere un nome del blog in questa forma - `tuonome.tumblr.co`, `yourname.blogspot.com`, ecc - è un segno chiaro che il blog è scritto da un principiante inesperto che non sarà preso sul serio (risulta difficile che diventi possibile).

Mantenendo il vostro blog su piattaforma libera, si lascia che qualcun altro utilizzi proprio il vostro nome. Con le loro regole e componenti restrittivi, possono limitare o vietare gli annunci sul tuo blog, o anche inserire i propri annunci nel tuo blog. Non appena vi rendete conto che siete seriamente interessati al blogging, abbandonerete immediatamente questo tipo di piattaforma.

### Piattaforme di blogging freemium

Freemium significa che si avrà un periodo di prova prima di dover iniziare a pagare (il costo varia da \$ 5 a \$ 30 al mese). Ci sono poche piattaforme disponibili, ma uno dei più popolari è TypePad. Essa si concentra sulla facilità d'uso, ma le caratteristiche di personalizzazione sono molto limitate.

Per impostazione predefinita, TypePad nome dominio del blog sarà simile a questa - `yourname.typepad.com`. Un dominio non indicato se si sta cercando di costruire il nome e il marchio per il tuo blog, perché poco professionale. Tuttavia si potrebbe puntare il proprio dominio (acquistato tramite qualsiasi registrar di domini) al blog TypePad applicando processo di mappatura dominio.

## Self-host blogs

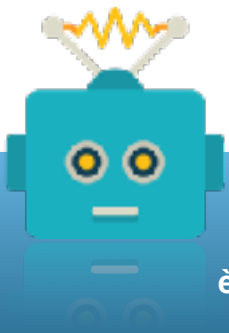
Pensa al futuro e intesta a te il tuo blog!



La scelta più intelligente è la self-hosted platform, raccomandato da me Antonio Trento e dalla maggior parte degli esperti di blogging.

Queste piattaforme consentono di eseguire un blog sul proprio dominio. A parte essere obbligati a seguire il regolamento che la società di hosting fornisce, si è pienamente responsabile del vostro blog e il contenuto dello stesso, avendo molta più libertà d'azione. Quando sarete in via di sviluppo del blog ci si troverà davanti alla scelta del CMS (chiamato anche Content Management System cioè il software remoto che si occupa della gestione del blog). I più famosi CMS sono: [WordPress.org](https://WordPress.org), MovableType, Drupal, Concrete5, e Ghost.





Durante la registrazione del proprio hosting (il mio preferito è [Siteground](#)) si dovrà selezionare il proprio nome dominio (es. <http://antoniorento.it>) così da avere il completo controllo del nome del tuo blog. I prezzi degli hosting variano a seconda della società che fornisce il servizio ed in base al tipo di servizio e la mole di traffico utenti che il server deve sostenere. Indicativamente all'inizio di un'attività di blogging il prezzo del servizio di hosting più nome dominio si aggira all'incirca sui 100Eur anno. Solitamente il CMS utilizzato è gratuito.

Uno dei sistemi di gestione dei contenuti più raccomandati e conosciuti (CMS) è [WordPress.org](#)

Questo è lo stesso [sistema](#) utilizzato dal New York Times, BBC America, l'autore Tim Ferriss, e molti altri siti popolari sul web. WordPress è stato lanciato nel 2003. Da allora, è cresciuto fino a essere il più grande strumento di blogging self-hosted in tutto il mondo. E' utilizzato su milioni di siti. I blog WordPress sono visitati da decine di milioni di persone ogni giorno. E' il più raccomandato CMS da blogger esperti - tra cui [antoniorento.it](http://antoniorento.it).

In questa guida, vi mostrerò come avviare, gestire, personalizzare e lavorare con il CMS WordPress. Utilizzando la mia guida, sarai in grado di creare il tuo blog in modo rapido e imparare a gestirlo in breve tempo, nel capitolo 2.

## Conclusione

Qualunque sia il vostro coinvolgimento, è necessario seguire alcune semplici regole per il successo:

(1)

Scegli la tua nicchia con saggezza e verificala prima di iniziare a fare qualsiasi cosa.

(2)

Pensare a quali contenuti creare per differenziare il proprio blog dagli altri.

(3)

Scegli la tua piattaforma di blog e preparati a lanciare il tuo blog.

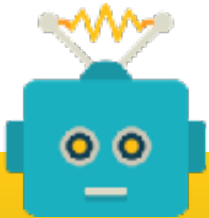
## Come creare un Blog Wordpress

**Oggetto:** In questo capitolo, imparerete a installare le componenti necessarie per il tuo blog, la scelta di un nome dominio, web hosting ed altro.

Nel capitolo 1, abbiamo assodato che un blog **WordPress** self-hosted è la scelta migliore per la maggior parte dei blogger che vogliono essere competitivi e professionali agli inizi. Per ottenere il nuovo blog, è necessario decidere su due cose importanti: un nome di dominio e un fornitore servizi di web hosting.

Il tuo nome di dominio è il nome del vostro blog, della vostra attività e della vostra identità quindi è importante sceglierlo accuratamente. Esso consiste nell'immagine del proprio brand (marchio). Rendere riconoscibile, facile da ricordare, professionale e autorevole il proprio brand veicolato nel blog è una scelta molto intelligente. Esempi di nomi di dominio sono amazon.com, apple.com e change.org.

Anche la scelta del web hosting rappresenta una scelta molto importante per il tuo blog perché esso ne determinerà le performance (bacino di traffico e velocità di caricamento), le quali, rappresentano un punto saldo per poter fidelizzare i clienti (la velocità di caricamento del sito è un fattore fondamentale sia per posizionarsi sui motori di ricerca sia per non perdere lettori del blog che si stancherebbero presto della lentezza del sito). Ovviamente all'aumentare delle risorse richieste al web hosting aumenterà anche il costo annuale dello stesso.



Le aziende di hosting vendono separatamente nome dominio e hosting. Questo porta le aziende e le persone a registrare dominio e hosting da aziende differenti per risparmiare. Ti consiglio caldamente invece di acquistarli insieme tramite la stessa società per poi non riscontrare problemi in fase di sviluppo ed essere costretti a risolvere tramite assistenza.

# Che cos'è un nome dominio?

Il tuo nome di dominio sarà il nome con il quale sarai conosciuto on-line, ma non per quale nicchia si sceglie. E' l'indirizzo univoco del tuo blog su internet. Il tuo dominio resterà di tua proprietà finché paghi il canone annuale (\$10 - \$15 circa per dominio .com). Gli utenti che conoscono il vostro dominio/indirizzo URL (Uniform Resource Locator) possono semplicemente digitare nella barra degli indirizzi del browser per trovarlo. Altri modi per ottenere traffico sul sito sono i motori di ricerca (google), i social media (facebook, twitter, ecc.). Assicurati che il tuo nome di dominio sia originale sin dall'inizio! In seguito, per cambiare il nome del tuo dominio, potrebbe creare problemi nella migrazione del blog, nell'indicizzazione e ranking ottenuto sui motori di ricerca.



## Tipi di nomi di dominio

Così come voi e la vostra attività avete un indirizzo fisico, anche il nome di dominio ne ha bisogno. In Italia si utilizza peculiarmente “.it” mentre a livello internazionale “.com” o per qualsiasi stato o nicchia (esempi .uk, .us o .photo). In generale ci si affida al .com ma anche le estensioni sono molto utilizzate per identificare la lingua utilizzata.



## Come scegliere il nome del tuo blog



Ricordate l'ansia di chiamare il vostro primo animale domestico? E' lo stesso con l'intitolare il proprio blog. È un nome che identificherà voi come brand. Sarete ammirato, preso in giro o intraprenderete una causa, una vision, quindi è necessario scegliere con saggezza!

## 11 suggerimenti per la scelta del nome di dominio giusto

Brainstorm! - trova almeno 5 parole chiave o frasi che descrivano l'argomento del tuo blog. Annotali, poi mescolali e abbinali in tutte le combinazioni e segnale su un foglio di carta; queste parole o frasi serviranno per verificare se il nome dominio è disponibile. Scegli quello che suona bene e sarà memorabile. C'è una regola in advertising che dice al momento del lancio di un nuovo prodotto, è necessario iniziare facendo un elenco di 10 nomi. I primi tre sono facili. Forse se ne possono trovare cinque o sei senza troppo sforzo, poi in base a quante altre varianti si riusciranno a testare. Utilizzando lo schema sopra descritto, scegliete il migliore dalla tua lista e sarete sulla buona strada... Queste sono le migliori indicazioni per aiutare a scegliere il nome di dominio!



### Scegliere un nome univoco



Il nome del tuo blog deve essere unico e attraente, ma oltre a questo deve essere anche ben visto da google e compagnia!

Utilizzando un motore di ricerca, come Google, cercare il nome del blog. Se il risultato della ricerca mostra altri siti con nomi simili, e magari anche sponsorizzati, allora assicuratevi di trovare un nome il più pertinente e specifico possibile. Inoltre prestate attenzione a non inserire plurali nel nome del dominio.

### Renderlo facile da digitare

C'è da fare una precisazione, almeno nella maggior parte dei casi, mantenere il nome facile da ricordare e digitare. Non volete che i vostri futuri visitatori per non aver digitato correttamente il tuo indirizzo siano indirizzati a un sito totalmente differente. Per esempio: Flickr.com uno dei popolari siti di social networking, iniziata nel 2005, ha dovuto acquisire Flicker.com 4 anni più



tardi per una grande quantità di denaro, al fine di reindirizzare i visitatori che per errori di ortografia durante la digitazione, accedevano ad un sito con nome simile ma con contenuti diversi. Se siete quindi determinati ad avere un nome univoco e efficace, assicuratevi di renderlo il più semplice e chiaro possibile ed eventualmente valutate i possibili errori di ortografia che i visitatori possano effettuare e acquistare i domini per tutti quei nomi e reindirizzarli al proprio blog.

### Scegli prima "dot com"



52% di tutti i siti hanno estensione "dot.com". E' l'estensione preferita e la più facile da ricordare. Tenete presente questo dettaglio quando andate a registrare un dominio!

### Provate a fare branding

Il tuo nome di dominio sarà il vostro marchio identificativo. Alcuni nomi parlano da soli. Quando si sente il nome, si sa di che cosa il blog tratterà. Date un'occhiata a [Top 100 blog dei giornalisti](#) di lyTekk, e vedrete che la maggior parte dei blog hanno nomi che identificano i servizi/prodotti offerti.



### Corto è sempre meglio



Come abbiamo detto, il nome, più breve è meglio è per noi. Se non è possibile ottenere il nome di dominio in una memorabile e accattivante parola singola (è quasi impossibile da trovare di questi tempi), quindi prendere in considerazione l'aggiunta di uno o al massimo due parole in più. Combina due parole memorabili inerenti a ciò di cui tratti ad esempio come [LifeHacker.com](#) o [GeekSquad.com](#). Inoltre, non utilizzare un acronimo, la gente non potrà mai ricordarlo a meno che non sia già molto famoso o altamente accattivante.

## Evitare problemi di marchio

Una volta deciso le scelte migliori per il nome del blog è necessario assicurarsi che non si violano i marchi e copyright di nessuno. Questo problema non è comune per i blogger, ma è sempre bene controllare ora, perché questo potrebbe, in futuro, distruggere o rovinare un grande blog lungo la strada. Inoltre, se avete intenzione di creare un blog che parli di un grande prodotto, come WordPress o Facebook, verificarne le condizioni e le condizioni contrattuali e di utilizzo marchio - la maggior parte non vi permetterà di utilizzare il loro nome in qualsiasi parte del vostro dominio (scusate - ma nomi tipo [wordpresshacker.com](#) non sono consentiti e rischiereste problemi legali se lo registraste).



## No numeri e trattini



Numeri e trattini provocano confusione! Evitate di usarlo nel vostro nome dominio a tutti i costi. Anche qualcosa come attraente e strategico come il [number1blogger.com](#) potrebbe causare confusione.

## Non è sempre bene seguire le nuove tendenze

Tutto ciò che è di moda o di tendenza sono argomenti che svaniscono nel corso del tempo; è importante scegliere argomenti e tematiche che riescano a perdurare negli anni di modo da aver la possibilità di adattare i contenuti del tuo blog in base alle tendenze del periodo storico in cui si opera.



## Sposa il tuo nome di dominio



Sembra strano, ma si deve essere sicuri al 100% che il tuo nome di dominio abbia il giusto nome. Una volta impostato, se per gli anni a venire autorevole e visitato, se si decide in seguito di rinominarlo, allora si perde i soldi, il branding e posizionamento web . Si consiglia di non cambiare il vostro dominio una volta che il blog è profittevolmente operativo in termini di contatti con visitatori.

## Controllare i social network

Prima di registrare il nome a dominio desiderato, è sempre buona norma controllare le reti sociali per lo stesso nome. Per mantenere il nome del blog costante e costruire il vostro marchio, si cerca anche di replicarlo sul nome utente degli account social annessi. Per verificare le disponibilità dei nomi utente sui social network [namechk.com](http://namechk.com) è il tool che fa per te!



## I nomi di dominio Premium



Si potrebbe trovare un nome di dominio che è già stato preso in passato, ma non necessariamente in uso ad oggi. Questi sono solitamente denominati i nomi di dominio premium. Sono domini registrati da qualcun altro in passato o strettamente per la vendita. Non c'è modo di dire quanto un dominio vale sul mercato, soprattutto per un dominio di nicchia. Per acquistare un dominio registrato si potrebbe verificare sui siti: [godaddy.com](http://godaddy.com) su, [sedo.com](http://sedo.com), [NameJet.com](http://NameJet.com), [SnapNames.com](http://SnapNames.com). Oppure, se non è in vendita attraverso provider, si consiglia di contattare il proprietario del dominio per vedere se si può fare una proposta per comprarlo. È possibile utilizzare Strumento [Whois](#) per trovare il contatto proprietario del dominio. Anche se è protetto o privato, è possibile inviare una e-mail all'indirizzo di posta elettronica fornito e raggiungere il proprietario.

