

## Il Mio Sito Web Vincente Guida Pratica A Seo E Web Marketing

Questo manuale, scritto principalmente per i venditori, illustra le sezioni più importanti per gestire al meglio uno store online realizzato con Magento: dall'inserimento dei prodotti alla gestione delle categorie, dalla creazione di una promozione all'inserimento di un coupon sconto. Valido sia per la versione 1.9 sia per la 2.2, il volume presenta anche parti di codice PHP e riferimenti al database per gli sviluppatori alle prime armi. Non mancano tabelle esplicative e comparative, grafici e screenshot d'esempio nonché alcuni casi di studio su ecommerce reali. Un intero capitolo è dedicato all'ottimizzazione per motori di ricerca (SEO) su Magento con la spiegazione tecnica di ogni singola funzionalità presente nella piattaforma. Sono riportati infine i principali comandi in linea per la corretta manutenzione, i più famosi plugin, i migliori tool per gli store manager e le app specifiche per Magento.

Grazie ai social media, non è mai stato così facile scoprire opportunità di business, avviare conversazioni, scoprire informazioni da fonti affidabili e dare forma a nuovi rapporti commerciali. Bodnar e Cohen, business blogger e opinion leader nel marketing online, rivelano come generare relazioni B2B utilizzando i social media. Il ritorno economico (ROI) sarà la metrica fondamentale e unica per capire la bontà dei loro consigli e il valore di questo libro. • Costruite una strategia per generare contatti qualificati con i social media, seguendo un semplice metodo in cinque fasi. • Create contenuti per tutti i partecipanti al processo di generazione di contatti B2B tramite i social media: dagli eBook di successo ai tweet che producono traffico. • Ampliate la sfera della comunicazione, collegando i metodi offline di acquisizione di contatti, per esempio le fiere, agli strumenti offerti dalla Rete. • Superate gli ostacoli che impediscono di realizzare le strategie B2B sui social media. Tramite esempi, casi reali e metodologie collaudate, Social Media B2B fornisce le nozioni e gli strumenti che servono per consolidare le relazioni con i clienti, aumentare il numero di contatti qualificati e scoprire nuovi modi di lavorare nel campo del marketing 2.0.

La sezione sul commercio online è importante in quanto aggiornata alla direttiva europea per il commercio online dei farmaci recentemente recepita in Italia e che consente alle farmacie di vendere online tutti i farmaci senza obbligo di prescrizione medica. Il farmacista viene guidato nell'impostazione del proprio sito e dell'attività di promozione online sottolineando l'importanza dell'attendibilità e dell'affidabilità di tutte le comunicazioni al cliente. La presenza di paragrafi dedicati all'ufficio stampa e a campagne di comunicazione ad ampio raggio, lo rende uno strumento adatto anche per le farmacie che fanno parte di consorzi o catene. Non esistono al momento sul mercato volumi contenenti informazioni relative al decreto legislativo 19 febbraio 2014, n. 17 per il commercio online dei farmaci.

Per avviare un'impresa di successo dovete smettere di intraprendere azioni di marketing casuali e iniziare a seguire un piano affidabile per una rapida crescita del business. Creare un marketing plan è sempre stato considerato un processo difficile, che richiede un grande investimento di tempo, e proprio per questo viene spesso ignorato. In questo libro l'imprenditore seriale, nonché marketer ribelle Allan Dib, illustra un'innovativa tecnica di marketing che permette di creare un marketing plan in modo semplice e veloce. Il risultato è il marketing plan in una sola pagina, suddivisa in nove quadranti da compilare. Nei tre 'atti' del libro impariamo a scegliere il mercato di riferimento, a interessare i clienti, a creare il messaggio e convertire i lead in vendite, creando customer experience di alto livello. Alla fine di questo viaggio, ogni operatore di marketing o piccolo imprenditore saprà esattamente come predisporre il miglior marketing plan per il proprio segmento di mercato.

Le strutture che oggi hanno maggiore successo sono quelle in grado di raggiungere il cliente toccandogli il cuore grazie alla propria unicità. L'unconventional coaching alberghiero non è altro che un percorso pensato per aiutare gli imprenditori del settore turistico a scoprire le proprie peculiarità per distinguersi in un mercato sempre più affollato di competitor. Grazie a questo libro comprenderai al meglio cos'è il coaching e come può aiutarti nella tua attività, ma soprattutto per trasmettere quanto sia importante fermarsi, fare una fotografia della situazione attuale e tracciare una rotta in grado di mostrare il raggiungimento degli obiettivi. Seguendo gli step proposti, potrai sperimentare questo particolare metodo anche grazie ad esercizi specifici, che ti insegneranno come sfruttare al meglio la tua arte di accogliere. Oltre a spunti e pratici consigli digital per valorizzare la tua struttura scoprirai come avere una visione più chiara della tua situazione come persona e come imprenditore. Il fine di un percorso di coaching alberghiero, infatti, non è solo quello di perfezionare il lavoro e la struttura ma soprattutto di renderti tutto più semplice in modo tale che il vantaggio non sia solo in termini economici ma anche in qualità della vita.

In questo ebook trovi: Capitolo 1-Conoscere i Motori di Ricerca ed il modo in cui Lavorano Capitolo 2-Le Società di SEO Capitolo 3-Selezione delle Parole chiave del Motore di Ricerca Capitolo 4-E' uno strumento veramente sensazionale non trovi? Capitolo 5-Aumentare il posizionamento nella classifica del Motore di Ricerca E' arrivata l'ora di mettere a punto il tuo sito web con la tecnica SEO Capitolo 6-Il Segreto dei file robots Capitolo 7-Costruisci la Popolarità dei tuoi Collegamenti Capitolo 8-Proteggere la tua Classificazione nel Motore della Ricerca Capitolo 9-I Migliori Motori di Ricerca Conclusione

Il primo testo mai scritto sulle tecniche per parlare in pubblico online! Dagli antichi greci in poi, parlare in pubblico ha dato origine a una delle paure più diffuse, e oggi che la tecnologia permette di avere davanti a te, digitalmente, migliaia di persone, le cose non sono cambiate, se consideriamo quanto sia difficile stare davanti a una webcam, articolare bene i propri discorsi, coinvolgere i partecipanti e regalare loro un'esperienza appagante. Videoconferenze, conference call, seminari online dal vivo, aule virtuali, video messaggi e anche il semplice uso di strumenti come Skype sono ormai azioni quotidiane, e la probabilità che qualcuno ti proponga prima o poi di presentare qualcosa online dal vivo cresce di giorno in giorno. Questo libro è pensato proprio per chi vuole superare la "paura" affrontando questa sfida in modo professionale ed elegante, senza improvvisare e senza doversi pentire di errori commessi; illustra tutti i passaggi, le strategie, i trucchi del mestiere utili per progettare, realizzare e valorizzare ogni presentazione via web,

indipendentemente dal pubblico, dai contenuti e dagli obiettivi dell'evento. Scritto con linguaggio semplice e diretto, è ricco di spunti e idee di immediata applicazione, utilizzabili anche nelle presentazioni tradizionali.

