

Mario Di Pasquale

UNA RENDITA CON INTERNET

→ GUIDA AL ←

Guadagno
Online



GUADAGNAMO.COM



RINGRAZIAMENTI

In ogni guida che si rispetti ci sono i ringraziamenti ed anche io non posso esimermi dal farli. Innanzitutto ringrazio mia moglie, lei scrive cose di ben altro spessore, ma si è molto divertita molto nel vedermi cimentato in questo piccolo progetto. Inoltre mi ha dato diversi utili consigli.

Gli altri ringraziamenti vanno al popolo di internet, tantissime persone di cui nella maggior parte dei casi non conosco nemmeno il nome, ma che come me hanno condiviso articoli, scritto guide gratuite e a pagamento, mi hanno aiutato sui forum e nei gruppi *Facebook*. Infine, ma non meno importanti, i tanti bravi account manager con cui ho discusso su *Skype* alle volte anche per ore. Tutte persone che mi hanno insegnato qualcosa ed aiutato a crescere. In ordine sparso vorrei citare Angela, Giorgio, Eros, Fabio, Silvia e Mike.

A tutti il mio affetto.

Mario Di Pasquale





Copyright 2016 - 2017 © Mario Di Pasquale

Stepono g. 27, 01312 Vilnius (Lithuania)

e-mail mariodp75@gmail.com

www.guadagnamo.com

Tutti i diritti sono riservati a norma di legge
e a norma delle convenzioni internazionali.

Loghi e marchi citati in questa pubblicazione sono di proprietà dei rispettivi titolari.

Copertina e progetto editoriale: Madridnyc

Impaginazione: Mario Di Pasquale



Indice

Ringraziamenti	2
Note sull'autore	5
Prefazione	6
Introduzione	7
GUADAGNARE CON UN BLOG	8
- Banner PPC	10
- Programmi di affiliazione	11
- Vendita di link	14
- Vendita di guest post	16
GUADAGNARE CON UN E-COMMERCE	17
GUADAGNARE CON IL WHITELABEL	21
ALTRI METODI DI GUADAGNO	24
 PARTE 2 - GUADAGNARE CON UN BLOG, PRIME FASI DEL LAVORO	 26
Introduzione.....	27
Quale argomento trattare nel blog	28
Scelta del dominio e del nome del blog	29
Strumenti per aiutarti a scegliere il dominio.....	30
Registrazione del dominio e scelta dell'hosting.....	34
Wordpress.....	36
 CONCLUSIONI.....	 37



Note sull'autore



Mario Di Pasquale nato a Pisa nel 1975 e attualmente residente a Vilnius in Lituania si occupa da più di 15 anni di Webdesign e della monetizzazione di siti web. Attualmente lavora presso Grafikaurea a Vilnius dove si occupa della realizzazione di siti web, *SEO* e *social media marketing*. In Lituania ha svolto alcune lezioni presso la *Kauno taikomosios dailės mokykla* e tenuto incontri sul design presso l'*Istituto italiano di cultura di Vilnius*. Collabora con L' *Associazione Camera di commercio Italia in Lituania*, l'*Ambasciata d'Italia a Vilnius* e con alcune prestigiose aziende. Dal 2016 è cofondatore dell'associazione "*Italia terra mea*" per la promozione della cultura italiana.

CONTATTI

E-MAIL

- mariodp75@gmail.com

BLOG

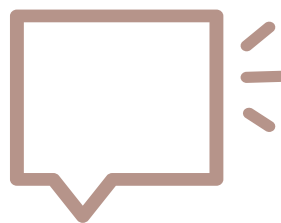
- www.guadagnamo.com
- www.svegliatemplate.com

SITI

- <http://www.grafikaurea.com>

SOCIAL

- facebook.com/guadagnareweb
- facebook.com/groups/guadagnamo
- linkedin.com/in/mariodipasquale
- plus.google.com/+Guadagnamocom
- twitter.com/GuadagnareI



SUPPORTO E DOMANDE

Per qualsiasi supporto agli argomenti trattati in questa guida puoi fare riferimento al gruppo Facebook - facebook.com/groups/guadagnamo



Prefazione

Da oltre quindici anni mi occupo della monetizzazione dei siti web, da quando ho iniziato il web è cambiato molto, lo strapotere di Google è arrivato praticamente ovunque e l'impressione generale è che non si possa guadagnare con un sito o con un blog senza *AdSense*.

