



## Realizzazione Siti Web e Web Marketing

Un **sito Internet**, ben posizionato nei motori di ricerca,  
**farà crescere** la tua azienda

# PENSARE, COMUNICARE, PRODURRE, VIVERE...

*“Nell’ultimo quarto del ventesimo secolo, una rivoluzione tecnologica incentrata sull’informazione ha trasformato il nostro modo di pensare, produrre, consumare, commerciare, amministrare, comunicare, vivere, morire, far la guerra e far l’amore. Sul pianeta si è sviluppata una dinamica economica globale capace di mettere in relazione persone e attività portatrici di valore sparse un po’ in tutto il mondo.”*

*(M. Castells, Volgere di millennio - Università bocconi 2008)*

Continua formazione e costante osservazione delle dinamiche del mercato e dei rapporti umani, sono elementi fondamentali che contribuiscono alla mia crescita professionale e personale, che **condivido volentieri con tutti i "portatori di valore"** che incontro lungo il mio percorso.

Sono consulente certificato AdWords da Google, che riconosce la preparazione sugli aspetti fondamentali della pubblicità online e della gestione delle campagne, attraverso l'utilizzo di strumenti di Google come AdWords e Analytics.

Elaborare strategie creative di comunicazione per **accompagnare le imprese** nella crescita, esaltare il valore "umano" di ogni azienda, questa è la mia missione. WorkOnNet ha strumenti e competenze necessarie per aggiungere valore ad ogni attività ed è segnalata nel repertorio CNA delle agenzie Web Marketing della provincia di Modena

In tanti anni di attività ho curato la creazione di siti Web a Modena, provincia ricca di imprese artigiane e commerciali, con cui sono cresciuto e ne ho acquisito la voglia di fare e innovare, tipica del territorio.

Contattami e sarò lieto di fornire tutta la consulenza necessaria per individuare e gestire la soluzione giusta anche per la tua azienda.



**Luigi Resta**

*Titolare dell'agenzia Web WorkOnNet,  
fondata a Spilamberto (Modena) nel  
Giugno 2002*

About



# Progettare e sviluppare siti è il nostro mestiere

L'agenzia Web WorkOnNet offre 3 tipologie di progetto:

## 1. Sito Web economico

## 2. Sito Web professionale

## 3. Sito e-commerce

Soluzioni flessibili e scalabili: puoi partire da un piccolo/medio progetto per assicurarti una presenza in Internet e passare poi a un più efficace livello superiore, di pari passo con la crescita aziendale.

✓ *Si, perché Internet ti farà crescere. Garantito!*

### **Punti di forza dell'agenzia sono:**

- **Rapidità:** siti Web flessibili e concreti in tempi brevi (perché il mercato non aspetta).
- **Pro-attività:** ricerca e proposte di nuove soluzioni per migliorare il posizionamento nei motori di ricerca e acquisire più clienti.
- **Assistenza professionale:** consulenza fornita durante e dopo la creazione del sito Web, per modifiche, aggiornamenti e corsi.

## Sito Web economico

Il sito Web semplice usato come vetrina, utile per essere presenti in Internet con poche e chiare informazioni oppure usato come lancio di un prodotto o marchio o per gestire le campagne di acquisizione contatti (Landing page).

## Sito Web professionale

Adatti per aziende consapevoli dell'importanza di farsi trovare BENE in Internet, per vendere di più i propri prodotti e servizi. Sono siti dinamici e dotati di CMS per la gestione autonoma dei contenuti. Massima flessibilità e professionalità.

## Sito Web e-commerce

Per imprese che credono nell'opportunità, offerta da Internet, di VENDERE online in tutto il mondo. Dotati di hosting professionale e certificato SSL. Siti Web realizzati con CMS, per gestirne i contenuti, gli ordini ricevuti e le promozioni, in totale autonomia.

Siti Web

# Ecco cosa serve per realizzare un sito

## Progettazione

### 1- Definizione degli obiettivi

Un sito Web professionale non è solo codice, grafica, foto o video, è soprattutto un progetto di comunicazione. Prima di partire con la scelta dei colori o del taglio editoriale che si vuole perseguire, bisogna fissare bene quali sono gli obiettivi della propria presenza in Internet:

- Perché la nostra azienda ha bisogno del sito Internet?
- Chi è il nostro pubblico?
- Come possiamo soddisfarlo?

