

QUANTO POTENZIALE HA IL TUO SITO INTERNET ATTUALE?

Scopriilo rispondendo a queste 5 domande-chiave

- *file delle domande* -

NEL CASO IN CUI...

Tu voglia un sito internet che sia **ESCLUSIVAMENTE** un biglietto da visita virtuale, questo PDF non è adatto a te.

Questo PDF, infatti, è pensato per chi vuole avere una traccia da seguire per rendere utile al suo business il proprio sito internet.

Queste domande-chiave sono per coloro che vogliono avere un sito internet aziendale che porti nuovi contatti, nuovi clienti, nuovo fatturato ogni mese. Inoltre, un buon sito aziendale, è anche in grado di fidelizzare i clienti acquisiti e fargli aprire di più, e più volte, il portafoglio nell'arco del tempo.

Se e SOLO SE, quello che vuoi avere tu è quest'ultimo tipo di sito aziendale, prosegui con la lettura, rispondi accuratamente alle domande e scoprirai quanto vicino (o distante) sei da questo obiettivo. In caso contrario, o nel caso in cui anche trovando delle migliorie da fare al tuo sito non hai possibilità di applicarle o non hai soldi per rifare da zero il sito internet della tua azienda, questo questionario purtroppo non ti potrà aiutare concretamente.

Buon proseguimento,
Luca



DOMANDA NUMERO UNO

Quali sono i tre prodotti/servizi principali per cui vuoi trovare più clienti grazie ad internet?

Scrivili qui sotto:

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

DOMANDA NUMERO DUE

Chi sono i clienti ideali (individuane 3 tipi) che possono essere interessati ad acquistare i 3 tipi di prodotto o servizio che hai elencato nella domanda precedente?

Scrivili qui sotto:

1 _____

2 _____

3 _____

DOMANDA NUMERO TRE

Come fai (tu o chi si occupa del tuo sito internet) a portare questi tipi di “clienti ideali” a visitare il tuo sito internet?

Alcuni suggerimenti su come rispondere correttamente:

Ciò che devi fare è cercare di elencare le “sorgenti di traffico” (inteso come traffico di visitatori) principali che usi per portare le persone sul tuo sito. Potrebbero essere:

- un posizionamento Google adeguato (in questo caso segna tra parentesi le parole chiave esatte per cui ti sei posizionato)
- una strategia di Social Media Marketing (Facebook, Twitter, eccetera)
- campagne pubblicitarie online (su Facebook, su Adwords o su siti di settore)
- campagne pubblicitarie offline (sponsorizzazioni, pubblicità cartacee, volantini, ecc. purché il loro scopo principale sia mandare le persone sul tuo sito aziendale)

DOMANDA NUMERO TRE

Scrivi qui sotto la fonte di visitatori principale per ogni tipo di “cliente ideale” che hai indicato alla domanda n. 2:

Tipo 1: _____

Tipo 2: _____

Tipo 3: _____

Scrivi quanti contatti, in numero, ti ha portato ogni singola strategia negli ultimi 12 mesi:

DOMANDA NUMERO QUATTRO

Quante vendite hai realizzato in proporzione ai contatti raccolti tramite le 3 strategie appena elencate?

Ad Esempio: Strategia 1: 20 contatti, 3 vendite

Scrivilo qui sotto:

Strategia 1: _____ contatti, _____ vendite

Strategia 2: _____ contatti, _____ vendite

Strategia 3: _____ contatti, _____ vendite

DOMANDA NUMERO CINQUE

Usi il tuo sito internet (e un'eventuale mailing-list annessa) per fare attività di remarketing e fidelizzazione dei clienti?

Se sì, scrivi qui sotto i risultati che hai ottenuto.

Numero iscritti 12 mesi fa: _____

Numero iscritti OGGI: _____

DOMANDA * BONUS *

Quanto hai speso per la realizzazione del tuo sito web e per la sua manutenzione fino ad ora?

Quanto fatturato hai realizzato grazie ad esso fino ad ora?

1 - Costo realizzazione iniziale: _____ €

2 - Mantenimento annuale: _____ € x anni _____

3 - Fatturato globale: _____ €

4 - Guadagno effettivo sul fatturato: _____ €

COSA DEVI FARE ORA?

Adesso scarica il PDF con la spiegazione di ogni singola domanda [> cliccando qua <](#)

Leggilo e scoprirai:

- :-) → se sei sulla strada giusta
- : -| → se potresti migliorare qualcosa
- : -(→ se il tuo marketing online è da rivedere



DISCLAIMER & COPYRIGHT

Questo PDF è stato realizzato da Luca Ronchi che ne detiene tutti i diritti di utilizzo e distribuzione. Ne è vietata la riproduzione del contenuto, anche parziale, e la distribuzione del PDF da parte di terzi in cambio di denaro o qualsiasi genere di baratto (e-mail, dati personali o altro)

Se lo vuoi utilizzare, o vuoi collaborare in qualche modo con me, parliamone. Scrivimi a [luca\[chiocciola\]sitofuoriclasse.com](mailto:luca@chiocciola.sitofuoriclasse.com)