Content marketing, content curation, content strategy, content management... Al centro di ogni strategia di comunicazione digitale, per chi si occupa di informazione o marketing online, ci sono i contenuti: "i contenuti sono il re" scrisse Bill Gates nel lontano 1996. In questo libro l'autore, un ex giornalista informatico che da anni tiene corsi sulla comunicazione digitale, ha raccolto e raccontato decine di strumenti, perlopiù gratuiti, utili per creare e gestire ogni tipo di contenuto: dai testi (ottimizzati SEO) alle immagini, dai video alle infografiche, dai podcast ai grafici, dalle mappe mentali alle newsletter.

Programma di Il Sito Vincente Come Costruire un Sito Internet Affermato e Visibile e Renderlo uno Strumento di Business COME TRARRE SUCCESSO DAL TUO SITO INTERNET Investire su internet: Perché? Le straordinarie potenzialità della rete. Una vetrina aperta 24 ore su 24 e 365 giorni all'anno. Come scegliere la web agency più adatta per realizzare il tuo sito. Come scegliere le caratteristiche del sito che fa per te. Gli errori da evitare. LE TECNICHE PER RENDERE VINCENTE IL TUO SITO Meta tag e keyword: cosa sono e come si usano. Sitemap per i motori di ricerca e per gli utenti. Strumenti di condivisione e back link. L'iscrizione alle web directory. SFRUTTARE AL MEGLIO GLI STRUMENTI GRATUITI Le infinite possibilità offerte da Google. Google Caffeine: un nuovo sistema di indicizzazione. Gli strumenti per velocizzare il caricamento delle pagine. Le statistiche: uno strumento prezioso per migliorare il tuo sito. KEYWORD E INTERAZIONE CON GLI UTENTI Tutto ciò che devi sapere sulle "parole chiave". L'importanza dei titoli. Sondaggi, feedback, live chat. L'arte di convincere il visitatore a compiere una determinata azione. Scrittura persuasiva e "chiamata all'azione". Cos'è un friendly URL. Dai contenuti dinamici ai link statici. Come rendere più accessibili le pagine del tuo sito. Esempi e screenshot per comprendere meglio. Come indicizzare le immagini. Partiamo da un importante presupposto: il vecchio Marketing è morto, ormai superato dal nuovo WEB MARKETING, decisamente più economico ed efficace. A differenza del vecchio modo di fare pubblicità (manifesti, giornali, radio, tv...), infatti, il MARKETING DIGITALE permette di misurare in modo analitico tutti i risultati raggiunti e, soprattutto, targettizzare al meglio il proprio messaggio promozionale. In altre parole, spendi poco e fai sapere quello che vuoi a chi vuoi, senza sprecare un solo centesimo. Questo manuale si rivolge a quanti vogliono promuovere online la propria attività ma non hanno tempo per seguire corsi di persona o non vogliono rivolgersi a esosi professionisti, preferendo il fai da te. Pertanto, non si tratta di un libro dal taglio accademico e solo teorico ma di un libro molto pratico e ricco di esempi reali, dal linguaggio semplice e accessibile a tutti. Sia chiaro, il WEB MARKETING sottende una marea di possibilità, di cui in questo libro offriremo solo una panoramica; al lettore, poi, l'onere di approfondire gli strumenti preferiti. Si consideri, per onestà e trasparenza, che ogni singolo argomento trattato, meriterebbe un trattato a parte (es. SEO/SEM, SOCIAL MEDIA MARKETING, FACEBOOK MARKETING, ecc.). Con il presente vogliamo offrirti, tuttavia, uno strumento sintetico per iniziare a muovere i primi passi in questo stupefacente mondo. È un libro per principianti? Sì, ma è anche un libro per chiunque voglia avere rapidamente sottomano un breve compendio della materia, ricco di strumenti critici per poter valutare quale strumento adottare o approfondire e perché. DALLA PREMESSA DELL'AUTRICE... Perché è meglio iniziare da questo libro piuttosto che affidarsi subito a un professionista? Per due ragioni in particolare... 1. Perché se ti interessa l'argomento, DEVI assolutamente capire cos'è il Web Marketing e all'inizio te ne devi occupare direttamente, senza delegare tutto a soggetti esterni; non farlo potrebbe esporti a truffe da parte di sedicenti maghi del web (il settore è pieno di squali...); 2. Perché se hai poco tempo - come immagino - ti offrirò gli strumenti più veloci ed efficaci per iniziare e avviare la tua prima strategia di Web Marketing. Perché questo libro è ADATTO A TUTTI? Perché in maniera chiara e semplice (senza troppi tecnicismi e giri di parole), ti illustrerò le basi per fare Web Marketing efficacemente, iniziando a sperimentare tecniche, a utilizzare gli strumenti più importanti e, infine, a monitorare i tuoi primi risultati. Gli altri testi di Web Marketing sono molto dispersivi e sembrano rivolgersi prevalentemente agli addetti ai lavori. Il nostro no! ALCUNI ARGOMENTI TRATTATI IN QUESTO MANUALE: . Marketing tradizionale vs Web Marketing . Gli innegabili vantaggi del Web Marketing . La figura del Web Marketer: chi è, cosa fa? . Che cos'è una Strategia di Web Marketing . Come si svolge l'analisi della concorrenza . Come individuare la tua nicchia di mercato . Qual è il tuo target? . Come definire gli obiettivi in una Strategia di Web Marketing . Come definire il budget? . L'importanza di avere un sito web . Il blog come strumento per acquisire clienti . Identità digitale e reputazione online . A cosa serve la SEO (Search Engine Optimization)? . Meglio SEO o SEM? . I principi della SEO . Come scrivere SEO friendly . Perché Google AdWords è il leader del Pay Per Click . Come funziona il PPC . AdWords: è davvero la strada più breve ed economica per iniziare? . I segreti del Social Media Marketing . Pro e Contro del Social Media Marketing . Facebook Marketing: ti presento il "social network blu" . Facebook nasce per le persone o per aziende? . Pagina fans o profilo? L'errore più commesso dalle aziende su Facebook . Fare marketing con Facebook ADS (advertising) . Lead Generation: cos'è e perché è fondamentale . Che cos'è una Landing Page? . Cos'è l'Email Marketing . Il Lead Nurturing . Come si usa MailChimp . L'importanza del Copywriting digitale e molto altro...