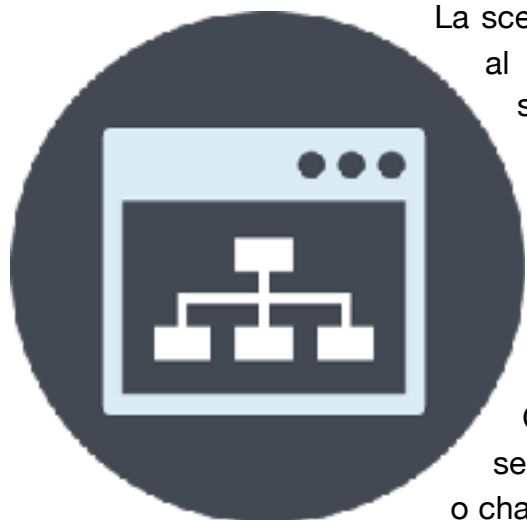
# Che cosa è il Web Hosting?

Successivamente, sarà necessario scegliere una società di web hosting per registrare il nome dominio ed ospitare il tuo blog online.

Una società di web hosting fornisce lo spazio su un server per memorizzare il vostro blog o sito web.



## Come scegliere il giusto provider di web hosting



La scelta errata dell'hosting può causare gravi problemi al tuo blog. Ad esempio provate a immaginare la scelta di una società di telefonia mobile che non ha il servizio internet o ha una rete poco affidabile (sarebbe poco interessante stipulare un contratto con loro). Si tratta di un pezzo importante del puzzle per il mantenimento di un blog di successo, quindi è necessario scegliere un fornitore affidabile.

Ogni web hosting di qualità presenta una serie di servizi essenziali; supporto 24h/7g via telefono, mail o chat, servizio e-mail gratuito, servizio ftp, back-up del blog, ed altri. La maggior parte delle aziende di hosting offrono opzioni e funzioni simili, e se ti trovi agli inizi, non dovreste perdervi troppo nei dettagli tecnici.

## Check list in 10 punti per una migliore selezione dell'hosting

**Buona reputazione** - E' necessario verificare l'affidabilità della società di hosting alla quale ci affideremo, generalmente la procedura è quella di controllare il sito web del fornitore di servizi per trovare segni di fiducia come, indirizzo fisico, numero di telefono, informazioni generali sulla società e testimonials. Inoltre verifica che i blog do nicchia ne parlino in modo positivo.





**Supporto** - se siete nuovi del web, potrebbe essere necessario aiuto nella registrazione del blog. Assicurarsi che la società abbia un supporto 24/7. Se hai un problema con il tuo blog alle 2 di notte, e il blog tratta di vita notturna? La scelta ideale consiste nel trovare una società che supporti 24/7 con assistenza telefonica, chat on-line e supporto tickets.



**Uptime** - ovvero tempo di attività, si intende per quanto tempo è rimasto attivo un sistema informatico. Nel campo dell'hosting, è tutto il periodo di tempo per cui ad esempio il servizio web è rimasto attivo senza alcun problema. L'uptime viene calcolato in % su una base temporale: più alta è la percentuale, meglio ha lavorato il provider.



**Soddisfatto o rimborsato** - le aziende sicure della qualità del loro servizio solitamente offrono un rimborso spese se insoddisfatti.

Consigliamo di selezionare una di queste società per avere maggiore certezza nella qualità del servizio. Assicurati di leggere le loro "Termini di servizio" prima di acquistare per verificare la veridicità delle promozioni e rimborsi.



**Elenco delle funzioni** - Stai pensando di sviluppare un blog con un CMS (Sistema di gestione contenuti), come Wordpress (consigliato)? Consiglio di scegliere l'hosting in base al tipo di servizi e compatibilità offerte! Specialmente perché in futuro con il successo del tuo blog dovrai ampliare i servizi di hosting offerti (es. aggiungendo un monitor anti malware o aumentare lo spazio su disco dedicato). Risulta quindi necessario informarsi il meglio possibile su tutti i servizi offerti dal tuo servizio di hosting preferito, di modo da avere ben chiare le compatibilità dell'host e quindi i punti di forza e di debolezza che potrebbe presentare in futuro il servizio.



**Account e-mail** - la maggior parte dei provider vi darà la possibilità di registrare email illimitate intestate al tuo dominio (info@tuodominio.it), ma nel caso in cui non ne forniscano illimitate, assicurarsi che almeno una e-mail sia contemplata nel servizio; è importante possedere nomi mail di questo tipo per una questione di professionalità e fidelizzazione (se mi contatti su info@tuodominio.it crea il giusto impatto mentale sul visitatore rispetto a



contattarmi su [tuodominio@gmail.com](mailto:tuodominio@gmail.com)). Inoltre risultano anche molto utili per segmentare sul tipo di messaggi che possono arrivare al tuo blog grazie a mail differenti in base al tipo di richiesta: es. per una richiesta amministrativa o un problema del blog un visitatore può contattare [admin@tuodominio.it](mailto:admin@tuodominio.it) mentre per ricevere informazioni sui tuoi prodotti a [info@tuodominio.it](mailto:info@tuodominio.it).

**Prezzo** - I prezzi per questi servizi sono abbastanza ragionevoli in genere. Però è molto importante verificare più volte i prezzi e capire se alla prima registrazione hai uno sconto e al prossimo rinnovo quanto dovrai pagare!



**Site Backup** \* - I server di web hosting non sono a prova di proiettile! La perdita di dati è possibile, proprio come su un qualsiasi computer; Ti consigliamo di eseguire un backup periodico del vostro sito e database. Assicuratevi quindi, se non siete in grado di eseguire backup manualmente, di verificare che il servizio che si va ad acquistare fornisca il servizio di backup (potrebbe avere un costo ulteriore).



**Scalabilità / Spazio per crescere** - Che cosa succede se il blog diventa più visitato e famoso? E' bene sapere che i servizi hosting hanno differenti piani di acquisto in base al numero di visitatori unici che accedono e lo spazio che i dati occupano il prezzo varia. Quando il tuo blog inizia a crescere e ottiene un maggior numero di visitatori potrebbe essere necessaria più potenza e velocità.



**Sicurezza** \* - il tuo blog può contenere un sacco di Informazioni riservate o segrete. La minaccia degli hacker ci ricorda la necessità di massima sicurezza. La maggior parte della responsabilità sarà vostra per assicurarsi di avere password sicure e aree del sito riservate. Inoltre c'è la possibilità di poter essere infettati da malware e qui entra in gioco il servizio anti malware che i migliori web provider offre!



\* Quando si parla di backup e sicurezza, ci sono fornitori di terze parti in grado di fornire questi servizi per voi, come [VaultPress](#) e [Sucuri](#). In base al tipo di sito web/blog sviluppate sarebbe consono valutare l'acquisto di questi servizi separati.

## Il mio web hosting preferito



### SiteGround

miglior hosting per wordpress di tutti i tempi! Servizio clienti 24/7 tel. mail chat, 99%uptime, host realmente veloce e performante, server dislocati in USA, Europa e Asia e con il miglior prezzo di sempre! Contro servizio assistenza inglese.

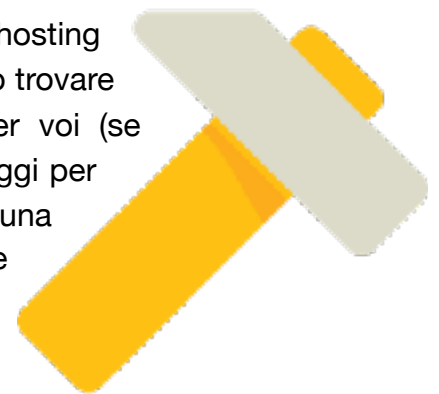
## Le istruzioni complete per la creazione di un blog

Bene! Ora che ti ho dato un'infarinatura generale, possiamo cominciare con l'acquisto, configurazione e installazione del proprio spazio per il tuo fantastico blog! Utilizzeremo [siteground](#) come fornitore del servizio di hosting e per la scelta del dominio perché come detto sopra è il migliore che abbia testato fino ad ora. Se si sceglierà un'altra società per l'acquisto dello spazio la procedura potrebbe variare ma non di molto quindi questa guida rimane valida anche per altre società di hosting.

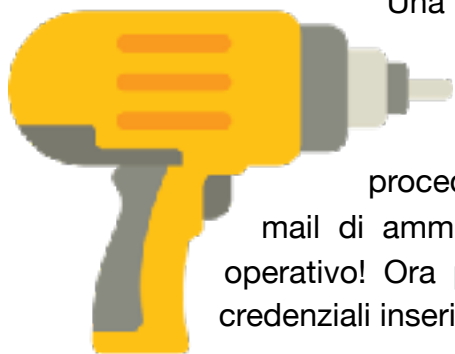
## Passaggi da eseguire

### 1. Ottenere un dominio e hosting

Registrati a [siteground](#) per avere un account hosting affidabile per iniziare. Nella pagina principale potremo trovare tutti i piani di hosting, scegliete quello che fa per voi (se all'inizio consiglio il piano 'start-up'); Seguite i passaggi per scegliere il nome del dominio e i servizi aggiuntivi una volta finita la procedura riceverete una mail con le credenziali di accesso da inserire nel cPanel (il sistema di amministrazione del tuo spazio web)



## 2. Installare Wordpress CMS



Una volta all'interno del c-panel saremo in grado di installare Wordpress! Potete avviare la procedura '1-click to install': selezionate il vostro CMS preferito e poi lanciate one click install, seguite la procedura di installazione inserendo i dati del blog e la mail di amministrazione e in pochi minuti il vostro blog sarà operativo! Ora potrai accedere al backoffice del tuo sito con le credenziali inserite nel processo di installazione di Wordpress!

## 3. Il tuo blog è vivo

Il tuo blog è ora attivo e operativo, ora manca solo il fatto di popolarlo di contenuti e scegliere il proprio template grafico (dici poco), ma si può iniziare a bloggare immediatamente. WordPress è facilmente personalizzabile dall'area di amministrazione e tratteremo l'argomento nel prossimo capitolo. Per accedere alla dashboard del tuo blog utilizza il seguente URL: `nomeblog.com/wp-admin`, inserisci il nome utente e la password che hai utilizzato per configurarlo.



## Ultimi saggi consigli prima di iniziare il vostro viaggio di blogging



Abbiamo parlato di alcuni di questi punti già nel Capitolo 1, ma ricapitoliamo dal momento che valgono anche per i contenuti del blog.

Quando si crea un blog, è necessario che lo si organizzi in modo che guardi al futuro. Qualunque cosa tu faccia oggi avrà un impatto sulla tua presenza on-line in futuro. Quindi è importante cercare di evitare errori, risparmiare tempo e denaro durante lo sviluppo del tuo blog.

### Assicurati che la nicchia del blog sia sfruttabile

Scegliere l'argomento di cui parlare in un blog è uno step delicato ed importante! Non è detto che per un argomento ci sia abbastanza pubblico interessato a leggere i tuoi post. Quindi bisogna prima verificare i volumi di ricerca per un



determinato termine o più termini che facciano capire quanto traffico si potrebbe riuscire ad ottenere da determinati argomenti. Per verificare questa importante cosa può venire in aiuto [Google Trends](#) dove potrai impostare termini di ricerca e vederne il volume del traffico in base anche all'area geografica scelta.

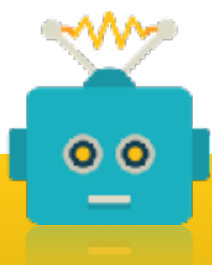
## Non abbiate paura della tecnologia



Sicuramente se non ti trovi a tuo agio con la tecnologia penserai che dovrai per forza di cose affidarti ad uno sviluppatore per creare un blog gradevole nella navigazione e con grafica accattivante. Non preoccuparti! Ho avuto clienti di una certa età che non sapevano nulla né di blogging né di come si sviluppa un business sul web eppure ora sono completamente autonomi! In questa guida ti dimostrerò che non hai bisogno di competenze tecniche di programmazione o grafica, ma solo di un po' di buona volontà nel usare il tuo mouse per fare click :)

## Siate pazienti e dategli il tempo

Sarà necessario del tempo per affermare la tua presenza sul web. Un blog è un sistema che dà i frutti del proprio lavoro a lungo periodo, quindi è importante essere pazienti e continuare a creare contenuti interessanti da condividere su di esso e insistere anche se non se ne vedono i frutti. La maggior parte delle persone che si affacciano a questo mondo lo abbandonano sempre troppo presto convinti di aver fallito nelle proprie idee, ma potrebbe essere che abbiano abbandonato troppo presto la voglia e la costanza di operare col proprio blog!



## Conclusione

Congratulazioni! Ora sai come configurare il tuo spazio web. Ora è il momento di prendere confidenza con le possibilità che offre Wordpress per sviluppare il tuo blog.

## Le basi di Gestione di un blog WordPress

**Oggetto:** In questo capitolo daremo uno sguardo approfondito sulla gestione tuo blog WordPress. Imparerete come personalizzare il tuo blog, il layout, creare il tuo primo post, la prima pagina, e molto altro.

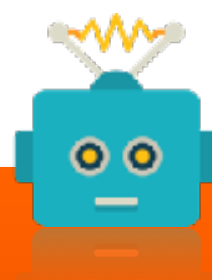
### Front-end e back-end

La piattaforma WordPress si compone di due aree: front-end del tuo blog e back-end.

