

# COME CREARE UN BUSINESS PARTENDO DA UN BLOG

<https://marcosalvo.it/>

**IN QUESTO DOCUMENTO È  
CONTENUTA LA STRATEGIA  
CHE AVRESTI VOLUTO  
CONOSCERE DA SEMPRE MA  
CHE NESSUNO TI HA MAI  
RACCONTATO PER PAURA DI  
FARTI DIVENTARE TROPPO  
FORTE ALL'INTERNO DEL  
MERCATO**

<https://marcosalvo.it/>

# SI PARTE!

---

Nel corso degli ultimi anni non ho fatto altro che creare siti su siti e ancora siti, ho maturato un'esperienza impressionante su backlink, Guest posting, link audit, SEO audit, key research, penalizzazioni e metriche SEO, ma oggi qualcosa per me sta andando verso un'altra direzione e voglio renderti partecipe di ciò che sta succedendo perché probabilmente questa informazione potrebbe cambiare anche il tuo modo di vedere le cose.  
NO!

Non sto per abbandonare la SEO :) é lei che mi fa battere il cuore quindi sarò sempre sul pezzo in merito, ma piuttosto, sta cambiando il modo in cui prendo la decisione di lavorare su una nicchia e quando iniziare a lavorare di SEO.

Tutto parte dagli obiettivi che mi sono prefissato, e da come li ho impostati per raggiungerli.

Come ho scritto all'inizio di questo report PDF, prima creavo blog quasi d'istinto, era diventata una cosa fin troppo frequente e con un po di aiuto

nella stesura dei contenuti, nel giro di poco tempo riuscivo a creare un po di traffico.

Tutto questo sembra fantastico, ma produce una

mole di lavoro non indifferente sia in fase di produzione che di mantenimento e visto che in molti casi l'idea di fare traffico ha avuto la meglio su qualsiasi altra idea, ho dovuto rivedere un attimo le priorità per capire che il mio obiettivo non è generare traffico per essere un SEO figo, ma quello di monetizzare al massimo i progetti attraverso le cose che so fare meglio.

In soldoni il fine non è generare traffico per avere rendita ma generare progetti profittevoli su cui lavorare, al di là del traffico.

Beh forse per alcuni business basati solo ed esclusivamente sulla presenza in organico, fare traffico ha un senso ma fino ad un certo punto.

Beh certo, pensare di avere un sito che fa 2000 e più visite al giorno dall'organico è bello ma poi quando ti accorgi che queste visite non producono quella rendita che speravi e che non sei neanche ad un palmo dal naso dall'ottenere rendita, ti fermi e cerchi una soluzione.

Adesso ti spiego in che maniera si sta evolvendo il mio modo di pensare alla SEO, e per farlo ti devo dire che esistono 2 tipi di traffico:

- Il traffico controllato
- il traffico senza controllo

Nel primo caso sei tu, che aprendo il rubinetto mandi traffico sul tuo sito, nel secondo caso invece tu fai delle azioni che in qualche modo possono portare delle persone sul tuo sito ma solo quando saranno loro a deciderlo attraverso la loro attività quotidiana. C'è una bella differenza vero?

Hai idea di quale sia quello controllato e quale quello non controllato?

Ti dico subito:

L'advertising e l'email marketing fanno parte della sfera "traffico controllato" mentre la SEO e i social fanno parte del traffico non controllato anzi addirittura certe volte è proprio fuori controllo.

Inutile dire che avere il potere di controllare il tuo traffico ti dà dei vantaggi competitivi impressionanti infatti è proprio attraverso questo tipo di controllo che potrai far vedere le tue pagine o le tue offerte in qualsiasi momento tu lo vorrai al tuo pubblico, proprio come ho fatto io con te attraverso questo preziosissimo report.

Andiamo avanti!

Nel caso del traffico non controllato invece non puoi decidere quanto traffico mandare e soprattutto da un giorno all'altro potresti perderlo definitivamente come succede quando ricevi una penalizzazione da parte di Google.

A a seguito di questa riflessione, per me si è aperto un mondo nuovo, perché prima utilizzavo il traffico non controllato, ovvero quello proveniente dalla SEO, per creare il traffico controllato e quindi far iscrivere le persone in newsletter, adesso ho semplicemente ribaltato le cose capovolgendo del tutto il processo che mi spinge a creare un nuovo sito.

Se prima creavo siti web d'istinto solo guardando i volumi di ricerca di alcune key, adesso sono più focalizzato sul creare una lista di contatti ancor prima di fare il sito, diciamo di almeno 500 persone e solo dopo inizierò a creare il progetto dove in seguito utilizzerò le migliori strategie SEO.

Questo mi permetterà di abbattere i costi iniziali legati alla SEO e di puntare solo su quello che veramente rende e soprattutto dove avrò la certezza che il target è disposto ad iscriversi e seguire i miei aggiornamenti.