SOLDI: COME CREARE RENDITE AUTOMATICHE DI DENARO IN 7 GIORNI Come creare rendite su internet: ottenere risultati eccellenti con un minisito. Comunicazione e persuasione: il potere della linguistica applicata al web. Come guadagnare mentre dormi: il più grande segreto della ricchezza. COME TROVARE L'IDEA VINCENTE E IL PRODOTTO PER FARE SOLDI I settori del web con cui puoi fare soldi più velocemente. Creare un flusso costante di denaro dal tuo sito web al tuo portafoglio. Come guadagnare con un tuo prodotto o con il prodotto di altri. COME FARE DENARO CON UN MINISITO O CON IL SITO DI ALTRI Come creare un sito web senza conoscere nulla di Html e programmazione. Come guadagnare senza avere un sito : la pubblicità diretta e le partnership. I segreti del Naming per creare un nome di successo per la tua pagina. STRATEGIE EFFICACI PER GUADAGNARE DENARO ONLINE CON I BLOG Creare un Blog sulla piattaforma che ti fa guadagnare di più senza conoscere nulla di Html e programmazione. Come farti indicizzare dai motori di ricerca in tempi brevissimi e senza link in entrata. Blogger e Wordpress: qual è la piattaforma di blogging più funzionale. COME FARTI PAGARE CON CARTA DI CREDITO SENZA SPENDERE UN SOLO EURO La formula magica per fare +100% nelle vendite del tuo sito web con pochissimo sforzo. Come farsi pagare con carta di credito utilizzando il servizio numero uno al mondo. Come automatizzare tutto il processo per guadagnare anche mentre dormi. LA FORMULA SEGRETA DEL POSIZIONAMENTO PER ESSERE PRIMI SU GOOGLE ADWORDS Perché il Costo per Click (CPC) non è un parametro così rilevante come si crede. La Formula Segreta dell'Ad Rank di Google per essere primi. Come pagare i tuoi annunci non più di 5/10 centesimi a click. USARE NEWSLETTER E AUTORESPONDER PER FIDELIZZARE I CLIENTI Come fidelizzare gli utenti del tuo blog e i clienti del tuo sito web. I programmi di affiliazione che ti danno

leva finanziaria e ti permettono di rivendere i prodotti fatti da altri. Il miglior servizio italiano gratuito per creare una tua newsletter in maniera veloce e gratuita. **CREARE E POSIZIONARE IL TUO PERSONAL BRAND** Individuare la nicchia di mercato e le strategie giuste per posizionare il tuo brand. Come orientare il consumatore verso una percezione positiva del tuo prodotto. Specializzarsi ed essere riconosciuto come il massimo esperto del tuo settore. **CASO DI STUDIO** Come vivere da ricco e acquisire l'atteggiamento mentale degli uomini più ricchi della terra. Come avere più tempo libero da trascorrere con la famiglia e i figli. Moltiplicare i tuoi soldi con l'aiuto delle tue conoscenze e della leva finanziaria.

Per lanciare prodotti sul mercato in modo aggressivo e vincente, bisogna agire in maniera diversa dagli altri, usare tattiche che altre aziende non mettono in campo. Cosa è Memo? È una guida pratica sui segreti e le strategie dell'E-commerce e del Marketing Virale, per ottenere grandi successi di vendita da siti fatti ad hoc per il prodotto da sponsorizzare. Questo ebook guida passo passo alla creazione di siti internet, a partire dallo sviluppo e dalla cura del contenuto, fino alla creazione del sito perfetto e pronto per l'introduzione sul mercato. L'offerta si rivolge a un pubblico di professionisti del settore, imprenditori, webmaster, ma anche a studenti, casalinghe, impiegati, insomma, a tutti coloro che hanno voglia di mettersi in gioco. Inoltre è diversificata in base alle più svariate esigenze e comprende diverse soluzioni d'apprendimento slegate da vincoli di propedeuticità.

Sin dagli inizi il Web si è manifestato come una nuova frontiera di guadagni, soprattutto se il settore in questione è quello delle vendite o del marketing. Questo infatti è il binomio perfetto che può rendere notevoli frutti a quanti desiderano provare un'esperienza di lavoro diversa da quella abituale. Web Marketing 2.0 è un ebook semplice ed efficace per ottenere notevoli vantaggi su Internet. Con il Web 2.0 ognuno può avere la possibilità di creare una vera attività online che porti reali guadagni. È però fondamentale imparare a utilizzare tutti gli strumenti necessari e a sfruttarli al meglio. Questo ebook aiuta ad apprendere questi strumenti attraverso strategie e tattiche messe a punto dai più grandi esperti del marketing.

Fai di te stesso un brand unico e credibile Il mondo del lavoro attuale è sempre più competitivo. Che tu sia alla ricerca di lavoro come dipendente o come libero professionista in ogni caso devi essere in grado di comunicare le tue capacità in modo da distinguerti dalla concorrenza. Oggi, attraverso i mezzi di comunicazione digitali, hai delle possibilità mai viste prima nella storia, ma devi comprendere e interpretare correttamente queste piattaforme per ottenere la massima visibilità. La sola presenza sui social network non è una condizione che assicura opportunità lavorative. Devi dimostrare di avere la capacità di comprendere come migliorare la tua comunicazione e dare una percezione di te affidabile e coerente. Il Personal Branding è una necessità per tutti quelli che vogliono ottenere clienti o essere assunti dalle aziende, le quali valutano i candidati anche sulla base di quello che scrivono sui social. Ogni giorno lasci tracce di te che vengono trovate e interpretate da chi ti cerca. In base alla credibilità che sai trasmettere e a quello che racconti puoi ottenere conferme e ricevere richieste. Questo libro racconta un percorso di valorizzazione che ho sperimentato su di me e sui miei clienti. Una traccia che puoi seguire per imparare a raccontarti e a utilizzare questi potenti mezzi in modo corretto per ottenere visibilità e infondere credibilità.