Il front è quello che i visitatori vedranno quando arrivano sul blog. Mentre il back-end è la parte che servirà a te per amministrare il tuo blog, dall'inserimento di articoli, la gestione dei commenti, modifica del layout grafico e molte altre funzionalità. Il back-end, noto anche come la dashboard di WordPress, consente di gestire completamente il contenuto del tuo blog, comunità, funzionalità, e il design. È accessibile solo agli utenti che hanno un account sul tuo blog. Per poter accedere alla tua bacheca di WordPress, è necessario digitare `tuosito.com/wp-admin` nella barra degli indirizzi del browser e accedere utilizzando il nome utente e la password di WordPress.

### Navigare nella dashboard

La dashboard è il centro di amministrazione del tuo blog. Si compone di tre parti principali: Le Menu laterale, barra degli strumenti in alto e l'area principale. Dalla barra laterale è possibile accedere a tutte le funzionalità di amministrazione.



#### Esse sono le seguenti:

**Aggiornamenti** - Tutti gli aggiornamenti necessari al tuo blog (tema, framework e plugins), quando disponibili verranno notificati in questa pagina.

**Posts** - Menu per visualizzare tutti i post contenuti nel blog, aggiungere un nuovo post, visualizzare e creare categorie, visualizzare e creare tag.

**Media** - Menu per visualizzare il catalogo multimediale (immagini, documenti e altri upload) e caricarne di nuovi.

**Pagine** - Menu per visualizzare e aggiungere nuove pagine statiche al tuo blog.

**Commenti** - Menu per la gestione dei commenti, dove potrete approvare o eliminare i commenti sui post blog.

**Aspetto** - Menu per gestire i temi, personalizzare il layout del blog (dipende dal tema), gestire i widget, gestire le voci di menu, e modificare la testata del tuo blog (dipende dal tema).

**Plugin** - Menu per gestire e aggiungere nuovi plugin per migliorare le funzionalità di WordPress.

**Utenti** - Menu per gestire gli utenti, aggiungere nuovi utenti, ed aggiornare i tuo WordPress (nome, password e dettagli).

**Strumenti** - Menu per vedere gli strumenti disponibili per l'importazione e l'esportazione di contenuti da e verso il tuo blog WordPress.

**Impostazioni** - Menu per modificare le specifiche tecniche del blog.

In aggiunta alle voci di menu elencate potrebbero esserci ulteriori voci che servono a modificare le impostazioni dei vari plugin precedentemente installati da te per aumentare le potenzialità di Wordpress.

## Uno sguardo più approfondito a ciascuna area della Dashboard

### Aggiornamenti



WordPress, come ogni CMS popolare, rilascia periodicamente aggiornamenti per introdurre nuove funzionalità o per correggere bug ed incrementare la sicurezza del sito web. Dalla versione di Wordpress 3.7 in poi gli aggiornamenti sono automatici, quindi voi dovrete solo preoccuparvi di tenere aggiornati i plugin.

### Posts

Il menu Posts consente di controllare i nuovi contenuti aggiunti al tuo blog. I post sul tuo blog sono pubblicati in modo (dal più recente al primo) decrescente. Nel menu, troverai le seguenti opzioni:

**Tutti i post** - Questa voce elencherà tutti i tuoi post nella dashboard. È possibile modificare rapidamente le categorie, tag, stato e autore di singoli o multipli post.

**Aggiungi nuovo** - Questo vi permetterà di aggiungere un nuovo post sul tuo blog.

**Categorie** - Questo vi permetterà di visualizzare tutte le categorie che ordinano i tuo post, modificarli, e aggiungere nuove categorie.

**Tag** - Questo vi permetterà di visualizzare tutte le parole chiave alle quali i tuo post sono associati, modificarle e aggiungerne nuovi.





## Media



La tua installazione di Wordpress è dotata di un unico gestore di supporti media. Con esso è possibile caricare contenuti multimediali (immagini, video, audio) e assegnarli a post, pagine, barre laterali, intestazioni e così via. I media possono essere visualizzati in anteprima, aggiunti di nuovi, modificati o eliminati. Nel menu Media, si sono presenti le seguenti opzioni:

**Biblioteca** - Questo vi permetterà di visualizzare tutti i media caricato al tuo blog WordPress.

**Aggiungi nuovo** - Questo vi permetterà di aggiungere nuovi media al tuo blog WordPress.

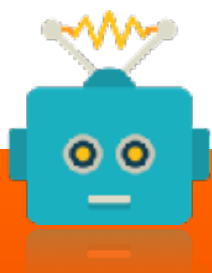
## Pagine

Le pagine sono utilizzate per creare contenuti che informano il lettore di cosa si occupa il tuo sito o blog oppure per creare pagine di contatto e promozione prodotti.



**Tutte le pagine** - Questo elencherà tutte le pagine. È possibile modificare rapidamente le opzioni una o più pagine autore, genitore, modello.

**Aggiungi nuovo** - Questo vi permetterà di aggiungere una nuova pagina al tuo blog.



### Post e pagine Guardati un demo veloce (1,41)

Tutti i contenuti del tuo blog saranno visualizzati da pagine e post. Possono essere simili, ma hanno scopi differenti.

Entrambi hanno in comune quanto segue:

- Un titolo / headline e specifici contenuti.
- Meta data (autore, data di pubblicazione, ecc) possono essere aggiunti, cancellati, aggiornati o modificati.
  - Sarà disponibile per tutti o solo un numero limitato di utenti, in base alle esigenze.
- Può essere qualsiasi cosa, da testo semplice a contenuti multimediali (video, audio, foto, link, ecc).
- Può essere modificato o ampliato attraverso i plugin.

Ciò che distingue i post e le pagine sono i seguenti:

- Le pagine non sono in genere una parte del contenuto del tuo blog principale. Per esempio, se avete un blog di viaggio, si può scrivere post su i tuoi ultimi viaggi. Si potrebbe riservare pagine per le cose che si riferiscono a voi e il blog, ad esempio una pagina su di te, una pagina con un modulo di contatto per contattare l'utente, e così via.
- I post sono la parte principale del contenuto del tuo blog. Essi verranno visualizzati come nuove voci all'interno del vostro blog e il tuo feed RSS. Le pagine verranno visualizzate solo quando ci si collega direttamente a loro, e non all'interno del vostro feed RSS.



## Commenti



I commenti sono il modo migliore per gestire le interazioni del lettore. Esso consente ai lettori di aggiungere commenti sui post del blog, quindi chiedere opinioni e fornire un feedback. Dalle ultime versioni di Wordpress solo i post possono essere commentati. E' importante stimolare i lettori a commentare per generare conversazioni che serviranno per far aumentare l'autorità del tuo blog sia al pubblico che ai motori di ricerca.

## Aspetto

Questo menu parla da sé ed è dove avrai la possibilità di modificare il design del tuo sito. Qui è possibile cercare e installare il nuovo tema e fare qualche modifica come l'immagine di intestazione del tuo blog, i colori e lo sfondo.



Nel menu Aspetto, si troverai le seguenti componenti e opzioni:



**Temi** - Qui è dove è possibile cercare i temi sulla rete di WordPress o installare temi scaricati altrove ad esempio [themeforest](#).

**Personalizzazione** - A seconda del tema scelto, si sarà in grado di utilizzare la sessione di personalizzazione per apportare modifiche al design del tema in un editor visuale. Parti personalizzabili: titolo, sottotitolo, colori, Immagine di sfondo ed altro.



**Widget** - I widget sono caselle in cui è possibile aggiungere a diversi tool del blog come un link di social media, una barra di ricerca, subscrip sui link, sul testo per il blog, post Recenti, commenti recenti, link ad altri blog e altro ancora.

A seconda del tema che avete scelto, potranno essere inclusi in diverse posizioni, intestazione, sidebar e footer. L'aggiunta di un widget è molto semplice, funziona con il drag & drop. Guarda una demo veloce (02:09)



**Menu** - A seconda del tema che avete scelto, è possibile creare e modificare uno o più menu. Esso apparirà nelle pagine e post di blog selezionati nella parte alta del tuo sito web.



**Intestazione** - A seconda del tema che avete scelto, è possibile caricare un logo con una dimensione specifica (determinato dal tema) che sarà visualizzato nella parte superiore del tuo blog.

**Background** - A seconda del tema che avete scelto, è possibile modificare i colori di sfondo o caricare la propria immagine di sfondo.



**Editor** - L'editor è per gli utenti avanzati e necessita di conoscenza del codice. Ti dà la possibilità di modificare in modo avanzato il design e le specifiche del tuo blog wordpress. Si consiglia di utilizzare una versione di wordpress offline per testare prima le modifiche effettuate e di mandare online evitando che i lettori vedano magari degli errori di codice. Guarda una demo veloce (1,16)

## Altro sui temi

(progettazione del blog e layout)



La prima cosa che il tuo blog ha bisogno è un volto (design e il layout). È necessario creare un ambiente che al tempo stesso sia accattivante, e pratico. Nel lungo periodo, si desidera che i visitatori trovino facilmente informazioni nel blog. Bisogna cercare anche di scegliere il bilanciamento colori giusto per evitare di scoraggiare i visitatori. Il vostro design può causare diffidenza o accettazione istantanea del tuo blog.

Si dovrebbe iniziare la vostra caccia al tema su [\*\*themeforest\*\*](#) non appena viene installato WordPress. Il look del tuo blog si basa sul tema scelto. Sarà la prima cosa che i tuoi lettori vedranno, prima ancora di dare un'occhiata a contenuto. Si consiglia di scegliere un tema straordinario, ma che funzioni anche per le esigenze di impaginazione. Il tema di default che viene fornito con il tuo blog WordPress installato è Twenty fourteen - anche se è un buon tema di per iniziare, si potrebbe voler scegliere qualcosa di meglio per renderlo unico.

**Ecco cosa devi cercare tra le funzionalità tema che acquisterai per il tuo blog:**

**Leggi la descrizione** - Ogni tema viene di solito con la breve descrizione del suo delle caratteristiche e funzionalità. Leggendolo si dovrebbe avere una vaga idea se soddisfa le tue esigenze e di come è personalizzabile.

**Controllare i le opinioni** - Temi popolari avranno rating a stelle che sono visibili nell'anteprima e sotto i dettagli a tema. Dovrebbero dare una chiara idea delle opinioni dei vecchi acquirenti.

**Visualizzare l'anteprima del tema** - solitamente il tema può essere visualizzato in anteprima per avere un'idea del look complessivo e il layout.

**Verificare che sia responsive** - Un tema in responsive design funziona sui browser desktop e dispositivi mobili. Questo è raccomandato da Google per avere un buon posizionamento.



Se trovare un tema che toglie il fiato, magari una volta installato, non non sembrerà quello giusto, non preoccupatevi il tema è solo lo scheletro del tuo blog - per renderlo più attraente dovrete creare del contenuto (testo, foto, video, pagine, promo, etc.) per popolarlo.

## Temi di alta qualità e personalizzati

Si può optare per temi gratuiti e temi premium. Ovviamente, in base al motivo per il quale si apre un sito in wordpress si opterà per uno o l'altro (se ad esempio apro un blog per hobby opterò per un tema gratuito).

Ma nel caso tu fossi qui per creare il tuo blog di successo per incrementare il tuo business allora riceverai qualche dritta su quali sono i migliori temi sul mercato e dove si possono trovare. Molti neofiti che si affacciano al mondo del blogging infatti hanno il problema della scelta del

giusto tema (il giusto compromesso tra la giusta parte tecnica di programmazione e un buon design).

**Temi Premium** sono creati da agenzie web o singoli sviluppatori. I migliori temi del web arrivano da [StudioPress](#), [Elegant Themes](#), [theme-fuse](#), [Thesis](#), [WooThemes](#) e [ThemeForest](#). La fascia di prezzo per una licenza monouso varia da \$ 30 a \$ 500, a seconda del tema scelto.

**Temi personalizzati** sono quelli in cui assumete un individuo sviluppare (developer e designer o web agency) per personalizzare un tema o creare un nuovo tema per voi. Con evidenti vantaggi di ottimizzazione del sistema; non sono scelte ideali per i blogger principianti a causa del loro costo elevato. I prezzi per personalizzare il tema vanno da \$ 500 a \$ 2.000, a seconda delle caratteristiche desiderate.

## I temi migliori del web

Per i nuovi blogger, in base alla nostra esperienza, consigliamo i seguenti temi gratis e a pagamento.



## Temi gratuiti

**Layers WP**, uno dei migliori temi gratuiti per wordpress dotato di builder di pagine e framework di ultima generazione, perfetto per principianti.

**Decode**, è una scelta per i blogger che preferiscono un look minimalista.

**Supernova**, nonostante il suo classico aspetto da blog, è un vero gioiello. E' stato progettato per soddisfare le esigenze dei blogger.

**Clean Retina** è un tema semplice, pulito, e reattivo che si adatta automaticamente a qualsiasi dimensione browser. Insieme con il design elegante, il tema è facilmente personalizzabile.

## Temi premium

Guarda una demo veloce (2,15)

Vi consigliamo di controllare le serie i temi di **StudioPress**. I loro servizi e supporto sono di altissimo livello e tutti i loro temi sono altamente personalizzabili e con un rapporto qualità prezzo senza pari. Qui ci sono tre temi che sono adatti per il blog e basterà cercarli su **studiopress**.

**Wintersong** è un tema che porta una veste calma, minimalista ed eccezionale, si rivolge davvero a tutti i tipi di siti

**Beautiful** è un tema che vanta un sacco di dettagli quelli che si possono personalizzare in modo da dare al vostro sito web un look unico

**Modern Blogger** è un tema audace, elegante e colorato. Con un ben ricercato look contemporaneo, risponde alle esigenze del blogger appassionato in più di un modo.