Tre semplici domande al quale possiamo aggiungere altre conseguenti:

- Che budget abbiamo a disposizione?
- Chi si occuperà del sito?



Siti Web

# Ecco cosa serve per realizzare un sito

## Progettazione

### 2- Registrazione del dominio

Definiti gli obiettivi, la prima operazione da fare quando si vuole realizzare un sito è certamente la scelta del nome e del dominio. Fase molto delicata, quasi come scegliere il nome di un bambino, sarà presente su tutte le nostre corrispondenze.

Buone regole da rispettare per la scelta del nome sono essenzialmente la lunghezza breve, la facilità di memorizzazione e, meglio ancora, deve contenere il nome o marchio aziendale. Per esempio: ci chiamiamo Resta Srl, vendiamo e installiamo climatizzatori: meglio scegliere climatizzatoreiresta.it che venditaeinstallazioneclimatizzatoreiresta.it, per esempio.

Meglio ancora se riuscissimo a registrare il corrispettivo climatizzatoreiresta.com, per evitare che aziende con nome o attività simili creino confusione. Scegliere solo resta.it o restasrl.it andrebbe anche bene se il nostro obiettivo fosse solo la diffusione del brand, viceversa, consigliamo l'inserimento di una parola chiave nel dominio poiché potrebbe essere meglio posizionato nei motori di ricerca.



Siti Web

# Ecco cosa serve per realizzare un sito

## Progettazione

### 3- Hosting: scelta dello spazio Web

A meno che non si disponga di un server connesso 24h/24h alla rete, con banda ultra larghissima, firewall, ecc, dovremmo necessariamente scegliere di affittare uno spazio su un server Web presso i provider che lo offrono. In questo caso parliamo di hosting, ovvero uno spazio frazionato su un server, spesso condiviso con altri siti.

Nella maggior parte dei casi, chi noleggia spazi Web offre anche i servizi di registrazione domini, posta elettronica e tutto ciò che serve dal lato sistemistico per garantire la nostra presenza in rete. La scelta del fornitore di hosting deve essere ben ponderata, perché condiziona l'affidabilità del sito.

Fatevi consigliare da esperti, possibilmente, e scegliete di acquistare i servizi in base anche a chi si dovrà occupare, in azienda, della posta elettronica, della pubblicazione del sito o delle esigenze che potrebbero insorgere in futuro.



Siti Web

# Ecco cosa serve per realizzare un sito

## Realizzazione del sito

### 1- Web design da zero o CMS pronti?

Arrivati a questo punto, dobbiamo decidere se realizzare in casa il sito Web o affidarne la creazione a un Web Designer esterno. A meno che non si disponga di esperti programmatori, capaci di scrivere tutto il codice necessario, esistono anche diversi strumenti per realizzare un sito Web in autonomia.

Possiamo ad esempio acquistare una suite di programmazione (es. Adobe Dreamweaver), ma dobbiamo poi essere in grado di usarlo, oppure installare un CMS (acronimo di Content Management System), ovvero un software che permette di costruire e aggiornare un sito Web, senza conoscere linguaggi di programmazione. La scelta, ovviamente, dipende dagli obiettivi, dal tempo a disposizione e dal budget.

### 2- Creazione sito con WordPress

Nel caso decidiate di utilizzare un CMS, noi vi consigliamo di installare WordPress che è diventato il CMS più diffuso per la realizzazione di siti Web professionali. Nato prettamente come strumento di blogging, WordPress offre la possibilità di creare e gestire siti ben strutturati e flessibili.

WordPress è un software gratuito, questo significa che si può scaricare, installare, utilizzare e modificare senza pagare licenze d'uso e spesso viene offerto come optional nei pacchetti hosting.

### 3- Consigli per realizzare un sito Web efficace

Un sito aziendale efficace deve essere progettato e realizzato da personale competente, con un budget a disposizione adeguato. Puntate soprattutto sulla qualità delle immagini e dei contenuti.

Il sito Internet è "la prima impressione" che diamo ai nostri potenziali clienti, l'ingresso principale sul Web della vostra azienda, tenetelo sempre pulito, ordinato e aggiornato, sarete ricompensati.