L'atteggiamento è la chiave per la riuscita Prima che tu sia in grado di avere successo nel costruire i tuoi affari sul web, hai bisogno di sapere come imparare ad imparare, ed avere il giusto atteggiamento per farlo. Pensa ad un attimo al fattore "Atteggiamento". Ogni giorno parliamo con diverse persone e possiamo notare la sostanziale differenza di due tipi di atteggiamento: L'atteggiamento positivo, che porta ad essere solari, espansivi e intraprendenti, e quello negativo che invece porta ad essere poco espansivi e pessimisti. Basta pensare che le persone che hanno un atteggiamento positivo ed ottimista, reagiscono molto meglio perfino allo stress rispetto ad altri e raggiungono i loro obiettivi in maniera efficace, molto spesso raddoppiando i propri risultati. È un po' come il vecchio detto "Piacere attira piacere!", secondo il quale anche tu se sei positivo, attirerai persone con atteggiamento positivo e questo sarà fondamentale visto che queste persone lavoreranno con il tuo business. Questo sistema ti permetterà con molta probabilità di realizzare un successo a lungo termine in breve tempo. Non è difficile trovare persone dall'atteggiamento positivo, perché queste vedono diversamente determinate situazioni rispetto alla persone con atteggiamento negativo. Devi solo fornire loro degli esempi di situazioni per capire qual è il loro atteggiamento. Ecco degli esempi per farti comprendere questo aspetto: • Situazione numero uno: Durante l'incertezza io mi aspetto il meglio. • Situazione numero due: Durante l'incertezza io mi aspetto il peggio. • Situazione numero tre: Io non mi aspetto che cose vadano come penso. • Situazione numero quattro: Io non mi aspetto sempre che cose vadano al mio modo, ma se loro non fanno, io tento di imparare qualche cosa da quella situazione. Queste, sono 4 diverse situazioni che denotano le rispettive reazioni da parte di persone con atteggiamenti diversi. Un piccolo prospetto di esempio che fa riflettere. Se hai intrapreso per la prima volta il tuo business ed i tuoi affari online, imparerai come costruire i tuoi affari con atteggiamento positivo, intraprendendo le giuste azioni. La tua mente è uno strumento molto potente, e tu sei il Leader. Sei insicuro ho hai delle incertezze? Poniti allora delle domande e stila un elenco di almeno 10 ragioni per intraprendere con impegno quello che ti permetterà di raggiungere i tuoi obiettivi, e affiggi questa lista in modo che tu la possa vedere ogni giorno. Fai una breve rassegna una volta ogni mese per vedere se qualcuna delle ragioni può essere cambiata, oppure se nuove ragioni potrebbero sostituire alcune delle vecchie. Questi fattori saranno determinanti per8 mantenere alta e costante la tua determinazione ed il tuo impegno verso il tuo lavoro. Costruire un proprio business sul web comporta delle responsabilità e un notevole lavoro. Tu puoi delle mete e degli obiettivi che vuoi raggiungere, ma spesso mentre lavori per raggiungere i tuoi obiettivi ti accorgi che il cammino diventa difficile e pensi che forse l'obiettivo che ti sei preposto è troppo grande. E' realmente così? No, è solo una questione di gestione ottimale del tuo lavoro che deve essere diviso in pezzi come in un "Puzzle". Gestire dei piccoli pezzi sarà più facile, e tutti questi piccoli pezzi messi insieme ti porteranno al raggiungimento dell'obiettivo finale, oltre che un senso di soddisfazione personale e professionale. Ecco che tutto il tuo lavoro sarà suddiviso in 3 aree: Breve scadenza, lunga scadenza, e scadenza a termine. Nella prima sezione puoi inserire le attività quotidiane e piccoli obiettivi che ti proponi di raggiungere entro breve tempo come 19settimana per esempio. Potrebbe essere il lancio di un nuovo prodotto, la sottoscrizione ad un nuovo programma di affiliazione oppure raccogliere 5 nuovi iscritti alla tua mailing list. Nella sezione "Lunga Scadenza" inserirai quelle attività e i rispettivi obiettivi che ti proponi di raggiungere in 1-2-5 anni, mentre nella sezione "Scadenza a termine" quelle attività che devi portare a termine in una determinata data. Avendo in mente determinate mete, riuscirai a partire con il giusto atteggiamento, quello positivo. Ognuna delle mete che ti proponi, devono essere per così dire "Misurate" attraverso date, tempi e dettagli. In questo modo potrai renderti conto dei tuoi risultati. Oltre a ciò dovrai stabilire delle priorità in base all'importanza, che ti permette di iniziare a lavorare sui progetti più importanti. È importante quindi proporti mete realistiche, e raggiungibili in breve tempo, perché questo terrà alta la tua motivazione ed il tuo impegno. Tutto assomiglierà ad una mappa, la tua mappa del successo! Quindi non ti resta che prendere un foglio, suddividerlo in 3 sezioni e cominciare ad annotarci il tuo obiettivo principale,1poi tutte le attività che ti permetteranno di raggiungere il successo, le tue mete

a breve scadenza che andranno a comporre il Puzzle finale! La strada che porta al successo Supponiamo che tu ti debba recare in un determinato posto, e ti serve una mappa precisa per arrivarci, sarebbe più efficace che io ti disegnassi una mappa o che Tu stesso la disegneresti per poi consultarla? Sicuramente la seconda soluzione è quella ideale, perché io ho un modo di disegnare e stilare determinati dettagli, tu un altro. Analogamente è importante che sia TU stesso a "Disegnare" per così dire la mappa che ti indica la strada verso il successo. Tu devi includere le tue mete nella mappa, perché queste devono essere basate sulle tue necessità e soprattutto sulle tue abilità. Nulla deve essere fuori portata, ma tutto deve essere raggiungibile. Ecco perché è fondamentale che tu non permetta ad altri di stilare una mappa per te, non sarebbe efficace! Ecco perché io stesso non ti fornirò una mappa precisa per arrivare al raggiungimento del tuo obiettivo, ma ti insegnerò a crearti una mappa efficace. Un primo aspetto importante è quello di dedicare ogni sera 10-15 minuti del tuo tempo e programmare in maniera dettagliata il lavoro che dovrai svolgere il giorno successivo. Procurati quindi una tua agenda personale che diventerà il tuo "Progettista". Stabilisci degli orari più opportuni, e stila le attività in ordine di precedenza. Se sei particolarmente "Reattivo" nelle ore serali, stabilisci in queste ore le attività più importanti relative al tuo business, e non dimenticare di concederti qualche pausa mentale. Riguardo le interruzioni, ricorda che l'equilibrio è essenziale, e devi programmare anche del tempo da dedicare esclusivamente alla tua famiglia. Equilibrio = Produttività La Gestione Tempo È Essenziale La Corretta gestione di tempo è un'abilità necessaria per i tuoi affari. C'è una netta differenza tra essere molto occupato ma portare a termine poche cose, ed essere invece molto occupato ma con produttività. Il tempo ha un valore, e va sfruttato al meglio. Rimandare le cose che hai bisogno di fare? No, il temporeggiamento sopprime l'atteggiamento positivo che invece tu stai cercando di adottare. Tu hai bisogno di costruire il tuo successo mediante il tempo, e questo lo puoi fare solamente non rimandando a domani quello che invece puoi portare a termine oggi. Si tratta di tenere presente una semplice equazione: dove focalizzerai la tua attenzione, lì spenderai appieno le tue energie. Hai quindi bisogno di scegliere dove focalizzare la tua mente. Impara ad esaminare quindi ogni settimana del tuo lavoro. Sei riuscito a raggiungere le mete a breve termine? Cosa hai fatto per raggiungerle? Su cosa ti sei concentrato? Dai una risposta onesta a tutte queste domande e se queste non sono soddisfacenti, impara dall'esperienza e ricomincia a focalizzare la tua attenzione sul tuo lavoro. In questo ebook trovi: Introduzione Capitolo 1-Preparare il tuo Ufficio Capitolo 2-Stabilisci la tua missione personale Capitolo 3-Capire il linguaggio prima di introdurti sul mercato -Impressions visualizzate -Vendite (Sales) Capitolo 4-La Conoscenza è davvero il potere! Capitolo 5-Marketing di Relazione Capitolo 6-Diventare "Perfetto" Capitolo 7-Costruisci una Mailing List fidelizzata Capitolo 8-Piano di lavoro - Giorno 1 - Giorno 2 - Giorno 3 - Giorno 4 - Giorno 5 Conclusione

