



# La soluzione per farti trovare dai potenziali Clienti e sviluppare business con il Web

*SEO Search Engine Optimization, la tua vetrina sul mondo*

**Nell'ottica di aumentare il volume di affari della tua azienda, trovare nuove opportunità di vendita e mercati proficui**, devi essere in grado di sfruttare tutte le opportunità a disposizione, in particolare quelle tecnologiche.

In numerosi interventi in azienda ErgonGroup ha mediamente ravvisato un basso livello di attenzione a queste possibilità e, laddove si sia riscontrato interesse ed impegno, non tutte le variabili sono state esaminate e approfondite con la giusta considerazione. Spesso l'effetto ottenuto è stato di un forte impegno economico che tuttavia ha sviluppato e produce risultati solo parziali e che frequentemente è possibile sviluppare ulteriormente, con **benefici misurabili in termini economici**.

## LA SOLUZIONE POSIZIONAMENTO COMPRENDE:



### Analisi dell'attuale proposta on-line

#### Analisi della strategia di marketing esistente

Verifiche sui principali elementi di marketing che contraddistinguono l'offerta aziendale e la loro proposta on-line.

### SEO



#### I due ingredienti della Search Engine Optimization

L'attività di Search Engine Optimization riguarda prevalentemente due parti, una di tipo tecnico che si focalizza sul codice con cui è scritto il sito e sul modo in cui il sito è organizzato, e un'altra di tipo semantico, che ha ad oggetto i contenuti del sito, le parole usate ed il modo in cui esse sono rappresentate on-line.

- Verifica tecnica sull'esistenza ed il funzionamento degli elementi del sito e strumenti necessari per ottenere risultati SEO.
- Analisi della navigabilità e degli elementi grafici utilizzati e la loro ottimizzazione al livello di SEO.

- Verifica delle parole chiave esistenti.
- Analisi dei contenuti.
- Organizzazione degli argomenti/prodotti.
- (Per l'internazionalizzazione) Traduzioni.
- (Per l'e-commerce) Sicurezza del sito, metodi di pagamento, (per l'e-commerce) logistica.

## Analisi di marketing



**Per sapere come differenziarsi e come aggredire il mercato al meglio**

- Analisi dell'offerta.
- Definizione dei mercati obiettivo.
- Studio della concorrenza.
- Struttura della rete vendita.
- Analisi della distribuzione.
- Risorse dedicate.
- Analisi degli strumenti disponibili.
- Pianificazione.

## Processo di SEO



**Ottimizzazione dei contenuti e trasposizione degli stessi sulla rete**

- Selezione delle parole chiave.
- Ottimizzazione dei contenuti.
- Inserimento degli elementi di codice.

## Formazione



**Per sapere come continuare a sfruttare tutte le opportunità del Web**

- Principi di SEO.
- strategie locali: lavorare con i motori di ricerca per essere sempre ai primi posti senza spendere in pubblicità cross border trade (per l'internazionalizzazione).
- Pubblicità AdWords.
- Utilizzo dei "social network" a fini promozionali e di contatto con i clienti
- Web analytics.

***L'obiettivo è fare in modo che, a seguito di una ricerca da parte di un utente di una o più parole "chiave", il tuo sito si presenti sui motori di ricerca nelle prime posizioni senza sostenere alcun esborso pubblicitario.***



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

**Veneto**  
Viale Dell'Industria, 21  
35129 Padova (PD)  
T +39 049 870 2284  
F +39 049 724 0032  
[servizioclienti.ve@ergongroup.it](mailto:servizioclienti.ve@ergongroup.it)

**Friuli Venezia Giulia**  
Via Marittima, 69  
33058 San Giorgio di Nogaro (UD)  
T +39 0431 621 498  
F +39 0431 622 417  
[servizioclienti.fvg@ergongroup.it](mailto:servizioclienti.fvg@ergongroup.it)

**Toscana**  
Via Lorenzo il Magnifico, 14  
50129 Firenze (FI)  
T +39 055 474 615  
F +39 055 499 637  
[servizioclienti.tos@ergongroup.it](mailto:servizioclienti.tos@ergongroup.it)

**Marche**  
Via Volturmo, 73  
62100 Macerata (MC)  
T +39 0733 283 299  
F +39 0733 283 299  
[servizioclienti.mar@ergongroup.it](mailto:servizioclienti.mar@ergongroup.it)