## Personalizzazioni avanzate

Ora, diamo un'occhiata a zone nella dashboard di WordPress dove si possono aggiungere componenti e tools per personalizzare ulteriormente il tuo sito web.

## Plugin

I plugin sono dei blocchi di codice che vengono integrati al blog per estenderne le funzionalità.

Mentre la maggioranza di plugin sono liberi, ci sono molti che sono a pagamento in base alla loro uniche e potenti funzionalità.



## Elenco dei plugin consigliati per i nuovi blogger

Al fine di risparmiare tempo, abbiamo selezionato alcuni dei plugin più importanti per le vostre immediate esigenze di blogging. Essi coprono molti aspetti della vostra esperienza di blogging, migliorare la funzionalità del tuo blog e lo renderanno più professionale e accattivante ai tuoi lettori.

**Google Analytics** - La scelta quando si tratta di monitorare e analizzare il vostro sito.

**Contact Form 7** - Un versatile modulo di contatto.

**Sumo me** - Condividi sui social media e lead generation.

**Disqus Commen System** - Un alternativa al sistema base commenti di WordPress con amministrazione e capacità commenti avanzate.

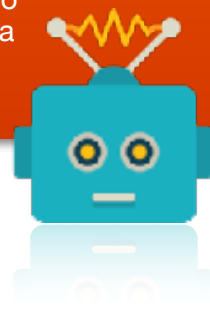
**Yoast SEO** - Un plugin SEO completo per il tuo blog. Il migliore gratis in circolazione.

**WP Total Cache** - Velocizza il caricamento tuo blog WordPress (solo se **NON** si utilizza [Siteground](#)).

**Akismet** - Protegge dallo spam nei commenti (non avrete bisogno di questo se si usa Disqus per i commenti).

**YARPP** - Crea un elenco dei post relativi all'argomento del post nel quale è inserito.

**Fancier Author Box** - Un ottimo modo per visualizzare gli autori del blog e la loro biografia.



## Ulteriori opzioni di menu

### Utenti



Quest'area consente di aggiungere nuovi utenti al tuo blog WordPress, personalizzare il proprio utente, e modificare gli utenti che hai aggiunto al blog. È possibile assegnare ad ogni utente i seguenti ruoli.

**Amministratore** - In grado di eseguire tutte le operazioni sul blog. Questo ruolo è solitamente assegnato al proprietario dello spazio web e eventualmente a poche altre persone di fiducia che abbiano competenze nello sviluppo e il mantenimento di un blog wordpress.

**Editore** - Può accedere e modificare tutti i messaggi, pagine, commenti, categorie, tag e link.

**Autore** - Può pubblicare e modificare articoli propri, modificarli, e caricare nuovi media.

**Contributore** - Può scrivere e modificare propri post, ma non è in grado di pubblicare senza consenso.

**Abbonato** - può solo leggere e commentare i post o pagine

### Strumenti

Con gli strumenti si è in grado di eseguire alcuni procedure avanzate sul tuo blog WordPress.

**Strumenti disponibili** - In questa sezione viene fornito un tool pre-installato chiamato "Press This" che fornisce un modo rapido e facile per importare clip di testo, immagini e video da qualsiasi sito e condividerli sul tuo blog. Sotto "Press This" c'è anche un convertitore di tag.



**Strumento di Importazione** - Consente di importare dati da piattaforme di blogging a WordPress.

**Strumento di esportazione** - Consente di esportare il contenuto del blog, che possono poi essere importati in una nuova installazione di WordPress. Si tratta di un modo molto utile per eseguire il backup dei contenuti del tuo blog.

## Impostazioni



Questo menu contiene tutte le opzioni del sito WordPress. Esse sono le seguenti.

**Generale** - Consente di configurare le opzioni base per il vostro sito WordPress, nome del sito, descrizione, URL, lingua, il formato della data, e-mail dell'amministratore principale.

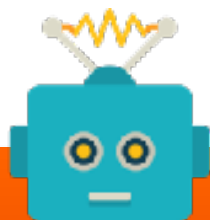
**Scrittura** - Consente di impostare i valori predefiniti per il suo sito web, come ad esempio la categoria di default quando si scrive un nuovo post sul blog.

**Lettura** - Consente di impostare la home page per il sito (o una pagina statica o gli ultimi post del blog), il numero di post di blog sulla tua home page e gli archivi, il numero di articoli nel tuo feed RSS.

**Discussione** - Consente di controllare la ricezione dei commenti sul tuo blog. Impostare il tipo di moderazione (se il commento deve essere prima approvato o meno), tenere d'occhio i commenti per rilevare se ce ne sono alcuni di spam, impostare il numero di commenti massimo visualizzabili e altre utili impostazioni.

**Media** - Consente di personalizzare le dimensioni predefinite per le immagini caricate sul tuo blog.

**Permalink** - Questo consente di personalizzare la struttura degli URL per il tuo blog. La migliore soluzione è quello di avere una struttura che permette di lasciare le parole chiave dei tuoi Articoli/Pagine nel vostro URL (struttura ideale per indicizzare il tuo blog su google).



## Conclusione

Ricorda di visitare e apprendere ogni singola opzione della vostra Dashboard e acquisire familiarità con i componenti di gestione. In questo modo migliorerai il design del tuo blog e le funzionalità.

Una volta che sai quello che serve per personalizzare il tuo blog, apportare le modifiche necessarie per farlo risaltare e soddisfare i vostri lettori sarai a buon punto con il lancio del tuo business online!

## Come Scrivere e Creare Grandi Contenuti per il tuo Blog

**Riassunto:** I contenuti del tuo blog saranno l'esca che attira i tuoi lettori. In questo capitolo ci occuperemo quali tipi di contenuti si dovrebbe trattare il tuo blog.

Ora che il tuo blog è configurato, il prossimo obiettivo è quello di creare contenuti. Senza straordinari contenuti, anche un blog ben progettato e strutturato senza contenuti interessanti e fruibili sarà destinato a fallire. Ci sono tre tipi di contenuto necessari per creare per il tuo blog.

**Contenuti Pagine** - Contenuti su pagine per il tuo blog.

**Contenuti Sidebar** - Contenuti che appaiono accanto ai post.

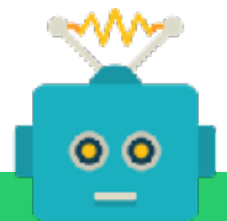
**Contenuti dei post** - Contenuto regolare che tratta la tua nicchia.

Prima di iniziare a scrivere giorno per giorno "posts sul blog" si dovrà prima impostare le Pagine e Sidebar del tuo blog di modo da comunicare il tuo intento aprendo il tuo sito web.

In questo capitolo esploreremo ciascuna di queste aree in dettaglio.

### Contenuti delle pagine

In primo luogo, è necessario creare il contenuto delle tue prime pagine del blog.



**Pagina chi sono** - La pagina più tradizionale che compone qualsiasi blog è la pagina chi sono (about me). Questa pagina descrive a nuovi visitatori chi sei e di cosa ti occupi nella vita e nel tuo blog.

**Pagina contatti** - Questa pagina permette ai visitatori del tuo blog di contattarti in qualsiasi istante. Può essere una semplice pagina con il vostro indirizzo e-mail, più i link ai social network, oppure è possibile utilizzare i plugin come Contact Form 7 per avere un modulo di contatto che i visitatori possano utilizzare per comunicare con te.

**Pagina prodotti/servizi** - Se hai creato il tuo blog per promuovere il tuo business, sarà essenziale avere un'area dove verranno promossi. In

alternativa se già possedete un sito web che promuove i vostri prodotti sarà possibile collegarlo tramite link a questa pagina.

**Pagina Disclaimer/Privacy Policy** - Una pagina essenziale che descrive i termini legali per l'utilizzo del proprio sito, dove si avverte il lettore in cosa ci si ritiene responsabili e in cosa no. Inoltre è necessario avvisare il lettore della cookie policy cioè quali tipi di servizi esterni utilizza il tuo blog per il tracciamento dell'utente (cookie) es, google AdSense, Disqus comment, così come tutti gli altri servizi che ne fanno uso sia esterni al blog che interni; puoi trovare un esempio sul blog di [wired](#).



**Quando il vostro blog crescerà, sarà il caso di prendere in considerazione l'aggiunta delle seguenti pagine.**

**Pagine Pillar** - Come si aggiungono nuovi contenuti al tuo blog, si può prendere in considerazione di creare pagine pilastro. Si tratta di pagine specifiche per la risoluzione di un problema inerente alla tua nicchia di mercato che rendono autorevole la tua opinione e perdurano nel tempo. **Costruzione della lista di Derek Halpern 101** è un grande esempio di pillar page.

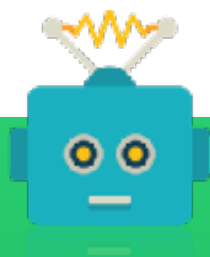
**Pagina Archivio** - Questa pagina guida semplicemente i lettori ai tuoi post più recenti, le vostre migliori categorie e contenuti che hanno alimentato il tuo sito, come guest post, interviste, podcast, video e simili.

**Pagina di Advertising** - Se si vuole vendere prodotti o servizi sul tuo blog e hai abbastanza traffico per renderlo monetizzabile, create una pagina pubblicitaria che promuove con scrittura persuasiva i propri prodotti o prodotti affiliati.

Non dimenticate di visitare altri blog della tua nicchia, preferibilmente i più autorevoli, per vedere che tipo di pagine utilizza e che strategie implementa per promuovere il blog e i suoi prodotti, cosa ha collegato sulla barra laterale, nel menù e a piè di pagina. In questo modo si avrà una visione precisa e competitiva per trovare argomenti e contenuti rilevanti da trattare nel tuo blog.

## Contenuti sidebar

La tua barra laterale è la colonna più piccola solitamente posizionata a destra del contenuto principale del tuo blog. Si possono aggiungere i seguenti contenuti per renderla un utile strumento di promozione e lead generation:



**Widget iscriviti** - incoraggiare i visitatori al tuo blog a iscriversi al tuo blog e ricevere aggiornamenti via e-mail. Consiglio caldamente di impostare un e-mail autoresponder per gestire gli iscritti al tuo blog ed informarli di promozioni e nuovi posts. **Get Responce** è un fantastico servizio da utilizzare per gestire i tuoi abbonati.

**Widget informazioni** - In questo widget (widget di testo) fornirai in una o due frasi, insieme alla tua foto, che descrivendo chi sei e di cosa ti occupi, possibilmente, inserendo un link alla tua pagina 'chi sono'.

**Widget seguimi** - Un buon modo per tenersi in contatto con i propri lettori è avere canali social. Dopo aver registrato i tuoi canali social preferiti potrebbe essere utile invogliare i lettori a seguirti

per poter ricevere i tuoi aggiornamenti direttamente sui profili social dell'utente. In genere questo widget comprende Facebook, twitter, google plus e i social network più inerenti alla tua nicchia di mercato (es se sei un fotografo 500px e flir fa al caso tuo)

**Widget Post popolari** - Questo widget aiuterà i visitatori a trovare i contenuti popolari sul tuo blog. **WordPress Popular Posts** è plugin vi aiuterà a crearlo, visualizzare i post sulla base del numero di commenti e numero di visualizzazioni.

**Widget Pubblicitario** - Se si prevede di aggiungere un banner al tuo blog, è bene farlo fin dall'inizio, così i visitatori regolari non rimarranno sorpresi. Con i banner, è possibile promuovere propri prodotti o prodotti affiliati a portali web come Amazon.

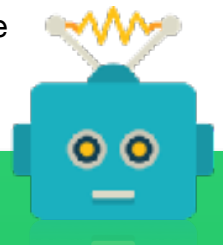


## Contenuti post del blog



Prima di entrare nei dettagli tecnici da usare nei post del blog, è fondamentale che ogni blogger, in ogni nicchia crei dei contenuti in base alle esigenze del lettore.

Può sembrare banale, ma non lo è affatto! Bisogna capire ciò a cui il lettore medio è interessato o che tipo di problema si pone che potrebbe essere risolto grazie ai tuoi unici contenuti. In questo modo si attrarranno lettori interessati ai tuoi contenuti i quali



## Componenti di base di un post sul blog

Di seguito sono riportati gli elementi di base per produrre uno straordinario post sul tuo blog.

### Titolo

Il titolo, o headline del tuo post, deve essere strutturato per ottenere l'attenzione di potenziali lettori che potrebbero vederlo tra i loro newsfeed sui social media o nei risultati di ricerca. Assicurarsi di aver trovato una grande frase che contenga le parole chiave che identificano il testo del post e le parole che si ipotizza vengano ricercate da un potenziale lettore.

### Introduzione

Il primo paragrafo del tuo post farà in modo a far decidere i lettori se continuare o meno la lettura! Assicurarsi che incuriosisca a sufficienza le persone per continuare leggere tutto il contenuto. Si dovrebbe usare le parole chiave utilizzate nel titolo almeno una volta nel presente paragrafo, per questioni di indicizzazione sui motori di ricerca.

### Contenuto principale

Questa è la parte principale dei contenuti nel tuo post. Pensate al titolo come una promessa, e il contenuto il mantenimento della promessa fatta! Esso dovrebbe soddisfare qualsiasi lettore che in base al titolo trovato legga il resto. Se non si rispetta questa regola c'è la probabilità che il tuo pubblico ti identifichi come poco professionale e serio e quindi screditerebbe la tua immagine! Attenzione! In genere la lunghezza media del tuo post può variare da 300 - 3.000 o + parole. E' meglio alternare la lunghezza dei post per capire poi nel tempo che lunghezza media preferiscono i tuoi lettori.