Completamente rivisto rispetto alla prima edizione, il testo è stato pensato e scritto per gli imprenditori, gli esperti di marketing e gli sviluppatori che desiderano avviare, gestire e progettare un e-commerce di successo. Tratta con precisione e dettaglio ogni singolo aspetto della filiera del commercio elettronico, dalla validazione dell'idea al modello di business (dropshipping, marketplace, subscribe ecc.), dal team agli strumenti necessari, dal Business Plan al piano di marketing, dalla definizione del prezzo agli indici di performance (KPI), dall'imballaggio alla spedizione, dalla gestione dei resi alle tecniche per incrementare le vendite, dagli aspetti fiscali (SCIA, VIES e IVA) a quelli legali (condizioni di vendita, privacy, cookie e ODR). Sono presenti estratti di codici di programmazione, script, approfondimenti sulle strategie adottate da Amazon, eBay, YOOX e Zalando nonché indicazioni tecniche per le piattaforme Magento, PrestaShop e WooCommerce. Sul sito [ecommerce-vincente.it](http://ecommerce-vincente.it) sono disponibili approfondimenti e aggiornamenti per i lettori.

Posizionare con successo una villa di lusso nel mercato extra alberghiero è un appassionante lavoro che si fonda sull'uso di tecniche di marketing emozionale, alta qualità di esecuzione e cura meticolosa dei dettagli. Aspetti che per la maggior parte possono essere applicati a qualsiasi casa vacanza. Scoprirai come iniziare nel modo giusto, su cosa è importante investire, quali sono le modalità per elevare commercialmente la tua comunicazione, come aumentare la percezione del lusso e come scegliere i collaboratori giusti: dal fotografo alle agenzie specializzate. Grazie a questo libro, dal linguaggio semplice e divulgativo, farai un viaggio che ti permetterà di trasformare la tua proprietà in una struttura extra alberghiera di successo, con un brand solido, unico e riconoscibile.

Programma di Il Linguaggio Java Elementi di Programmazione Moderna e Java per il Tuo Sito E-Commerce COME MUOVERE I PRIMI PASSI: GLI ALGORITMI E LE VARIABILI Capire il funzionamento della programmazione dei computer. Come fare per programmare il computer in modo tale che possa fare ciò che gli chiedi. Che cos'è un algoritmo e come viene definito nel linguaggio tecnico. Come funzionano i programmi: dati d'ingresso e dati in uscita. A cosa servono le variabili e perché sono così importanti. LE BASI DELLA PROGRAMMAZIONE CLASSICA: PROCEDURALE E JAVA Come funziona la programmazione classica per la ricezione dei dati. In quale situazione si usa il blocco condizionale IF. Come si sviluppa l'attività di una funzione e qual è il suo scopo ai fini della programmazione. Come funziona il blocco condizionale While e quando viene usato. Come funziona il blocco condizionale Do-While e quale differenza c'è con il blocco While. Come funziona e a cosa serve il blocco condizionale For. COME ADDENTRARSÌ NEL LINGUAGGIO JAVA: CENNI STORICI Che cos'è una classe e come si colloca nel linguaggio di programmazione. Cosa consente di fare il meccanismo di ereditarietà. Conoscere e capire la funzione dell'incapsulamento. Cosa comporta il polimorfismo nella programmazione. IMPARARE A CONOSCERE LE BASI DEL LINGUAGGIO DI PROGRAMMAZIONE JAVA Come si caratterizza una variabile e cosa contiene. Ricordarsi di annunciare una variabile prima di poterla utilizzare. Come prevedere i contrattempi e riuscire a restare in perfetto orario. Imparare ad usare le variabili attraverso l'assegnamento. In che modo possiamo creare condizioni complesse con le operazioni logiche. CONOSCERE IL LINGUAGGIO JAVA ENTRANDO NEL CUORE DELLA PROGRAMMAZIONE Com'è possibile eseguire blocchi differenti di codice a seconda del valore di una variabile. Come viene definita una classe nel linguaggio Java. Quando viene effettuata l'operazione di istanziamento di una classe. Come puoi evitare la maggior parte degli imprevisti. Che cosa è il metodo toString e perché si usa nel linguaggio Java. ESEMPLI DI LINGUAGGIO DI PROGRAMMAZIONE JAVA Quando viene usata l'identificatore del "public". Quando viene utilizzato l'identificatore "private". Cosa consente di fare l'incapsulamento nella programmazione. In che modo il riuso del codice permette di risparmiare molta fatica. COME CAMBIARE LA TUA VITA CON L'INFORMATICA Come far uscire fuori la tua passione per il settore dell'informatica. Come sfruttare al meglio il sito di InfoJobs per le offerte di lavoro nel settore informatico. Che cos'è il Javascript e cosa

consente di fare in una pagina web. Cosa sono le Java Server Page e cosa permettono di fare. COME CREARE LA TUA AGENDA ELETTRONICA IN JAVA Che cosa è un'array list. Cosa puoi fare con il metodo ADD. Cosa consente di fare un'iteratore. Come creare menù di scelta attraverso lo switch. Cosa ti conviene fare per rendere specifiche le funzioni varie. UN ESEMPIO PRATICO DI MINISITO E-COMMERCE IN JAVASCRIPT