Certo *AdSense* rimane una piattaforma importante, ma esistono tanti altri metodi per monetizzare un sito che spesso vengono ignorati.

Con questa breve guida cercherò di spiegare in modo estremamente semplice alcune opportunità per poter monetizzare il proprio sito o il proprio blog; opportunità che possono essere alternative ad *AdSense* o che possono convivere con esso.

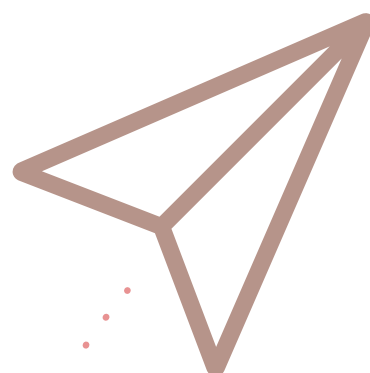
Molti lettori probabilmente rimarranno sorpresi nello scoprire che anche con un blog che ha poche decine di visite al mese è possibile arrivare a guadagnare cifre importanti.

Ti auguro una buona lettura e spero di poter riuscire a darti alcuni semplici *input* per poter far nascere in te la voglia di approfondire i vari argomenti che tratterò.

Per qualsiasi supporto agli argomenti trattati in questa guida puoi fare riferimento al gruppo Facebook - facebook.com/groups/guadagnamo. Sarò felice di risponderti personalmente.

“Spesso grandi imprese nascono da piccole opportunità.”

(Demostene)





Introduzione

Essendo tantissime le possibilità per guadagnare con internet ho realizzato un semplice schema che ti aiuterà a seguire in maniera ordinata i vari argomenti senza perderti. Vedremo successivamente come integrarli tutti, o quasi, all'interno di un unico progetto.

Come puoi vedere dalla tabella, di fianco alla scritta **"Guadagnare con un sito"** ho creato 4 box che rimandano a quattro argomenti diversi.

- 1) Guadagnare con un blog
- 2) Guadagnare con un e-commerce
- 3) Whitelabel
- 4) Altri metodi

Andiamo quindi ad approfondire i quattro argomenti partendo dal primo: **"Guadagnare con un blog"**

1

Guadagnare con un blog

2

Guadagnare con un e-commerce

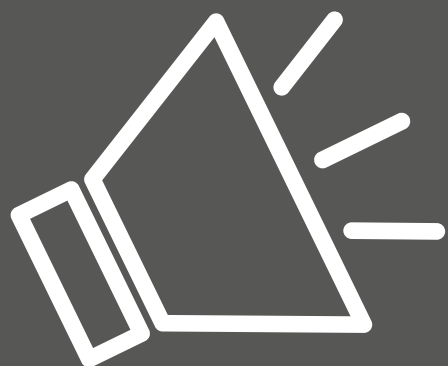
3

Guadagnare con il Whitelabel

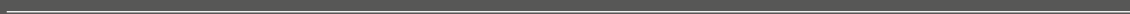
4

Altri metodi di guadagno

Guadagnare con un sito



GUADAGNARE *con un* BLOG





4 metodi più efficaci per poter monetizzare il tuo blog

Condizione necessaria, ma non sufficiente per poter guadagnare con un blog è di avere un blog. Altra condizione necessaria è che il blog abbia visite. A questo punto servirebbero altre due guide, **“Come realizzare un blog”** e **“Come avere molte visite al nostro blog”**. Mettiamo da parte questi argomenti e concentriamoci su un terzo aspetto: **come monetizzo il mio blog?** Ho un blog con un discreto numero di visite, come faccio a convertire le visite in guadagni? Come posso monetizzare il mio blog? **Posso guadagnare anche se ho poche visite?** Quale è il metodo migliore per l'argomento che tratto nel mio blog?

Analizziamo i quattro principali metodi che ho indicato nel seguente elenco cercando di capire quale sia la soluzione più adatta a seconda delle circostanze.

Metodi di monetizzazione

- Banner PPC
- Programmi di affiliazione
- Vendita di link
- Vendita di guest post







Banner PPC

Il metodo più semplice per monetizzare un blog è quello di inserire dei *banner* pubblicitari, oppure degli annunci testuali, quando un visitatore cliccherà su un banner o su un annuncio testuale riceveremo un compenso di alcuni centesimi. Questo metodo di retribuzione si chiama *Pay per click* o abbreviato *PPC*. L'azienda più importante che offre questo tipo di servizio è Google con il suo famoso programma AdSense.

