



1. Iscriviti il negozio alle directory gratuite

La prima cosa da fare è iscriversi alle directory. Potrà sembrarti un po' vincolante ma è il mezzo migliore per far comparire un sito tra i primi risultati dei motori di ricerca. Devi stabilire le parole chiave usate dai motori di ricerca per indicizzare il sito. Una descrizione (tra 500 e 1000 caratteri) ti sarà richiesta: bada a cambiarla di volta in volta per adattarla a ogni directory.

2. Ottimizza i tag

I tag presenti nel codice html sono letti e assimilati dai robot spider di Google e Cie. Sono utilizzati per qualificare il tuo sito e stabilire le richieste di ricerca per le quali dovresti essere pertinente.

Non dimenticare il tag Title: il titolo della pagina. Contiene il testo che compare in blu nelle pagine dei risultati di Google. Rappresenta una fonte importante di informazioni per il visitatore ma anche per i motori di ricerca. Lo scopo è convincere i futuri visitatori a cliccare sul link. Il titolo deve essere succinto (tra 5 e 10 parole - 60 caratteri), deve riprendere il tuo nome e le parole chiave della tua attività.

Ogni pagina del sito deve essere ottimizzata e avere il proprio titolo che conterrà di preferenza il nome dell'azienda e un sunto della pagina.

3. Proponi titoli espliciti e unici per i tuoi prodotti

Il titolo dei prodotti è un elemento primordiale per Google: è quello che analizzerà per primo e cui attribuirà la maggiore importanza. I titoli devono contenere la descrizione dettagliata di ogni articolo (marchio, tipo di prodotto, colore...) È, insieme alla descrizione, uno degli elementi chiave dell'indicizzazione. Bada a fare sì che nessun prodotto porti lo stesso titolo di un prodotto già presente sul sito.

4. Cura le URL!

Per essere ottimizzata, l'URL deve essere formata da nomi intelligibili. Privilegia il trattino alto per separare le parole chiave.

Le parole chiave sono estremamente importanti su Google. Sono pertanto da evitare le URL costituite da cifre inintelligibili o troppo lunghe.

5. Crea un blog

Un blog è un mezzo sicuro ed efficace per produrre contenuto. Bisogna sapere che i motori di ricerca adorano i nuovi contenuti in quanto lasciano intendere che il sito è



attivo. Inserendo le parole chiave giuste nei tuoi articoli, puoi fare miracoli. Spesso è anche un'ottima strategia per comunicare con i clienti. Perché non prendere due piccioni con una fava?

6. Nomina correttamente le foto!

Spesso non ci si pensa ma è un punto importante. Google non sa leggere e analizzare le immagini ma può invece leggere il nome delle immagini. Prima di caricarle sul sito, rinomina le foto per una maggiore efficacia. Per esempio, «Ipod Nano Rosso 8Gb» sarà sempre meglio interpretato e indicizzato rispetto a «immagine7». Pensaci!

7. Inserisci contenuto

Non lo ripeteremo mai abbastanza: Google e gli altri motori di ricerca sono ghiotti di contenuti nuovi. Redigi quanto più testo puoi sul tuo sito: ciò lo renderà più seducente e vivo. Per farlo, crea pagine CMS che spieghino chi sei, come lavori, qual è la tua posizione sui pagamenti e sulla consegna... In altre parole, non ci sono limiti! Puoi anche mettere le parole chiave in grassetto. È importante saper ben spaziare il testo, metterlo in risalto, strutturarne per punti o tag.

8. Evita il duplicate content

Quando un medesimo contenuto è individuato su 2 URL diverse, Google lo interpreta come duplicate content - un contenuto duplicato che giudicherà di bassa qualità in quanto copiato. Poiché il contenuto duplicato perde valore, è preferibile evitarlo se non si vuole essere puniti dai motori di ricerca.

9. Accresci il numero di link ipertestuali verso le tue pagine

Creato da Google, il PageRank consente al motore di ricerca di determinare la pertinenza di un sito o di un blog. Di fatto, più il tuo PageRank è elevato, più chance avrai di posizionarti tra i primi risultati. E per aumentarlo, non ci sono segreti: devi aumentare il numero di link ipertestuali che rimandano alle tue pagine. Non esitare dunque a stringere partenariati con altri negozi / siti che aggiungeranno un link verso il tuo negozio o i tuoi prodotti.

10. Segui i tuoi risultati su Google Analytics

Google Analytics è uno strumento molto potente di analisi statistica che aiuta ad analizzare e a comprendere le visite registrate su un sito. Visualizzando informazioni precise sulle visite e incrociando i dati, puoi comprendere quel che interessa ai clienti e modificare il sito al fine di generare più traffico.

Del tutto gratuito, Google Analytics ti indicherà il numero di visitatori, le pagine visitate, i siti referenti, i browser usati. È una vera miniera d'ora da non trascurare!



via prestashop blog

Condividi:

Fai clic per condividere su Facebook (Si apre in una nuova finestra)

Fai clic qui per condividere su Twitter (Si apre in una nuova finestra)

Fai clic qui per condividere su LinkedIn (Si apre in una nuova finestra)

Fai clic qui per condividere su Pinterest (Si apre in una nuova finestra)

Fai clic qui per condividere su Tumblr (Si apre in una nuova finestra)

Fai clic qui per condividere su Pocket (Si apre in una nuova finestra)

Fai clic qui per condividere su Reddit (Si apre in una nuova finestra)

Fai clic qui per inviare l'articolo via mail ad un amico (Si apre in una nuova finestra)

Fai clic qui per stampare (Si apre in una nuova finestra)