### Sottotitoli

Molte persone su web non leggono, fanno screening del contenuto del post invece di leggere parola per parola. Utilizzando sotto-titoli

che spezzano il contenuto faciliterai il lettore nel trovare gli argomenti che lo interessano di più.

**Testo in grassetto** - Utilizzare testo in grassetto in alcune aree del vostro contenuto principale per aiutare evidenziare punti importanti. Usalo moderatamente, altrimenti il vostro post sembrerà troppo caotico.

**Elenchi puntati/numerati** - Molto utili per separare in modo ordinato e chiaro diversi argomenti!

**Media** - Sono un supporto ai contenuti testuali del post, possono essere immagini o video, essi contribuiranno a separare gradevolmente i tuoi contenuti e contribuire a illustrare e chiarire i punti salienti del tuo post.

### Conclusione

La conclusione dovrebbe essere un paragrafo o due alla fine del tuo post per riassumere ciò che il post ha trattato. Di modo che se in caso un lettore si sia perso qualcosa possa tornare indietro a leggere.

Mente l'ultima riga del tuo post dovrebbe essere una qualche forma di chiamata all'azione, come chiedere ai lettori di condividere i loro pensieri nei commenti, chiedere l'iscrizione alla mail-list o condividere il post sul social media se lo hanno apprezzato. Se il tuo post era mirato a promuovere un prodotto o un servizio, la chiamata all'azione dovrebbe incoraggiare il lettore a saperne di più su di esso.

interagiranno con commenti e condivisioni sui social networks!  
Non è necessario includere tutti gli elementi di questa lista in ogni post, ma assicuratevi di avere sempre introduzioni coinvolgenti, contenuti di qualità, e di una solida conclusione.

## Tipi di contenuto

Sul tuo blog non sarai limitato ad inserire solo post di blog standard, di seguito elenchiamo i tipi di contenuto più utilizzati dai blog più autorevoli del web.

### Podcast

Se vi piace parlare o intervistare altri, allora il contenuto del podcast dovrebbe fare al caso vostro. Può permettere di guadagnare nuovi lettori da parte di chi ama i podcast, ed è possibile trascrivere o riassumere i podcast nei post del blog.

### Infografica

Per chi è bravo nella realizzazione di grafica le infografiche possono essere un ottimo modo per ottenere più esposizione per le vostre idee. Creando contenuti con grafica accattivante è una buona strategia per invogliare il lettore a condividere le tue idee.

### Ebooks

Gli ebook sono molto usati per costruire la tua lista e-mail utilizzandoli come omaggio in cambio dell'indirizzo e-mail e, anche, per essere venduti su Amazon Kindle. È possibile crearlo da zero, o riconfezionare vari post sul blog che coprono uno specifico tema.



### Video

Se si desidera ottenere nuovi visitatori da YouTube, o semplicemente vi risulta più facile per registrare un video che scrivere un post sul blog, i contenuti video dovrebbero essere sulla vostra lista. Tutto ciò che serve è una videocamera HD (se si vuole apparire nel video), un microfono, e/ o un buon programma registri il proprio schermo per registrare tutorial dal computer. E inoltre possibile creare video di webinar con Google+ hangouts.

### Presentazioni

Ti diverte creare presentazioni in PowerPoint o [Prezi](#)? Poi creare contenuti presentazione che è possibile utilizzare su siti come [Slideshare](#) o per integrare contenuti del tuo blog.



### Casi di Studio

Se si preferisce trattare argomenti in profondità e dettaglio, è bene prendere in considerazione di trattare i casi di studio. Essi sono usati per estendere l'esperienza o rafforzare ciò che è già noto da precedenti ricerche.



La parte migliore di questi tipi di contenuto è che non è necessario creare contenuti unici. Anzi si prestano bene per creare lo stesso tipo di contenuto in varie forme (es. il podcast può diventare anche un post del blog copiando il testo dello stesso) o raccogliere i vecchi contenuti in un ebook. Le combinazioni sono infinite se si possiede un po di creatività!

## Buone pratiche di blogging

Per diventare un blogger di successo in una qualsiasi nicchia, date un'occhiata a questi paragrafi.

### Definisci i tuoi obiettivi

Non sarai mai in grado di capire se si sta ottenendo il massimo dal proprio blog se prima non ci si è fissati degli obiettivi. Il vostro obiettivo è fare soldi? Ottenere un lavoro? Per alcuni è semplicemente un di connettersi ad altre persone parlando di un argomento specifico. Definite i vostri obiettivi e chiedetevi periodicamente se il tuo blog sta aiutando a soddisfare questi obiettivi. In caso contrario, chiedetevi come si può migliorare il tuo blog al fine di soddisfare tali obiettivi.



### Lo scopo è diventare un esperto



Definiti gli obiettivi di blogging, se si mira ad essere un esperto nella nicchia scelta, sarà sicuramente necessario aggiungere ai propri obiettivi di imparare il più possibile sugli argomenti trattati. Gli esperti di nicchia tendono ad avere più considerazione ed i loro contenuti acquistano alto valore. Essi tendono inoltre ad avere un pubblico più ampio e a trasformare i loro lettori in clienti di relativi prodotti e servizi.

### Coinvolgere il pubblico

Il modo migliore per rimanere in sintonia con i vostri lettori è impegnarsi con loro e coinvolgerli. Alcuni modi per farlo: rispondere ai commenti, invito alle domande al vostro modulo di contatto, unendosi a conversazioni con i lettori sui social network, creare webinar sugli argomenti trattati, creare sondaggi con twitter o [surveymonkey](#) e cercando di coinvolgere i vostri lettori del dare le proprie opinioni analizzando a che argomenti sono più interessati e trattare argomenti e approfondimenti affini. Questo potrà aiutare a ispirare i tuoi contenuti in futuro.



### Siate coerenti e realistici

Crea un piano editoriale coerente da rispettare sul tuo blog, aiuta i tuoi lettori nel sapere quando possono aspettarsi qualche vostra pubblicazione, che si tratti di giornaliera, settimanale, mensile o addirittura trimestrale. La chiave per mantenere la vostra coerenza è quello di essere realistici; all'inizio se sei un blogger individuale ti consiglio di partire con un piano editoriale bisettimanale o settimanale creando sempre contenuti di alta qualità!!



## Modifica il tuo lavoro, o assumi un editor

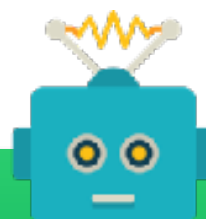
Per molte persone, può risultare difficile e complicato creare contenuti. Ogni persona possiede capacità differenti, e un imprenditore del web deve essere il primo ad ammettere i propri limiti! Se non siete in grado di elaborare i vostri contenuti, o vi siete accorti che risultano un po' pesanti da leggere consiglio di andare a fare un giro su [Fiverr](#) e trovare copywriter professionisti che, per qualche dollaro, potranno assistervi nella creazione dei tuoi contenuti. Il contenuto del blog non ha bisogno di essere perfetto, esso ha bisogno di essere facile da leggere e consumare.



## Analizzare i dati



Assicurarsi di installare Google Analytics quando si inizializza il blog e regolarmente controllare i dati. In particolare, si vuole fare in modo che il vostro traffico cresca e capire quali siti web, social network, e altri tipi di fonti guidino la maggior parte dei visitatori al tuo blog. Può essere utilizzato anche per intuire per quale motivo scende il traffico, che può indicare problemi gravi, come ad esempio, la perdita di traffico a causa di cambiamenti nell'algoritmo di Google.



## Conclusione

Se vuoi che il tuo blog prosperi e cresca, la qualità dei contenuti creati è la risposta. Concentrarsi sulla qualità più che sulla quantità, mantenendo frequenza e coerenza. I vostri lettori apprezzeranno questa strategia.

## Come promuovere il tuo blog e il suo contenuto

**Riassunto:** Nel capitolo precedente, si è appreso come il contenuto del blog è un fattore fondamentale che farà crescere o morire il tuo blog. Avete imparato che cosa ci vuole per creare un contenuto stupefacente, così come il tipo di contenuto che si può creare per il pubblico. Ma il vostro contenuto non potrà mai aiutare ad avere successo se non verrà mai visto e letto da nessuno.

È per questo che avete bisogno di imparare alcune strategie di marketing online per aiutare a commercializzare il vostro blog nel suo complesso, così come ogni tipo di contenuto che si crea. Questo si chiama Content Marketing. Tutti i tuoi contenuti determineranno la quantità di traffico al vostro sito, le azioni sociali, quanti commenti si ricevono e quanti nuovi iscritti alla tua newsletter.

L'obiettivo è di avere il maggior numero di visitatori possibile quando si inizia a monetizzare il tuo blog. I tuoi visitatori se ben accuditi saranno il tuo principale mezzo per veicolare i tuoi contenuti sui canali sociali aumentando la tua esposizione e catturando nuovi lettori che potranno diventare clienti in futuro.



### Preparazione per la promozione

Prima di iniziare la promozione del tuo blog, si deve fare in modo che sia pronto.

In questo passaggio controlleremo tutto quello che avete fatto grazie ai precedenti capitoli.

- Controllare se il contenuto di base è pronto per essere promosso.
- Metti alla prova i tuoi menù e sidebar; controlla i link per assicurarti che le pagine, i post gli archivi e i menu funzionano correttamente.
- Testa il tuo blog sui principali browser (Chrome, Firefox, Safari e Internet Explorer) per assicurarsi che tutto funzioni correttamente.
- Controlla le tue informazioni di contatto e prova il modulo di contatto per assicurarti che chiunque possa mettersi in contatto con te.
- Metti alla prova il tuo sistema di commenti per assicurarsi che o lettori possano facilmente condividere i propri pensieri.
- Prova i tuoi pulsanti per la condivisione sui sociali per assicurarsi che le persone possono condividere i tuoi contenuti sui principali social network.
- Dai la possibilità ai tuoi visitatori di contattarti in diversi modi come iscriversi alla tua newsletter, invitare a lasciare commenti e sfruttando i social network.
- Imposta Google Analytics per monitorare i visitatori, da dove vengono e identificare le pagine di contenuti più visitate del tuo sito web.



## Obiettivi di promozione



All'inizio, avremo tre obiettivi principali per la promozione del blog.

**Far sapere al mondo dell'esistenza del tuo blog** così da attrarre interessati alla tua nicchia di trovare utilizzare e diffondere il tuo blog.

**Impegnarsi nel diventare un'autorità** guadagnando la fiducia dei lettori e di altri influenti della tua nicchia o di nicchie strettamente correlate; creare relazioni con altri blogger incrementerà la tua credibilità.

**Coinvolgi la tua nicchia di mercato** a parlare del tuo blog. Assicuratevi di entrare nelle discussioni che coinvolgono il tema del tuo blog qualunque essa sia e in qualunque posto si trovi come forum e social network; la tua presenza deve essere costante e rilevante.

Tieni a mente questi punti in ogni cosa che fai quando si tratta di promuovere il tuo blog. I tuoi obiettivi comprendono ottenere visibilità, essere riconosciuto come autorità, e interagire con il tuo pubblico di nicchia.



## Modi per promuovere il tuo blog



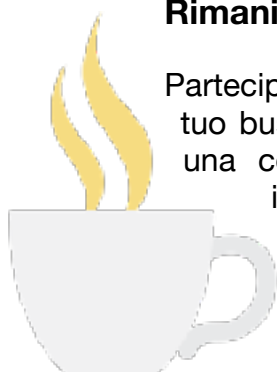
Ora diamo un'occhiata ai metodi per promuovere il tuo blog nel suo complesso. Questi sono passi particolarmente importanti quando si è appena iniziato.

### Lasciate che i vostri contatti conoscano il tuo blog

Chiunque entra in contatto con voi deve sapere che hai un blog. Ecco alcuni buoni modi per garantire l'esposizione dei tuoi contenuti ai contatti vecchi e nuovi.

- Aggiungere l'URL del blog alla tua firma e-mail in modo che i contatti di posta elettronica possano notarlo. [WiseStamp](#) è un tool per creare facilmente la tua firma digitale su account mail come gmail.
- Aggiungi l'URL del blog negli spazi riservati sui propri profili social come Twitter, Facebook, LinkedIn, Google +, Pinterest, e così via. In questo modo, ogni volta che gli utenti dei social media guardano il tuo profilo, possono scoprire anche il tuo blog.
- Aggiungi l'URL del blog nella firma digitale dei forum di nicchia che utilizzi così da poter essere visto da lettori del forum.
- Aggiungi l'URL del blog nella biografia di altri siti dove sei già contributore, compresi gli altri blog che si possiede.

## Rimani in contatto con gli altri in ogni occasione



Partecipi ad eventi di networking? Assicurati di saper descrivere il tuo business online quando ti chiedono quello che fai. Se siete in una conferenza per parlare di argomenti della tua nicchia, è intelligente far sapere che hai fondato tuosito.com, un blog che aiuta le persone a conoscere meglio la nicchia di cui si parla. E così via: se si lavora durante il giorno e il tuo blog è uno strumento pubblicitario ricorda di specificarlo ai tuoi clienti.

## Invia il tuo blog ai motori di ricerca

Nel capitolo 3, abbiamo suggerito un plugin chiamato [SEO Yoast](#). Una delle caratteristiche di questo plugin è che consente di creare una mappa del sito (sitemap) personalizzata per il tuo blog. È possibile utilizzarla per inviare il tuo blog ai motori di ricerca con Google Webmaster Tools (per Google) e strumenti per webmaster di Bing (per Bing e Yahoo).