Siti Web



# Ecco le strategie per promuovere i siti

## SEO, SEM Content Marketing Social Media Marketing

*"Le imprese che fanno ampio ricorso al Web Marketing crescono più del doppio rispetto alle imprese che ne fanno poco uso. Le prime registrano una crescita media annua del 13% contro il 6,2% delle seconde."*

Oltre alla realizzazione di siti Web, offriamo un servizio di consulenza professionale sugli strumenti più efficaci oggi per la promozione online di un'azienda, attuabili in qualsiasi momento, anche su progetti esistenti. Usiamo "**megafono e calamita**" in base alle necessità, applichiamo tecniche e strategie di marketing per attrarre possibili clienti nella direzione del tuo business:

- **SEO:** per occupare i primi posti nel posizionamento naturale dei motori di ricerca ed essere trovato dai potenziali clienti, si deve avere anzitutto un sito ottimizzato per renderlo più efficace e rintracciabile su determinate parole chiave. Il servizio S.E.O. comprende tutte le attività che agiscono sulle pagine del sito e prevedono l'ottimizzazione del codice per migliorare la velocità di risposta del sito, la riscrittura di titoli e descrizioni delle pagine, la segnalazione ai motori di ricerca della mappa del sito, la pubblicazione periodica di articoli su blog o siti settoriali;
- **SEM:** campagne pubblicitarie con AdWords di Google®, ovvero annunci testuali a pagamento, che vengono visualizzati in alto o di fianco ai risultati delle ricerche di google, per incrementare i contatti (e le vendite) già dopo poche ore dalla pubblicazione. L'annuncio può essere inoltre pubblicato sulle maggiori testate giornalistiche online (corriere.it, ilsole24ore.it, ecc). e sui siti ritenuti importanti in base al target da raggiungere. Per offrirvi il meglio, siamo agenzia certificata AdWords da Google.
- **Content Marketing e Social Media Marketing:** scriviamo per te contenuti da inserire sul blog aziendale e inviare anche con Newsletter, Google+, Facebook e Twitter, un passaparola digitale senza limiti. Il Social Media Marketing si occupa di gestire anche la comunicazione nei social media e generare visibilità. Lo scopo è quello di creare conversazioni e interazione con utenti. Tramite questo "passaparola" spontaneo si produce un effetto virale che porta sempre più persone a visionare i contenuti proposti e, dunque, a far sì che il messaggio raggiunga più utenti possibile.
- **DEM:** Gestione di campagne pubblicitarie attraverso newsletter, landing page e risponditori automatici. Studio di condizioni e azioni per innescare eventi specifici in base al comportamento dei clienti. Avvio cicli di follow-up, e-mail di buon compleanno, comunicazioni 1 a 1, offerte personalizzate e molto altro.

Web Marketing

# 7 Consigli per un efficace piano Marketing

Per avere successo online, Work On Net consiglia di pianificare una **campagna di comunicazione “multicanale”** che comprenda:

1. Creazione del sito Web con ottimizzazione in ottica SEO.
2. Corporate blog (blogging, eventi, news pubblicate costantemente sul proprio sito).
3. Creazione di Landing Page (Pagine ottimizzate ad hoc per convertire meglio gli accessi da annunci pubblicitari, mailing, banner).
4. Investimento in campagne Google AdWords.
5. Presenza su Facebook (fan page), Twitter, Pinterest, Instagram, google+, LinkedIn (non necessariamente tutti, ma quelli che interessano al proprio target e soprattutto quelli che si è in grado di seguire e aggiornare).
6. Investimento in Facebook ADS, LinkedIn ADS, ecc (le inserzioni o notizie sponsorizzate su Facebook, LinkedIn, ecc).
7. Direct Email Marketing (Newsletter, Direct Mail).

*Usare diversi canali di comunicazione consentirà di coprire una porzione di mercato più ampia e di convertire ancora più utenti interessati al tuo sito Web in clienti fidelizzati.*

# Una strategia efficace per attirare clienti

Con il termine **Inbound Marketing** si vuole specificare una modalità di marketing centrata sull'intercettazione di potenziali clienti, attratti mediante la creazione di contenuti di valore.