Scommetto che anche a te stanno venendo mille idee in merito :)

Questa strategia non solo mi permette di creare siti da rivolgere ad un pubblico disposto a seguirli, ma allo stesso pubblico mi sarà permesso chiedere condivisioni, pareri e fare sondaggi sul tipo di contenuti che più vorrebbero leggere e in seguito anche attraverso la SEO il mio target potrà iscriversi alla mia lista così da creare un ciclo continuo dove le iscrizioni aumentano a giornalmente e con loro anche il traffico del mio sito.

Tutto questo è incredibilmente Cool!

Prima di parlarti degli obiettivi e di farti vedere quanto semplice sia scalare il business, c'è un altro aspetto da non sottovalutare:  
la concorrenza.

Quando ti metti a lavorare solo con la SEO su nicchie molto competitive, ti preoccupi di mille cose, vedi costantemente cosa fanno gli altri e costantemente ti controlli le SERP, i link e i contenuti, in questo caso invece i concorrenti non saranno più un problema così grosso perché tu il traffico già lo fai e loro neanche lo sanno.

Stai diventando un ninja che si muove nell'oscurità per creare reddito nel silenzio della sua strategia. Adesso facciamo 4 conti: E' vero che la SEO e le affiliazioni riescono a farti guadagnare soldini, specialmente se sei bravo e la fortuna è dalla tua parte, ma è pur vero che se vendi un prodotto tuo avrai un margine maggiore e se lo venderai ad un target molto mirato le tue conversioni saranno molto più alte.

Detto questo, adesso il mio obiettivo è quello di creare liste da almeno 500 contatti, prima di iniziare a lavorare di SEO su qualsiasi sito web.

Vediamo come si possono trasformare queste visite in soldi, pensando di vendere un prodotto che costerà 97 euro.

Ad una lista di 500 contatti in target con una conversione del 4% vorrebbe dire fare 20 vendite, ( $500 * 4\% = 20$ ) pari a 1940 Euro che non ti cambieranno la vita ma sarà il primo step, infatti una volta creato il prodotto, poi potrà essere venduto e rivenduto più volte e una volta che il meccanismo dell'acquisizione contatti entrerà a regime vorrà dire fare vendite costanti ogni giorno.



Quindi secondo questo ragionamento, potremmo definire questi obiettivi

primo obiettivo 500 contatti in 4 mesi

Secondo obiettivo realizzazione blog e campagna SEO

Terzo obiettivo 500 contatti in altri 4 mesi

Quarto obiettivo 500 contatti in altri 4 mesi

A questo punto hai 1500 persone iscritte alla newsletter e un sito in piedi da 8 mesi sul quale avrai lavorato e che genererà anch'esso dei contatti utili per vendere il tuo prodotto.

Pensaci, ogni articolo scritto potrà essere mandato alla tua newsletter così da curarla e mantenerla viva e il passaparola, attraverso strategie mirate, inizierà a fare il suo gioco, cosa che non potresti assolutamente fare creando un sito dall'oggi al domani pensando di posizionarlo attraverso la SEO.

Quindi da questo momento in poi avrai iscritti a pagamento e iscritti dalla SEO ed il tuo traffico diventerà sempre di più profilato e con un livello di controllo esagerato.

A questo punto potrai decidere di utilizzare la lista per vendere anche un altro secondo prodotto e quindi massimizzare il ROI.

Facciamo altri 4 conti:

primo obiettivo:

500 contatti in 4 mesi conversione 4% prodotto di 97 euro introito 1940 Euro

Secondo obiettivo:

realizzazione blog e campagna SEO

Terzo obiettivo:

500 contatti in altri 4 mesi conversione 4% prodotto di 97 euro introito 1940 Euro

Quarto obiettivo:

500 contatti in altri 4 mesi conversione 4% prodotto di 97 euro introito 1940 Euro

Quinto obiettivo:

Ora hai 1500 iscritti ai quali venderai un altro

prodotto di 197 Euro con una conversione del 3% per un ammontare di 11820 Euro

A conti fatti, attraverso questa strategia sarà possibile fare 17640 Euro in poco più di un anno e in più la tua macchina sarà in grado di sfornare ogni giorno contatti e visite da traffico controllato e ogni giorno sarà un giorno buono per fare vendite fino a quando non si esaurirà il target di riferimento.

Conclusioni:

i conti che ho fatto sono solo a livello teorico, tutto cambierà in funzione di ciò che farai e della nicchia in cui deciderai di lavorare, ma utilizzando questa strategia d'assalto otterrai, non solo il controllo del tuo business ma giorno dopo giorno diventerai sempre più forte e inizierai ad avere un certo potere che prima non sognavi neanche di avere.

Ti auguro buon business e tutta la prosperità che meriti.

<https://marcosalvo.it/>