## Invia il tuo blog sulle directory



Ci sono servizi gratuiti o a pagamento creati per archiviare i dati del tuo blog dando esposizione tramite il proprio network di contatti.

Ce ne sono a centinaia differenti, ma solo una manciata di esse vanno considerate perché di qualità. Includono [DMOZ](#) (gratuito, ma difficile da ottenere), [Best of the Web Blog](#) (\$ 150 per la presentazione), [EatonWeb Blog Directory](#) (\$ 35 per la presentazione); Però servono solo se si crea un blog in lingua inglese.

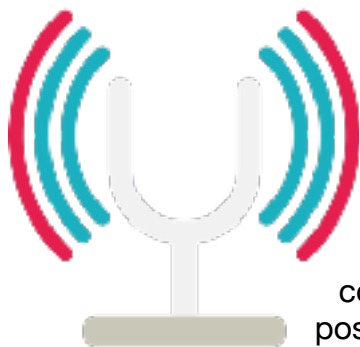
## Commenta su altri blog

Commentare su altri blog rilevanti è un ottimo modo per costruire relazioni con i migliori blogger all'interno della vostra nicchia; ricerca sul web i migliori blog nella tua nicchia e inizia a commentare sui post più recenti. Questo aiuterà a farti conoscere sia da loro che dai loro lettori così da sviluppare e far conoscere la tua competenza e autorità all'interno della nicchia.





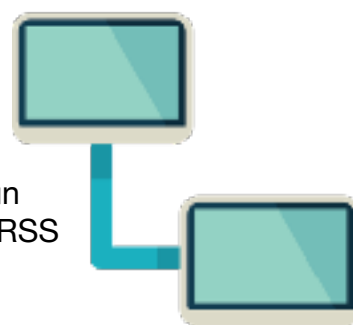
## Contribuisci in altri blog nella tua nicchia



Mat Cutts, responsabile di Google nella sezione webspam, ha annunciato che il guest-posting è tatticamente utile per la SEO. Detto questo, si tratta di un ottimo modo per ottenere visibilità all'interno della tua nicchia quando si producono contenuti di qualità in blog già autorevoli nella nicchia di mercato. Quindi trova i blog che hanno un molte azioni sociali e commenti, cerca di instaurare un rapporto con i proprietari per ottenere la possibilità di inserire un tuo post che poi possa rimandare al tuo blog.

## Crea un account Feedburner

[Feedburner](#) è un servizio di proprietà di Google che permette di tenere traccia del numero di abbonati al tuo feed RSS. Usalo per offrire ai visitatori del blog un modo per iscriversi al tuo blog dal loro lettore RSS preferito, come ad esempio [Feedly](#).



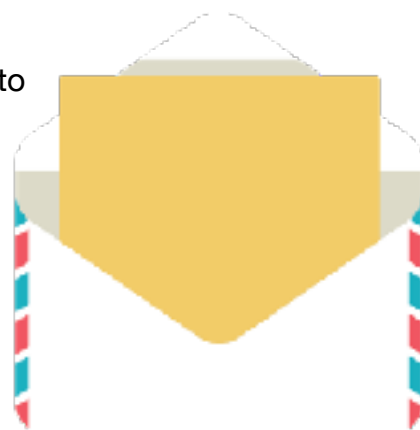
## Ottimizza il tuo blog per la ricerca



Creare regolarmente contenuti di alta qualità è un buon modo per ottenere indicizzazione dai motori di ricerca. Dovrete ottimizzare i tuoi post in base a delle parole chiave che serviranno per l'indicizzazione, in questo caso tornerà molto utile [SEO Yoast](#) che permetterà di evidenziare quali siano le parole chiave, per ogni contenuto del tuo blog, da utilizzare per la ricerca su google.

## Comincia a costruire la tua mailing list

Non aspettare di iniziare generare molti visitatori al sito prima di costruire una mail-list, avviane una fin dall'inizio. Essa sarà il vostro canale principale per promuovere e vendere i tuoi servizi e prodotti. Sviluppare una mailing list non è generalmente costoso all'inizio. Servizi come [MailChimp](#) permettono di avere fino a 2.000 utenti con un massimo di 12.000 e-mail gratuitamente (senza autoresponder), mentre i servizi come [Getresponse](#) permettono di avere fino a 1000 abbonati con messaggi di posta elettronica illimitati ed automatici per 15 \$ al mese.





## Guarda cosa stanno facendo i concorrenti



Non è necessario reinventare la ruota quando si tratta di promuovere il tuo blog. Basta guardare a ciò che i tuoi competitor stanno facendo in termini di strategia di marketing. È possibile utilizzare strumenti di controllo SEO backlink per visualizzare i collegamenti a cui i tuoi competitors sono collegati il che farà luce sulle loro strategie per quanto riguarda i social network, le directory e altre strategie di marketing. [Cognitive SEO](#) offre un [Backlink Explorer](#) gratuito con il quale è possibile utilizzarlo a questo scopo.

## Considera le opzioni di pubblicità a pagamento

Se si dispone di un budget, si può incrementare il proprio traffico acquistando pubblicità. [Google AdWords](#) permette di pagare per promuovere il tuo blog su Google Search e le loro reti di visualizzazione. I social network come Facebook, Twitter, LinkedIn e StumbleUpon hanno le loro piattaforme di pubblicità con le quali è possibile ottenere traffico per il tuo blog. Si può anche pensare di contattare altri blog di nicchia per inserire i propri banner pubblicitari.



## Metodi per promuovere i contenuti del tuo blog

In aggiunta alla promozione del tuo blog nel suo complesso, si vuole anche poter promuovere il singolo contenuto del blog (es. i propri post). Promuovendo i tuoi contenuti, il tuo blog nel suo complesso guadagnerà più traffico, condivisioni sociali e connessioni. Ecco alcuni modi per promuovere il tuo contenuto.

## Iscrivi il tuo blog a portali di bookmarking e di valutazione

Simile alle directory, ci sono centinaia di social e siti bookmarking. I siti di Social Bookmarking possono essere utili per portare traffico sul proprio sito in maniera facile e veloce, guadagnare alcuni links e far trovare un contenuto velocemente allo spider del motore di ricerca. Questi includono [Delicious](#), [StumbleUpon](#), [Reddit](#), [BizSugar](#), [inbound](#) e simili per promozioni internazionali. Tenete conto che questi siti web non sono progettati per promuovere i tuoi contenuti in modo invasivo e ripetitivo (diverrebbe spam) sarebbe quindi un'ottima strategia fare in modo che qualche amico li utilizzi per condividere saltuariamente i tuoi post del blog. Se cercate bookmark italiani [consultate questa lista](#).



## La presenza sui Social Media

A questo punto, dovresti aver già richiesto il tuo nome utente preferito su ogni canale sociale. A seconda della tua nicchia, alcuni canali social media possono essere veramente utili. Non dimenticate mai, però, che i social media (a parte quando pagate per la pubblicità) è un posto per connettersi con gli altri, essere utile e socializzare. Quindi non usarli come se fossero un mercato in cui gridare a squarcia gola di comprare il tuo prodotto. Piuttosto, tratta i social media come un grande ricevimento, un luogo dove si possono incontrare gli altri, scambiare idee e un luogo per formare alleanze. Trattare tutti quelli che incontrate con rispetto ed educazione. Con i principali social network si dovrebbe lavorare verso la costruzione di connessioni e seguaci interessati ad essere in contatto con te. Ogni piattaforma ha un pubblico e scopi diversi. Noi dovremo scegliere quelli che più si prestano alle nostre esigenze in base alla nicchia di mercato in cui operiamo. Di seguito descriviamo i principali:



Con oltre un miliardo utenti unici mensili, Facebook è il numero uno dei social networks su web. Molti dei vostri potenziali clienti/lettori saranno presenti su di esso e bene quindi includerlo nella lista dei favoriti.

Una cosa da ricordare è che Facebook tende ad essere un network riservato ad una vera interazione "sociale". È possibile lanciare una pagina Facebook che rappresenti il tuo blog e iniziare interagire con la comunità, ma state attenti a mescolare l'utile al dilettevole in questa piattaforma. Facebook premia l'impegno con i tuoi seguaci, quindi l'obiettivo non è la quantità ma la qualità di tutti i tuoi aggiornamenti i quali dovrebbero essere strutturati per essere utili ai tuoi fan.

Per una panoramica di come utilizzare Facebook per il business, controlla la [guida ufficiale](#). Inoltre Social Media Examiner ha ottimi consigli sui social media, scopri come utilizzare la tua pagina personale di Facebook per il business dalla lettura di [questo articolo](#).

Ricorda inoltre che Facebook è un luogo ideale per promuovere i vostri post o pagine. Si può iniziare a utilizzarlo come piattaforma di marketing e promuovere elementi specifici e mirati ad incrementare le visite al tuo blog iscrizione alla tua newsletter o promozione prodotti/servizi. I tool per promuovere includono molte funzionalità come la selezione dell'audience ideale per i tuoi contenuti.



LinkedIn è il social network più importante per i professionisti freelance e gli imprenditori. Con più di 100 milioni di utenti, è un ottimo posto per connettersi con altri Blogger e titolari di aziende nella vostra nicchia. La rete ha molto da offrire quando si tratta di news sulle imprese. Il lato negativo di questa rete è che a differenza di twitter, è necessario conoscere un dato utente prima di mettersi in contatto (o conoscere almeno il suo indirizzo e-mail). “[10 LinkedIn Tips for Building Your Business](#)” di Social Media Examiner può aiutarti ad andare più a fondo con le dinamiche e l’uso corretto di LinkedIn.

## Pinterest



Anche se si crede che sia prevalentemente utilizzato da donne, il numero di uomini su Pinterest è in netto aumento. Con oltre due milioni di utenti attivi ogni giorno, [le statistiche](#) su Pinterest sono impressionanti. Melanie Duncan è un esperta di Pinterest, e [il suo blog](#) può aiutarvi a ottenere qualche consiglio in più su come incrementare la tua esposizione e autorità.

## Instagram

Questa app permette di condividere fotografie tramite il vostro dispositivo mobile. Anche in questo caso, ricorda quanto sia importante rimanere focalizzato, assicurati che le fotografie sono ciò che il pubblico vorrebbe vedere. Questo non vuol dire che non si dovrebbe inserire oggetti di interesse generale, ma il vostro obiettivo nel complesso dovrebbe richiamare il pubblico desiderato e fornire valore per generare interesse verso il tuo blog. Inoltre da poco tempo è stato acquistato da Facebook ed è possibile utilizzare le inserzioni per fare pubblicità.

La [guida introduttiva](#) di Instagram introduttiva pagina è il posto giusto per iniziare.



## Twitter



Ci sono più di 200 milioni di utenti su Twitter. Questo è un social molto particolare basato su messaggi di 140 caratteri; è un posto molto popolato e tornerà molto utile utilizzare il tuo blog in concomitanza per generare esposizione ai tuoi contenuti, assistere i tuoi lettori, creare sondaggi e raccogliere testimonials.

Per conoscere meglio il funzionamento di twitter, si può iniziare con la [risorsa ufficiale](#) per aziende. Consiglio la recensione di [social media examiner](#) per trovare ulteriori spunti di approfondimento.



Il gigante di Internet si è mosso ed ha incluso con Google Places anche Google+ un potente [strumento sociale](#), il quale ti premia se sei costante nell'utilizzo dato che verrai indicizzato più facilmente sul motore di ricerca. Questa piattaforma sociale è una delle fondamentali quando si tratta di aprire un blog. Mark Traphagen rimane in sintonia con tutto ciò che riguarda Google, per essere sicuri di rimanere aggiornati sulle news e rumors di goole+ [seguite Mark](#).



Ora di proprietà di Google, i video lanciati su YouTube possono ottenere un'ottima indicizzazione sul più grande

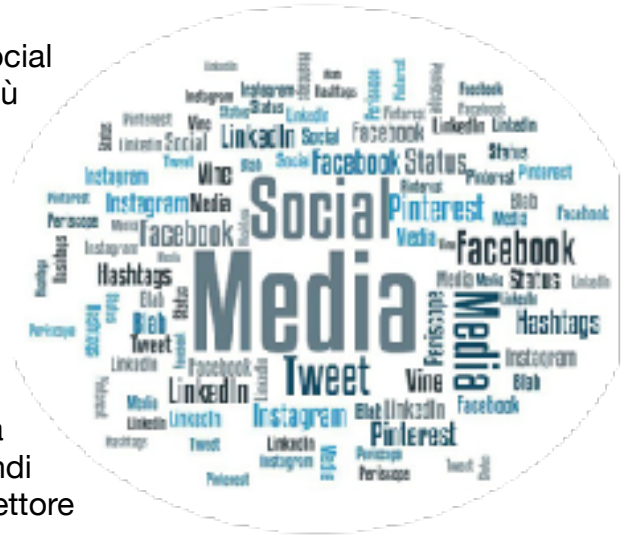
motore di ricerca del mondo molto rapidamente. Non dimenticare di applicare strategie di indicizzazione per il motore di ricerca (SEO) sul vostro canale YouTube per lanciarlo al meglio - soprattutto ottimizzando i titoli e le descrizioni dei vostri videoclip con una parola chiave costentualizzata nel giusto modo; [probblogger](#) può darti qualche utile spunto. Per i blogger l'utilizzo di questo strumento è molto utile per produrre contenuti video (come guide o tutorial) da poi inserire nel proprio blog.

YouTube è molto utile in questo senso, è possibile ospitare i video gratuitamente, guadagnare il vantaggio SEO e poi incorporarli sul proprio blog con una semplice procedura di copia/incolla. Dai un'occhiata a [questo blog](#) sull'utilizzo di YouTube per il business, otterrai qualche spunto in più sull'utilizzo di questo social network.