Programma di Ecommerce su Facebook Guida Pratica per Aprire un Negozio Virtuale e Promuovere il tuo Prodotto sul Social Network più Cliccato COME FARE ECOMMERCE SU FACEBOOK E PERSONALIZZARE L'ACCOUNT Scopri i vantaggi di vendere su Facebook rispetto agli usuali canali di vendita. Come aumentare il tuo giro di affari utilizzando Facebook. Quali informazioni rendere pubbliche e quali no, le modalità di interscambio sulla tua bacheca. Consigli per impedire ad alcune persone di prendere contatti con te o di visualizzare le tue informazioni. Come cambiare l'indirizzo dell'homepage del tuo profilo con una URL personalizzata. COME APRIRE UN ACCOUNT PAYMENT E UN CONTO PAYPAL Come studiare un'immagine che faccia ricordare ai visitatori la tua azienda. Scopri come creare uno spazio dedicato a un prodotto anche se non sei il rappresentante autorizzato. Impara a usare correttamente Paypal come venditore e come acquirente. Tecniche per proteggersi dallo spoofing e dal phishing. Usare correttamente il firewall del tuo computer per proteggere i tuoi dati. COME CREARE LA TUA VETRINA VIRTUALE Impara a gestire i prodotti, il carrello di vendita e i pagamenti. Perché è importante inserire i termini e le condizioni di responsabilità sulla tua pagina. Strategie per impostare una corretta classificazione e aumentare le vendite. Inserire i prodotti nella vetrina virtuale e renderli disponibili per la vendita. COME COLLEGARE IL NEGOZIO ALLA PAGINA DI FACEBOOK E GESTIRE I PAGAMENTI Da cosa dipende il livello di sicurezza di un sito di commercio elettronico. Quali sono gli obblighi di legge di un'azienda o del titolare del sito nei confronti dell'acquirente. Scopri come collegare il tuo negozio alla pagina di Facebook. Scopri l'importanza delle recensioni degli utenti per acquisire referenze. Cosa devi sorvegliare per incassare regolarmente. COME CONFIGURARE LE IMPOSTAZIONI DELLA TUA VETRINA Gestire i costi di spedizione dei tuoi articoli, del diritto di recesso e del rimborso. Regolazione degli aspetti fiscali del tuo commercio online. Scopri le diverse tipologie di commercio elettronico per orientarti in base al tuo prodotto. La situazione del commercio elettronico online in Italia e negli altri paesi. Gli strumenti per fidelizzare i clienti e acquisire "fan" della tua pagina. COME MODIFICARE I CONTENUTI Come configurare delle varianti per permettere al cliente di personalizzare l'acquisto. Qual è la parte integrante della gestione completa di un negozio in stile ecommerce. Cosa succede quando il prodotto in vendita viene esaurito. Gestire tutte le modifiche e le cancellazioni e visualizzarle in tempo reale. COME PROMUOVERE IL TUO NEGOZIO CON RISULTATI ECCELLENTI Strategie di web marketing per essere visibili e rintracciabili sulla rete. Le inserzioni che hanno maggiore successo: come idearle e pianificarle. Come usare gli strumenti per arrivare alle persone interessate alla tua attività. Scopri le strategie per individuare tutti i criteri di definizione dei destinatari. Le variabili fondamentali per aumentare la tua presenza e la visualizzazione della tua pagina.

Oggi il web offre un enorme ventaglio di opportunità per chi cerca lavoro o per chi vuole aumentare le proprie entrate. In tanti hanno saputo trasformare le loro passioni in attività di successo partendo dal proprio sito web. Questo ebook vuole accompagnarti nella creazione del tuo sito web o blog e di tutti gli aspetti collegati a esso per riuscire a sperimentare le potenzialità offerte dal web in funzione dei tuoi obiettivi. Qualunque siano le tue conoscenze informatiche ora hai lo strumento giusto per: creare il tuo sito web, sviluppare il tuo brand e la tua reputazione nella rete, farti trovare dai principali motori di ricerca (SEM - SEO), pubblicizzare il tuo sito e farlo diventare una fonte di guadagno. A chi si rivolge l'ebook: - A chi ha idee e passioni, ma non ha le competenze necessarie per trasformarle in un sito web di successo. - A coloro che sono in cerca di lavoro e vogliono trovare un'alternativa nel lavoro online. - A diplomati o laureati a cui viene richiesta esperienza su questi temi. - A chi vuole avere le basi per imparare una nuova professione: dalla creazione di siti web fino al web marketing e al SEO. - A chi a già una certa padronanza con il web, ma vuole sfruttarne tutte le potenzialità. Imparerai: - Come pianificare nei dettagli un progetto per il web. - Gli strumenti da utilizzare per creare e gestire un sito web. - Le tecniche per farti trovare dai motori di ricerca. - Come promuovere il tuo sito e farlo diventare un lavoro.

“Un gioiello, da leggere assolutamente” (P. Borzachiello); “Da avere, da leggere, da applicare” (A. Beltrami); “Se non fosse così utile come testo tecnico per chi opera nel marketing digitale, lo consiglierei come libro per imparare qualcosa di se stessi” (F. Margherita). Queste sono solo alcune delle testimonianze che il mio libro ha collezionato. Ora, a tre anni di distanza, ho sentito di farne l'opera completa che avrei sempre voluto scrivere: più dettagliata, più ampia, con più contributi ed esempi trasversali. Ancora più utile. Ho scritto ogni riga con l'obiettivo di trasferirti un approccio operativo riutilizzabile in qualsiasi progetto web tu debba affrontare. L'Emotional Journey è infatti un modello mentale basato sui 5 micro-momenti emotivi che caratterizzano il processo decisionale dell'utente online. Ognuno di noi, nel compiere un'azione sul web (acquisto, o iscrizione, ecc.), vive una sequenza di stati d'animo comuni e prevedibili. Se conosci l'esatta natura di questi micro-momenti emotivi, potrai intervenire con il giusto meccanismo psicologico in ogni sequenza, motivando nel modo più efficace il passaggio alla successiva, fino al compimento di tutto il percorso di conversione del tuo utente.

I dispositivi mobili stanno rivoluzionando le vite di tutti noi in ogni contesto: li usiamo per il lavoro, la corsa serale, l'investimento in borsa e la prenotazione del ristorante o dell'hotel dove ci condurranno col loro GPS. Sono ovunque, sono i primi veri personal computer della storia. Ogni giorno lanciamo decine di applicazioni, siamo quasi a cento miliardi di app scaricate, un'audience incredibile che passa ore interagendo con questi dispositivi. Chiunque può avere un'idea vincente e può sfruttare questo mercato mondiale enorme. Ma sviluppare un'app, metterla sull'app store e credere che, magicamente, inizino a scaricarla milioni di persone è come fermarsi a una stazione di servizio, comprare un biglietto della lotteria e pensare di diventare milionari... Ecco allora il perché di un libro che sia una vera e propria guida strategica per affrontare un mercato incredibile, ma dove la competizione è feroce è fondamentale un piano di sviluppo tecnico e di

marketing per avere qualche chance di successo.