L'obiettivo dell'Inbound Marketing è quello di portare al proprio sito il maggior numero di visitatori interessati ai contenuti, dare vita a legami forti affinché si possa migliorare l'autorevolezza del sito, far crescere la fiducia nei confronti di chi scrive, controllare e studiare meglio il percorso di acquisizione, e la successiva conversione, da semplice contatto a cliente fidelizzato e testimonial positivo.

## Dal megafono al magnete

Il Marketing tradizionale usa spesso il “**megafono**” per intercettare clienti: l'azienda crea il prodotto e “martella” il consumatore nei vari canali di comunicazione che, crescendo come numero negli anni, hanno diminuito l'efficacia del messaggio, assuefacendo il cliente che non crede più alle mirabolanti offerte.

L'idea di base dell'Inbound Marketing, invece, è quella di creare un contenuto attraente nei canali giusti, senza infastidire e interrompere, usandolo come “**magnete**” per attirare la nostra potenziale clientela.

## INBOUND MARKETING

—  
MA SE MANGIO UNA

**CALAMITA**

DIVENTO ATTRAENTE?

No! Ecco cosa serve per attirare contatti sconosciuti e trasformarli in clienti fidelizzati

Inbound Marketing

# Una strategia efficace per attirare clienti

## Come funziona l'Inbound Marketing

Il processo di conversione da contatto sconosciuto a cliente soddisfatto e promotore prevede quattro fasi:

- 1. Attrazione (visitatori)**
- 2. Conversione (da visitatore a contatto)**
- 3. Conclusione (trasformare il contatto in cliente)**
- 4. Fidelizzazione (soddisfare il cliente e trasformarlo in testimonial positivo)**

**La prima fase, quella di Attrazione,** è quella in cui si cercherà di portare nel nostro sito la giusta utenza, ovvero traffico qualificato: tanto più numerose saranno le visite interessate ai nostri contenuti, tante più possibilità avremo di portare risultati utili.

**La seconda fase è quella di Conversione:** trasformare degli estranei in contatti. Cercheremo di raccogliere le informazioni personali con uno scambio alla pari, ovvero fornendo agli utenti contenuto utile ed interessante chiedendo in cambio i dati che ci servono per cominciare un dialogo.

**La terza fase è quella fondamentale per ogni business: la Conclusione.** Arriviamo a questo punto quando il contatto si trasforma in cliente, regalandoci le prime soddisfazioni o, in caso negativo, fornirci dati utili per analizzare e migliorare il percorso precedente.

**La quarta fase del nostro percorso è quella della Fidelizzazione,** perseguire la continuità del rapporto col nostro cliente in modo da renderlo promotore della nostra azienda.



Inbound Marketing

# Una strategia efficace per attirare clienti

## Tre consigli utili per realizzare una strategia di Inbound Marketing efficace

1. L'Inbound Marketing mette al centro le persone e non il prodotto, ragione per cui l'analisi preventiva del tuo cliente potenziale (Buyer Persona) e del percorso che compie (Buyer Journey) per arrivare al tuo obiettivo è fondamentale per la buona riuscita della strategia.
2. Puntate soprattutto sulla qualità dei contenuti. Un buon piano di Inbound Marketing prevede poi di sfruttare al meglio SEO, SEM, Content Marketing, SMM e mail Marketing in modo da portare traffico qualificato verso il proprio sito.
3. Una strategia di Inbound Marketing efficace deve essere progettata e realizzata da personale competente in perfetta sintonia con le persone interessate dal processo di acquisizione, vendita e customer care. Rivolgetevi a professionisti del settore, non improvvisate.

### **Perché scegliere WorkOnNet per gestire il Web Marketing?**

*Internet è una cosa seria e funziona, ma non buttare via i soldi, affidati a chi, come noi, ha fatto del **Web Marketing una professione certificata e garantita** da attestati e oltre 13 anni di esperienza.*

# Ecco dove siamo e come contattarci



**WorkOnNet**  
strategie **creative**

SITI INTERNET - WEB MARKETING

**WorkOnNet di Resta Luigi**  
Via Vignolese, 11  
41057 Spilamberto (MO)  
Tel: 059 5966219  
P.IVA: 02793070364

[www.workonnet.it](http://www.workonnet.it)



**Numero Verde**

**800-597683**

**servizio gratuito**

***Luigi Resta***

***[Web Designer - Consulente Web Marketing]***

***Telefono/WhatsApp: +39 333 8007683***

**Contatti**