## Altri Social Network

Su internet si possono trovare molti altri social network i quali trattano le tematiche più disparate; starà a te cercarli e conoscerli per comprendere quali di essi può essere utile ad incrementare le visite al tuo blog ed incrementi il tuo business con potenziali clienti in target con la tua nicchia di mercato.

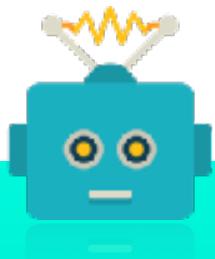
Alcuni di essi saranno sconosciuti o poco utilizzati ma potrebbe essere utile utilizzarli lo stesso perché magari il social tratta proprio gli argomenti della tua nicchia e quindi avresti più probabilità di trovare qualche lettore interessato



## Il contesto è importante

"Il contenuto è il re, ma il contesto è il dio" - Gary Vaynerchuck

Il contesto sono le circostanze che si formano e circondano un evento o un'idea in modo che possa essere pienamente compreso. Quando si tratta di blog di contenuti, il contesto è il modo in cui si sta pubblicando, distribuendo e promuovendo i tuoi contenuti. Se stai cercando di connetterti con il pubblico nel contesto sbagliato, esso, non potrà mai comprendere un buon contenuto; il contenuto non sarà letto, condiviso, o discusso.



## Conclusione

Al di là della ps elencati, si può trovare con altri create modi per promuovere il tuo blog. La cosa migliore è iniziare in piccolo e modificare il vostro promo sulle strategie di lungo la strada. Ricordate sempre di mettere a fuoco sui fondamentali chiave

(1)

Mantenete contenuti e funzionalità del blog puliti ed aggiornati

(2)

Create contenuti utili  
e focalizzati agli  
argomenti di nicchia

(3)

Create conversazioni  
e costruite la vostra  
autorità

## Come fare soldi dal tuo blog

**Oggetto:** In questo capitolo imparerete come preparare un blog a monetizzare e le strategie per il piccolo (nuovi blog), il medio, e il vasto pubblico.



Se uno dei fattori trainanti per la creazione del blog è stato quello di fare soldi online, allora questo è il capitolo che fa per te. Ora che hai imparato come impostare il tuo blog, creare grandi contenuti, e promuovere il tuo blog, si è pronti per iniziare a monetizzarlo.

Per coloro che hanno lavorato un lavoro full-time, è un ottimo modo per generare un reddito alternativo. Per coloro che hanno intenzione di dedicarsi a tempo pieno, è possibile usarlo come reddito primario.

### Concetti di monetizzazione

In primo luogo, vediamo di chiarire un paio di componenti chiave sulla monetizzazione di cui si può aver sentito parlare.

### **Reddito passivo è il metodo per poter guadagnare anche mentre si dorme.**

Questo non è del tutto falso, ma non è così semplice da realizzare. I blogger che sono ben noti per il loro reddito passivo non hanno realizzato il loro lavoro in poco tempo ma è frutto di anni sacrifici e lavoro. Proprio come qualsiasi altra fonte di reddito, il reddito passivo richiede un bel po' di duro lavoro all'avvio del business. Ma se lo farai bene (e vi insegneremo come), si potrà iniziare a generare reddito, anche se sei lontano dal computer.

### **I rapporti di reddito mostrano il percorso giusto per incrementare le entrate sul tuo blog.**

Rapporti di reddito sono i post del blog mensili scritti da famosi blogger che fanno soldi online, mostrando esattamente quanto hanno guadagnato nel corso del mese e come hanno fatto. Potete vedere alcuni grandi esempi di rapporti di reddito da [Pat Flynn](#) e [Matthew Woodward](#) per avere un'idea di come i blogger generino entrate.

Prestate però attenzione ad una cosa: i rapporti di reddito possono essere fuorvianti perché mostrano quanto il blogger guadagna ma non specifica quante spese ha dovuto sostenere per avere quel reddito! Molti blogger investono un sacco di soldi nel loro blog su base mensile, al fine di generare entrate, ma omettono consapevolmente i dati relativi.



E' quindi importante tenere a mente i costi mensili che il tuo blog dovrà affrontare come il pagamento dell'hosting, l'autoresponder per l'e-mail marketing, i costi di inserzioni pubblicitarie e via dicendo.

## **È necessario attendere la crescita del tuo pubblico prima di monetizzare.**

Questa affermazione non è del tutto vera; ovviamente i tuoi lettori sono il motore per generare entrate al tuo blog ed in base a quanto è grande la tua audience cresceranno i tuoi guadagni, è però una buona strategia impostare le tattiche di monetizzazione fin dall'inizio perché troppi cambiamenti in un blog già avviato possono creare confusione nei lettori affezionati i quali potrebbero essere disorientati e magari non più interessati a seguirvi dopo il cambiamento; inoltre l'aver una strategia di monetizzazione fin dall'inizio potrebbe fruttare qualche piccolo introito dai primi lettori.

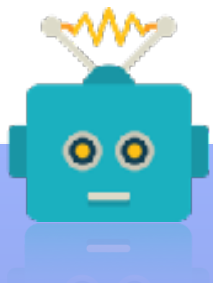
Consiglio per cui di implementare una strategia di monetizzazione di base per poi ampliarla durante la crescita del tuo blog.



## **Prepararsi a monetizzare**

Prima di iniziare a monetizzare, c'è una cosa fondamentale che dovete fare per garantire il mantenimento del pubblico che ti aiuterà a guadagnare: avviare una mailing-list.

Ne abbiamo già parlato, ma è assolutamente essenziale se si vuole guadagnare soldi nel mondo del blogging. Ed ecco il perché:



- Se si inizia a catturare indirizzi email all'inizio del tuo blog, si avrà la possibilità di mantenere i primi visitatori come lettori per tutta la vita.
- Prima di avere strategie per monetizzare bisogna creare delle e-mail promozionali, è possibile utilizzare la lista e-mail per veicolare il lettore tra i contenuti utili del blog che promuovono i tuoi prodotti.
- Gli iscritti alla lista e-mail sono tuoi. Ad esempio non è possibile salvare informazioni di contatto dei tuoi fan su Facebook o i seguaci sul tuo account Twitter. La vostra lista e-mail, d'altra parte, è esportabile. Quindi, se il vostro email provider decide di chiudere, potrete mantenere la vostra lista ed esportarla altrove invece di perdere tutti i lettori.
- Avendo una lista avrai più possibilità che i lettori vedano un vostro contenuto piuttosto che vedano gli aggiornamenti dei social media. La portata di Facebook, come altri social, è relativa, dal momento che la maggior parte delle persone seguono centinaia di altre persone e aziende. Mentre se ricevono messaggi mail dalla loro cartella di posta in arrivo come minimo vedranno il tuo nome comparire in modo regolare e si ricorderanno di te e dei tuoi servizi/prodotti.

Fortunatamente all'inizio, l'e-mail marketing non costa un occhio della testa prima di iniziare a generare entrate. [MailChimp](#) permette di avere 2.000 abbonati e inviare messaggi di posta elettronica (per un totale di 12.000 e-mail al mese) gratuitamente. E' una grande opportunità per coloro che hanno bisogno di avviare una lista, ma non hanno il budget per sostenere la spesa. Ma tenete sempre presente che per gestire in modo professionale una e-mail list è necessario avere anche un tool professionale come [GetResponse](#).

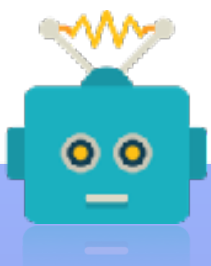
## Strategie di guadagno per nuovi blog

Se possiedi un blog sviluppato di recente, o uno che non riceve molto traffico, le seguenti sono le strategie migliori che si possono mettere in atto per generare entrate economiche.



## Affiliate marketing

Questo tipo di marketing consente di generare reddito promuovendo prodotti di altre persone per una piccola commissione. Questo è probabilmente il metodo più facile ed immediato per generare profitto perché può essere applicato alla maggior parte dei piani editoriali di blog con poco pubblico.



Ecco due esempi:

- Se avete un blog che tratta argomentazioni inerenti a temi WordPress, allora si dovrebbe scegliere per un programma di affiliazione di un qualsiasi tema WordPress di qualità che hai già provato e promuoverlo. I visitatori del tuo blog saranno probabilmente interessati ai temi di WordPress, e quindi sarebbero propensi ad acquistare un tema WordPress se consigliato da qualcuno di esperto. Popolari programmi di affiliazione per temi WordPress comprendono [StudioPress](#), [Themeforest](#), [Thesis](#), e [ElegantThemes](#).
- Se avete un blog sul giardinaggio, allora si dovrebbe applicare per un programma di affiliazione per i libri di giardinaggio e prodotti. [Amazon Associates](#) è un grande programma di affiliazione a cui unirsi per ogni nicchia in quanto si vendono libri e prodotti relativi a quasi tutto.

Un altro modo per fare affiliazione è promuovere tutti i servizi che hai acquistato per il tuo blog. Quindi se si utilizza un tema [StudioPress](#), [GetResponse](#) per l'e-mail marketing, [SiteGround](#) come hosting e qualsiasi altro prodotto che hai utilizzato o utilizzi con il quale è possibile affiliarsi; assicuratevi di creare una pagina che promuove i tuoi prodotti che potranno essere utili ad altri aspiranti blogger, che se tu acquisterai autorità non tarderanno ad arrivare e a leggere i tuoi contenuti e darti degli introiti.

Un modo utile per trovare prodotti a cui affiliarsi è iscriversi a network di affiliazione (siti che collegano advertiser e publisher); tra i network più importanti troviamo [Sharesale](#), [E-junkie](#) e [ClickBank](#), i quali ti mostrano in anticipo i prodotti a disposizione prima di registrarsi, mentre reti come [CJ](#) richiedono di registrarsi in anticipo per visualizzare tutte le offerte.



## Per promuovere i prodotti in affiliazione, segui i seguenti consigli:

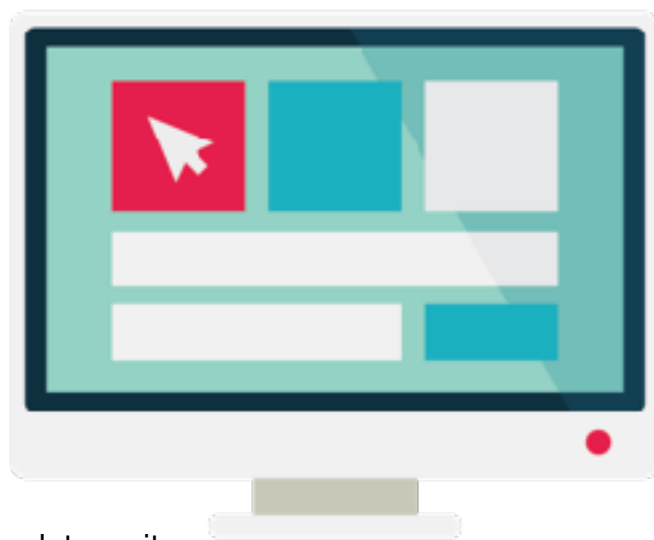
- Quando scrivete recensioni relative a prodotti o servizi ai quali siete affiliati, ricordate di includere i link di affiliato! Inoltre è importante non limitarsi al promuovere il prodotto in modo impersonale ma scrivere la tua esperienza dettagliata con esso. I lettori sono in grado di riconoscere una recensione onesta e approfondita, da una che fatta esclusivamente per generare entrate.
- Consigliamo di creare una pagina con le risorse preferite usate sul tuo blog, associando il link affiliato per ciascuna, più un link a un tuo post che ne parli in modo più approfondito, se possibile.
- Scarica i banner per i prodotti e servizi di alta qualità che potrebbero interessare al tuo pubblico e mettili sull'intestazione, o sulla sidebar, o alla fine dei post. Inoltre i banner danno la possibilità di riservare aree del tuo blog a pubblicità generiche, quindi se diverrete autorevoli potrebbe essere possibile riuscire a vendere spazi pubblicitari a privati e aziende in linea con la nicchia trattata nel tuo blog.
- Invia una e-mail alla tua lista ogni volta che scrivi una interessante recensione a un particolare programma di affiliazione ai quali i vostri abbonati potrebbero essere interessati.
- Siate sempre preparati nel creare offerte speciali da inviare alla tua lista e-mail per quando sarà il giorno del Black Friday e Cyber Monday; queste offerte sono veramente convenienti per i lettori e potrebbero generare introiti interessanti.

Ogni volta che promuovete un prodotto in affiliazione, includete un disclaimer nei tuoi commenti, nella parte superiore della pagina, o alla fine delle e-mail, che specifichi che sei affiliato al prodotto. E' un buon modo per costituire fiducia con il pubblico, ed è necessario per legge in alcuni paesi come gli Stati Uniti.

## Google AdSense

Dopo aver creato alcuni contenuti per il tuo blog, diciamo 10 - 15 post del blog, è possibile applicarsi su Google per promuovere contenuti o prodotti. [Google AdSense](#) consente ai publisher di generare reddito e ad Advertiser di inserire annunci pubblicitari nella rete Google. Una volta iscritto ed ottenuta l'approvazione, si sarà in grado di personalizzare gli spazi pubblicitari per i collegamenti, banner, immagini e video e inserire il codice di Google AdSense per ognuno di questi spazi pubblicitari sul tuo sito web in una maniera molto semplice. Dopo poco tempo si potranno vedere gli annunci nelle aree del tuo blog nelle quali hai riservato lo spazio.