Pochi campi lavorativi hanno subito nel corso degli ultimi anni cambiamenti così drastici e profondi come quello della libera professione. Il consulente e il professionista si sono trovati schiacciati all'interno di un paradigma completamente nuovo, dove da un lato l'accesso semplificato alla professione ha portato alla crescita della concorrenza mentre dall'altro il cliente ha dimostrato una sempre maggior esigenza di professionalità e personalizzazione del servizio offerto. Sfortunatamente, questi problemi non possono più essere risolti con gli strumenti di comunicazione a cui si è fatto ricorso nel passato. Questo libro è stato concepito come un vero e proprio percorso formativo, durante il quale verranno approfondite e risolte numerose tematiche, quali ad esempio: • gli strumenti migliori per la promozione di un'attività consulenziale, sia offline che online; • le tecniche di marketing dedicate ai professionisti; • le conseguenze della rivoluzione digitale per chi si occupa di consulenza; • le leve digitali sulle quali agire per acquisire clienti e per fidelizzarli; • il passaggio dalla comunicazione tradizionale a quella digitale; • e molto altro ancora. Smettete di perdere tempo e cominciate subito a Trovare Nuovi Clienti con la metodologia del Professionista 2.0. Se desiderate realmente raggiungere risultati duraturi battendo la concorrenza, la guida che avete davanti ai vostri occhi è quello che fa per voi. Il libro analizza nel dettaglio numerose strategie operative basate sull'utilizzo dei trading system, strumenti che forniscono segnali automatici di entrata e di uscita sui diversi mercati finanziari, senza quella componente emotiva che condiziona gli investitori che operano con logiche discrezionali. Trading system vincenti esamina in modo approfondito le caratteristiche più importanti - robustezza, significatività, efficienza - che un trading system deve possedere per poter essere considerato valido. In particolare, il volume tratta tutte le variabili che ne condizionano l'andamento - il livello d'entrata, lo stop-loss, il take profit, il trailing stop - fornendo così gli strumenti utili a testare ciascuna strategia operativa su qualunque strumento finanziario (un'azione, un cambio, una materia prima) e avere in tal modo un'immediata conferma della sua efficacia. Il lettore potrà così valutarne la rischiosità e verificare quali sono state le fasi di mercato in cui una strategia ha funzionato meglio. Per ogni sistema presentato viene fornito il codice d'origine (in formato TradeStation, eSignal, Visual Trader), oltre a numerose tabelle riassuntive, utili nella valutazione della bontà dei risultati ottenuti con l'impiego della singola strategia.

Come si diventa professionisti del settore matrimoni 2.0? Le risposte sono tutte contenute nel libro "Wedding Marketing Professionale", dove l'Autrice ti invita a lavorare alla tua azienda di servizi per il matrimonio step by step per: studiarne il mercato di riferimento; delineare il tuo wedding business; fare un focus sui tuoi punti di forza e di debolezza; esaminare i segmenti di mercato da presidiare; profilare la sposa ideale; analizzare la concorrenza; individuare il vuoto presente nel mercato, da riempire col tuo essere "unico". Inoltre, descrive ogni canale nelle sue dinamiche e nelle sue potenzialità, indicandoti le best practices per diventare uno specialista del "giorno più bello" di tante vite! Come si individuano i canali ideali per intercettare la sposa? Come si crea con essa una relazione di stima e fiducia che poi l'accompagnerà nel suo viaggio fino all'acquisto dei tuoi servizi? Leggi il libro Wedding Marketing Professionale e scopri subito!

I programmi di affiliazione sono divenuti oggi un punto di riferimento per chiunque intende iniziare a lavorare e guadagnare da casa tramite internet, pianificando un'attività completamente autonoma e gestibile in base al proprio tempo a disposizione. Il Web offre svariate possibilità di collaborazione mediante affiliazioni, ma tutte sono soggette al metodo di lavoro che ognuno di noi utilizzerà per promuovere il programma ed i relativi prodotti. Non serve "Seguire la scia" in questo caso, ma è indispensabile seguire la "Giusta direzione" che possa sicuramente portarci a lavorare in modo efficace senza spreco di tempo ed energie, e soprattutto con risultati soddisfacenti. Cosa è meglio di una Bussola quando non sappiamo come orientarci? "La Bussola dell'Affiliato" ti aiuterà a trovare la giusta direzione da seguire e ti spiegherà passo-passo come pianificare un metodo di lavoro efficace e vincente per ottenere il massimo profitto lavorando come affiliato. Buona Lettura! In questo ebook trovi: Introduzione Capitolo 1-Trovare il "Piano Ideale" Per il tuo Successo come Affiliato Capitolo 2-Prepararsi all'azione Capitolo 3-Configurazione efficace di un sito Web Capitolo 4-Il Blog Capitolo 5-Che dire se sei proprio a corto d'idee? Conclusione

Business online e offline i piani per il successo e il raggiungimento degli obiettivi il miglior manuale

Hai un negozio o un'attività locale che vende al pubblico? allora fermati! Questo libro svela, per la prima volta e in un modo completamente nuovo, quali sono quelle specifiche tecniche di comunicazione e marketing che veramente funzionano per le attività locali come la tua. Un manuale diverso da qualunque altro sia mai stato pubblicato finora. È diverso nello stile e nella modalità con la quale imparerai a sfruttare in modo nuovo e potente Google My Business, Google ads express e tutti gli strumenti che Google mette gratuitamente a tua disposizione per consentirti di aumentare in modo incredibile la tua visibilità e notorietà in zona, per darti la possibilità non solo di attrarre nuovi clienti, ma soprattutto di fidelizzarli e farli tornare a comprare da te più e più volte. Ti aiuterà a scoprire come essere più visibile online nella tua zona o nella tua città e come utilizzare efficacemente il copywriting, l'email marketing, i video, Telegram e i social. Lasciati guidare nell'imparare a usare a tuo vantaggio questi strumenti, evitando inutili sprechi in campagne di marketing mal gestite. Lo farà raccontandoti storie vere, quotidiane, di persone e imprenditori che, come te, hanno voglia di ripartire dopo la pandemia di COVID-19. Pronto per scoprire tutti i segreti della local strategy?

Il cambiamento segue il ritmo dei giorni: quello economico ha il corso degli anni; quello culturale e sociale dura secoli; quello religioso è plurimillenario. Da sempre tentiamo di percepire, con maggior chiarezza, la misura entro la quale si è liberi dal bisogno e, per questo, è auspicata la richiesta di rinnovare la società secondo un paradigma valido, per giungere alla consapevolezza che libertà equivale a qualità di vita.

Il mio sito web vincente Guida pratica a SEO e Web Marketing HOEPLI EDITORE

Se hai intenzione di realizzare un eCommerce e di portare il tuo business online non puoi non leggere Sell or Not. Importanti nozioni per approdare online con il giusto atteggiamento, le giuste competenze e conoscenze ed alcuni indicazioni esperienziali importanti per evitare che il tuo progetto fallisca ed i tuoi investimenti economici vadano in fumo.

Vendere online è un obiettivo che molti si pongono ma che in pochi riescono a raggiungere e cogliere. Sviluppare un eCommerce non è l'elemento importante per vendere online ma lo è creare una Brand reputation forte, costruire un autorevolezza online ed un pubblico intorno ai tuoi prodotti o servizi.

«La Savana ti accoglie con i suoi colori, i suoi profumi e i suoni degli animali che la abitano. La notte è un momento magico, che incarna tutta la poesia di un luogo così speciale. Il fuoco che scoppietta fuori la mia tenda, il caldo delle sue fiamme, il fumo che piano piano si leva in morbide spirali verso il cielo notturno, come un grande tetto sopra la mia testa. Le luci luminose delle stelle ad illuminare l'oscurità, lontane da quelle di casa, ma che, alla fine, sono le stesse che guardano gli amici lontani, ma vicini nel cuore. La mia sigaretta in mano, che brucia lentamente, mentre i pensieri entrano nella mia testa. Mentre lascio lo sguardo vagare nel cielo notturno, mi ritrovo a pensare e ripensare a come, dalla mia terra natale, io nel continente africano ci sia finita per davvero.» Un viaggio introspettivo quello di Luciana, che ci porterà all'interno della sua vita, raccontandoci come sia finita tra la Savana e il mondo dei Safari. Viaggiatrice instancabile, Luciana Franci nasce nel 1966 a Tuscania, in provincia di Viterbo, dove ritorna spesso, perché la terra di origine alla fine non si abbandona mai. Ama viaggiare, l'avventura e la fotografia. La strada di Luciana s'incrocia con le strade del mondo. Il sentimento appagante di una libertà gioiosa sopraggiunge in ogni istante della sua vita, dal momento in cui ha scelto la vita dell'agente di viaggio per portare le persone a scoprire il mondo nel suo stesso modo prima, e poi come Ranger e Guida di Safari a scoprire l'Africa e il Kenya dopo.

1065.143

Molti dicono che il mondo del turismo è in forte crisi. Le famiglie hanno sempre meno soldi, tendono a spendere meno e quindi, il più delle volte, a rinunciare alla propria vacanza, magari proprio nel tuo hotel. Ma allora perché ci sono hotel che non conoscono crisi? Perché mentre alcuni chiudono a causa degli alti costi e del basso numero di clienti, altri fanno sold-out tutti i mesi, tutti gli anni? Qual è il loro segreto? In questo libro, ti svelerò tutti i segreti adottati dei migliori hotel italiani per rendere la propria struttura alberghiera una struttura di successo, così da acquisire un flusso continuo di nuovi clienti e incrementare costantemente il proprio profitto applicando poche semplici regole. I PREGIUDIZI DA DIMENTICARE NEL MARKETING Il segreto per non rimanere tagliato fuori dal mercato applicando il marketing alla tua azienda. Perché alla base del successo delle vendite c'è sempre una valida strategia di marketing. Come pianificare una strategia di marketing di successo capace di usare contenuti e mezzi di comunicazione differenti. LE FONDAMENTA DEL MARKETING L'unico vero segreto per generare più clienti disposti a spendere un prezzo più elevato rispetto alla concorrenza. Come essere percepito come specialista di settore attraverso il brand positioning. Come individuare la giusta tipologia di cliente interessata al tuo prodotto/servizio. I CANALI ONLINE: QUALI USARE E COME FARLO Le OTA: cosa sono e perché sono un prezioso alleato per il tuo hotel per generare nuovi potenziali clienti. Come incrementare le prenotazioni dal tuo sito web attraverso una corretta strategia tariffaria. Il vero ed unico motivo che spinge un cliente a scegliere il tuo hotel invece che quello di un tuo competitor. LA PROMOZIONE ONLINE: UN POTENTE ALLEATO Google e Facebook: come utilizzarli al meglio per generare un flusso di nuovi clienti verso il tuo hotel. L'importanza dell'indicizzazione sui motori di ricerca per ottenere un buon posizionamento organico. Perché l'email marketing è fondamentale se vuoi migliorare le tue performance attuali attraverso il web I FERRI (E I TRUCCHI) DEL MESTIERE Perché emozionare è l'unico vero modo per spingere il cliente a prenotare nel tuo hotel. L'importanza delle testimonianze per incrementare il flusso dei tuoi clienti verso la tua struttura alberghiera. Come incrementare i guadagni del tuo hotel nel tempo utilizzando un software di gestione alberghiera (PMS) e un valido CRM.

La maggior parte dei siti web creati non funzionano perché spesso non riescono ad attrarre molti visitatori e poi convertirli in contatti, clienti, richieste di preventivo ecc. Costruire un sito web che converta importanti numeri di visitatori non è facile e, purtroppo, le tecniche e gli strumenti per farlo sono ancora poco diffusi nel nostro Paese. Questo libro finalmente fornisce una guida semplice e chiara per costruire un sito che funzioni, adatta anche a chi non ha alcuna conoscenza tecnica. Il volume è diviso in tre parti. Nella prima è descritto perché la maggior parte dei siti web non funziona; nella seconda è spiegato cosa bisogna fare per attrarre una quantità significativa di visitatori utilizzando gli strumenti della Search Engine Optimization; infine nell'ultima parte, la più innovativa, viene spiegato come ottimizzare il sito per la conversione, cioè come accogliere e convertire i visitatori in clienti potenziali o effettivi (Conversion Optimization).

Dall'autore del libro "WordPress dalla A alla W" e fondatore del portale "Il Bloggatore" (uno dei portali di informatica più importanti in Italia), ecco la guida di cui hai bisogno per diventare un autore di successo! Hai appena creato un libro e/o un e-book e adesso vuoi farlo conoscere al mondo intero? Vuoi promuovere autonomamente la tua opera, diventando "imprenditore di te stesso"? Vuoi pubblicare il tuo libro senza cedere i tuoi diritti ad un editore? Hai faticato tanto per realizzare il tuo libro e adesso vuoi distribuirne il maggior numero di copie possibile, guadagnando e ripagandoti dello sforzo e, al tempo stesso, ottenendo il successo che meriti? Insomma, vuoi essere un SELF PUBLISHER ????? Ebbene, se la tua fame di sapere e la tua sete di conoscenza ti hanno portato fin qui, allora sei nel posto giusto! Perciò preparati! Perché scoprirai un mondo in cui E' DAVVERO POSSIBILE CREARE, PROMUOVERE E VENDERE UN LIBRO (o un ebook) DA SOLO !!! Questa NON è la solita guida ricca di parole inutili! Qui ci sono soltanto CONTENUTI! In questo libro troverai l'esperienza diretta di un autore che ha scelto la strada dell'autoproduzione, facendo conoscere con successo il suo libro al maggior numero possibile di lettori! Grazie a questo libro scoprirai: - Che cosa è il self publishing e quali sono i vantaggi per l'autore auto-prodotto; - Quali sono le pratiche burocratiche che devi effettuare per poter distribuire il tuo libro o ebook; - Quali sono i migliori servizi per il self-publishing; - Quali sono i migliori mercati on-line; - Infine, 102 siti web dove far conoscere la tua opera (utili per il tuo libro cartaceo e per il tuo ebook)! Scritta in modo chiaro e organizzato, questa edizione è realizzata per soddisfare le esigenze di tutti gli autori che vogliono davvero avere successo! Prezzo speciale!!! Durata limitata!!! Allora, cosa aspetti? Tira fuori il tuo libro dal cassetto !!! E fallo conoscere !!!

Maggiori informazioni disponibili sul sito web dell'autore: <http://www.travagliante.com>

[Copyright: 060e55c2520f2e1e58cbc7dff9436b07](http://www.travagliante.com)