La chiave di Google AdSense è quello di seguire le [linee guida](#) e sapere dove posizionare i tuoi annunci per i migliori risultati. Si può sperimentare il posizionamento degli annunci nella sidebar del blog, sotto il titolo del singolo di post del blog, nell'intestazione del tuo blog, e altre aree. Verifica su [questo post](#) dove statisticamente è consigliabile inserire i tuoi banner pubblicitari.



Una cosa da tenere a mente su Google AdSense è che se si stanno facendo buoni soldi attraverso un network di affiliazione o vendendo i propri prodotti e servizi, l'ultima cosa da fare sarebbe incoraggiare qualcuno a lasciare il vostro sito web cliccando su un annuncio. Una volta avviata una strategia di monetizzazione che porta soldi attraverso metodi redditizi, si può prendere in considerazione la rimozione dei banner Google AdSense, per favorire banner di affiliazione o banner che promuovano i tuoi prodotti. Così facendo ogni conversione porterà ad un guadagno tangibile e non come 0,05\$ che offre AdSense.

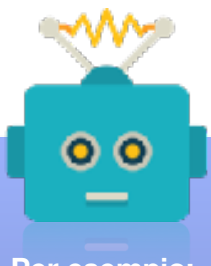
## Strategie di monetizzazione per i blog con un pubblico di piccole dimensioni

Una volta che costruito un modesto pubblico fedele e un buon flusso di traffico, è possibile iniziare a studiare altre fonti di guadagno come ad esempio i seguenti.



### Vendere annunci

A seconda della tua nicchia, si può generalmente iniziare a vendere spazi pubblicitari direttamente a società pubblicitarie una volta che si ottiene un certo volume di traffico. È possibile gestire autonomamente gli annunci sul tuo blog o usare piattaforme come [BuySellAds](#) che possono aiutare a vendere e gestire rapidamente gli annunci attraverso il loro portale con un frammento di codice che va incollato sul sito web in cui si desidera visualizzare gli annunci.



Per esempio:

- Un **blog di motori** con 20k di impressioni mensili guadagna \$50 al mese per il suo spazio leaderboard 728x90.
- Un sito di mitologia con 35k di impressioni mensili guadagna \$3 per 1k impressioni al mese per il loro banner 300x250 sidebar.
- Un **sito sugli investimenti** con 50k di impressioni mensili guadagna \$8,75 per 1k di impressioni al mese per il loro banner leaderboard 728x90.

Questa strategia ha il potenziale di generare entrate continuative che incrementano in base alla tua capacità di veicolare traffico sul tuo sito web. Potreste creare una pagina di advertising con le tue metriche di traffico aggiornate regolarmente (tra cui traffico, seguaci sui social, lista e-mail, etc.) in modo da dimostrare la vostra audience e fissare il prezzo mensile dei tuoi annunci.

## Recensioni Sponsorizzate



In aggiunta a vendere spazi pubblicitari, è possibile anche sponsorizzare con recensioni. In questo modo è possibile poter scrivere dei post nel tuo blog inerenti un prodotto o servizio facendo pagare per il contenuto redatto. Se si sceglie di trattare prodotti inerenti alla nicchia di mercato che il tuo blog tratta i lettori saranno probabilmente interessati, e per te è possibile guadagnare denaro mentre creano grandi contenuti - Una situazione in cui si vince su due fronti non credi?

Se invece si sceglie un prodotto solo in base al quantitativo di guadagno che si ottiene, potrebbe generare l'effetto contrario: il completo rigetto da parte dei lettori, il che potrebbe portare anche ad un calo di autorità e fiducia nei rispetti del tuo blog.

Quando si eseguono questo tipo di recensioni, si dovrebbe sempre ricordare di seguire le [linee guida di Google](#) su come usare il tag rel=nofollow da attribuire ai collegamenti all'interno di una recensione a pagamento. I clienti potrebbero richiedere un link dofollow, in questo caso starà a voi scegliere il da farsi come ad esempio chiedere più soldi per l'inserimento rischiando di essere penalizzati da Google.

Per creare una recensione dettagliata e attendibile consiglio di richiedere prima di provare il prodotto/servizio per poter constatare l'effettiva qualità del suddetto e raccogliere informazioni dettagliate in prima persona e poter creare una recensione affidabile e non impersonale.

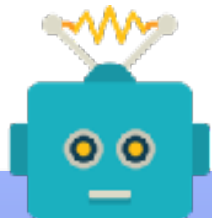
## Vendere i propri prodotti o servizi

Se disponi di un fedele seguito, non hai bisogno di un vasto pubblico per iniziare a vendere prodotti o servizi. Prova a porti le seguenti domande.

Le persone mi chiedono aiuto o consiglio?

In cosa mi chiedono aiuto?

Con queste due domande determinerai se c'è richiesta di mercato e che tipo di prodotto/servizio creare.



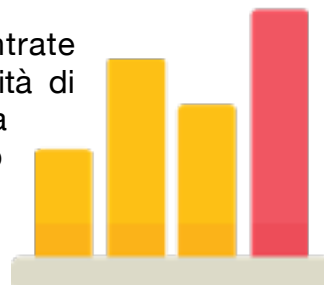
### Alcuni esempi:

- Se i lettori chiedono regolarmente come hai personalizzato il tuo tema Wordpress, e chiedono aiuto per farlo sul loro blog, si può prendere in considerazione di creare info-prodotti (come video tutorial o manuali) sui metodi di personalizzazione o offrire consulenze.
- Se vi chiedono regolarmente di acquistare stampe delle tue fotografie. Si può prendere in considerazione di aprire un negozio online per vendere le vostre fotografie.
- Se vi chiedono regolarmente di scrivere contenuti per il loro business. Si può prendere in considerazione di operare come copywriter freelance.
- Se le persone regolarmente come fare a commercializzare il loro blog, che strategie usare e così via, si può prendere in considerazione di implementare un servizio di consulenze telefoniche o via skype.

Se si presta attenzione a ciò che il pubblico desidera prima o poi si sarà in grado di trovare un prodotto o servizio da offrire. Perché per ogni persona che ti chiede qualcosa, probabilmente ci sono una dozzina di altri che potrebbero volere la stessa cosa.

## Strategie di monetizzazione per i blog con un vasto pubblico

Questa strategia ha il potenziale di generare entrate continuative che incrementano in base alla tua capacità di veicolare traffico sul tuo sito web. Potreste creare una pagina di advertising con le tue metriche di traffico aggiornate regolarmente (tra cui traffico, seguaci sui social, lista e-mail, etc.) in modo da dimostrare la vostra audience e fissare il prezzo mensile dei tuoi annunci.



### Contenuti Syndication



Probabilmente avete visto in siti come la CNN quei blocchi di contenuti consigliati in fondo agli articoli, essi sono messi a disposizione da portali syndication e sono studiati per essere facilmente applicati, con una piccola porzione di codice a diversi siti contemporaneamente; tra i più noti troviamo [Outbrain](#) e [Taboola](#); il requisito fondamentale per aderire come affiliato, e quindi guadagnare, è avere una grande base di contatti e la capacità di generare grandi moli di traffico. Questi tipi di network sono molto interessanti da utilizzare sia come publisher che come advertiser, dando la possibilità, avendo un budget, al tuo blog di comparire in autorevoli testate giornalistiche ottenendo traffico ed essere identificato dai lettori come autorità di settore.

### Vendere il tuo blog

Può sembrare un po' folle, ma se avete un blog che non è direttamente associato al proprio nome, prodotti o servizi, e dipende in gran parte da entrate pubblicitarie, si può prendere in considerazione la vendita del tuo blog in futuro quando diverrà autorevole. Alcuni blog - come i [20 elencati in questo articolo](#) - hanno guadagnato oltre 1 milione di dollari in inserzioni pubblicitarie, e grazie alla qualità dei contenuti che ospitano, al ranking guadagnato nel tempo sui motori di ricerca e al traffico di lettori hanno affermato la propria autorità nella nicchia che trattano; quindi più contatti e impressioni otterrai maggiore sarà il valore a cui potrai vendere il tuo blog in futuro.

# Grazie dell'attenzione!

Puoi condividere con chiunque questo ebook se lo vorrai, a patto che non venga modificato in nessun modo!

*Questa è ancora una versione in beta test ti sarei grato se mi dessi un feedback su <https://antioniotrento.github.io/contatti>*

## Ci vediamo sul blog di Antonio Trento

-Letture consigliate:

(elenco da marketing semplice in ordine cronologico)

- <http://scientificadvertising.com/ScientificAdvertising.pdf>
- [http://www.amazon.it/gp/product/8820043718/ref=as\\_li\\_qf\\_sp\\_asin\\_il\\_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=8820043718&linkCode=as2&tag=antioniotrento-21](http://www.amazon.it/gp/product/8820043718/ref=as_li_qf_sp_asin_il_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=8820043718&linkCode=as2&tag=antioniotrento-21) **Seth Godin: I piccoli saranno i primi**
- [http://www.amazon.it/gp/product/B006EXUT8K/ref=as\\_li\\_qf\\_sp\\_asin\\_il\\_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=B006EXUT8K&linkCode=as2&tag=antioniotrento-21](http://www.amazon.it/gp/product/B006EXUT8K/ref=as_li_qf_sp_asin_il_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=B006EXUT8K&linkCode=as2&tag=antioniotrento-21) **Philip Kotler: Marketing dalla a alla z**
- [http://www.amazon.it/gp/product/B0062ZYXR8/ref=as\\_li\\_qf\\_sp\\_asin\\_il\\_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=B0062ZYXR8&linkCode=as2&tag=antioniotrento-21](http://www.amazon.it/gp/product/B0062ZYXR8/ref=as_li_qf_sp_asin_il_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=B0062ZYXR8&linkCode=as2&tag=antioniotrento-21) **Robert Cialdini: Armi della persuasione**
- **Analisi SWOT** [https://it.wikipedia.org/wiki/Analisi\\_SWOT](https://it.wikipedia.org/wiki/Analisi_SWOT) | <http://personalbrandingcanvas.it/analisi.swot/>
- <http://bit.ly/1kkU16H> - <http://bit.ly/caso-studio-azienda-content>
- [http://www.amazon.it/gp/product/881704279X/ref=as\\_li\\_qf\\_sp\\_asin\\_il\\_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=881704279X&linkCode=as2&tag=antioniotrento-21](http://www.amazon.it/gp/product/881704279X/ref=as_li_qf_sp_asin_il_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=881704279X&linkCode=as2&tag=antioniotrento-21) **GRATIS CHRIS ANDERSON** - [http://www.amazon.it/gp/product/8875786178/ref=as\\_li\\_qf\\_sp\\_asin\\_il\\_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=8875786178&linkCode=as2&tag=antioniotrento-21](http://www.amazon.it/gp/product/8875786178/ref=as_li_qf_sp_asin_il_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=8875786178&linkCode=as2&tag=antioniotrento-21) **cris anderson - la coda lunga**
- [http://www.amazon.it/gp/product/B000RO9VJK/ref=as\\_li\\_qf\\_sp\\_asin\\_il\\_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=B000RO9VJK&linkCode=as2&tag=antioniotrento-21](http://www.amazon.it/gp/product/B000RO9VJK/ref=as_li_qf_sp_asin_il_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=B000RO9VJK&linkCode=as2&tag=antioniotrento-21) **the Emyth**
- [bit.ly/50-segreti-scienza-persuasione](http://bit.ly/50-segreti-scienza-persuasione)
- [http://www.amazon.it/gp/product/B00TXOR9IU/ref=as\\_li\\_qf\\_sp\\_asin\\_il\\_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=B00TXOR9IU&linkCode=as2&tag=antioniotrento-21](http://www.amazon.it/gp/product/B00TXOR9IU/ref=as_li_qf_sp_asin_il_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=B00TXOR9IU&linkCode=as2&tag=antioniotrento-21)

[ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=B00TXOR9IU&linkCode=as2&tag=antoniorento-21](http://www.amazon.it/gp/product/B00TXOR9IU?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=B00TXOR9IU&linkCode=as2&tag=antoniorento-21) **Oversubscribed**

- [http://www.amazon.it/gp/product/8820058537/ref=as\\_li\\_qf\\_sp\\_asin\\_il\\_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=8820058537&linkCode=as2&tag=antoniorento-21](http://www.amazon.it/gp/product/8820058537/ref=as_li_qf_sp_asin_il_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=8820058537&linkCode=as2&tag=antoniorento-21) **Seth Godin: Il marketing della mucca viola**
- [http://www.amazon.it/gp/product/1118551559/ref=as\\_li\\_qf\\_sp\\_asin\\_il\\_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=1118551559&linkCode=as2&tag=antoniorento-21](http://www.amazon.it/gp/product/1118551559/ref=as_li_qf_sp_asin_il_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=1118551559&linkCode=as2&tag=antoniorento-21) **SEO Moz: Guida al SEO**
- [http://www.amazon.it/gp/product/8860521475/ref=as\\_li\\_qf\\_sp\\_asin\\_il\\_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=8860521475&linkCode=as2&tag=antoniorento-21](http://www.amazon.it/gp/product/8860521475/ref=as_li_qf_sp_asin_il_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=8860521475&linkCode=as2&tag=antoniorento-21) **Tim Ferris: 4 ore la settimana**
- [http://www.amazon.it/gp/product/8888857249/ref=as\\_li\\_qf\\_sp\\_asin\\_il\\_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=8888857249&linkCode=as2&tag=antoniorento-21](http://www.amazon.it/gp/product/8888857249/ref=as_li_qf_sp_asin_il_tl?ie=UTF8&camp=3370&creative=23322&creativeASIN=8888857249&linkCode=as2&tag=antoniorento-21) **Le 22 immutabili leggi del marketing**