Utilizzare il *PPC* ed in particolare AdSense nel proprio blog è realmente remunerativo se abbiamo un alto numero di visite: quante? Direi da almeno 500 unici al giorno in su. Inoltre AdSense consente di mostrare in automatico gli annunci pubblicitari più pertinenti, quindi va bene se abbiamo un blog con contenuti generici o se trattiamo argomenti diversi. Se ad esempio abbiamo un blog sul bricolage possiamo inserire banner che pubblicizzano utensili da lavoro, ma se il nostro blog tratta di software, giochi, politica, attualità ecc. Che tipo di banner possiamo mettere? Ecco che AdSense è un'ottima soluzione.

 **Positivo** - Offre ai visitatori i banner più attinenti in maniera automatica, molte possibilità di personalizzazione, ottime statistiche, possibilità di inserire annunci testuali, buona remunerazione a click.

 **Negativo** - Pochi guadagni se si hanno poche visite, non permette di pubblicizzare solo singoli prodotti o servizi a nostra scelta.

Come detto AdSense remunera tramite *PPC*, ma esistono altre aziende che consentono di inserire banner nei propri siti con un metodo di remunerazione diversa ad esempio il *PPL* (*Pay per lead*) oppure il *PPS* (*Pay per sale*). E qui entrano in gioco i programmi di affiliazione.

N.B. Nel caso del *PPC* ed in particolare di AdSense è vietato richiedere esplicitamente ai visitatori i click sui banner, è vietato inserire sopra i banner testi del tipo: "clicca qui", "visita il nostro sponsor" ecc. Prima di utilizzare le piattaforme *PPC* è assolutamente necessario leggere e comprendere il regolamento. AdSense ad esempio è molto severa e in caso di infrazione chiude l'account.

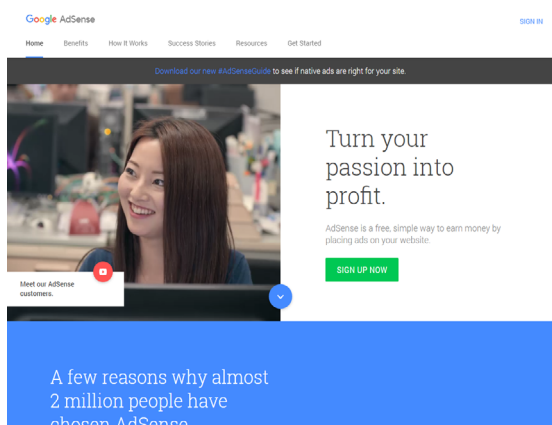


Figura 1 - Schermata principale di Google AdSense.

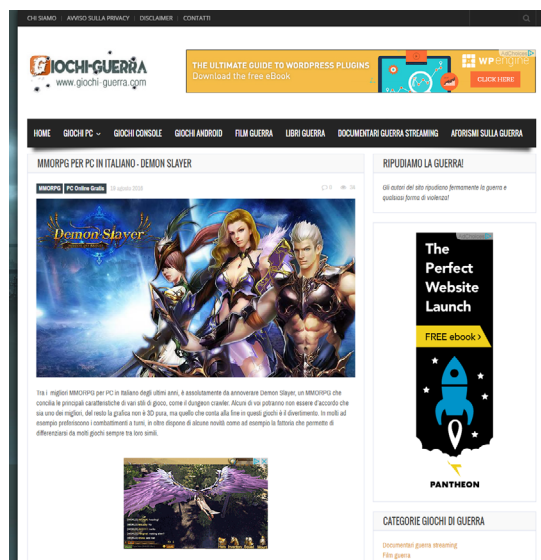


Figura 2 - Pagina web con all'interno tre banner.

Programmi di affiliazione

Prima di vedere come sfruttare i programmi di affiliazione cerchiamo di capire bene che cosa è la remunerazione in *PPL* e *PPS*.

Nel *PPL* (*Pay per lead*) si riceve un compenso quando un utente clicca su un banner o su un *link* ed effettua un'azione. Le azioni possono essere di diverso tipo come il *download* di un *software*, l'iscrizione a una *newsletter*, la registrazione ad un sito o la compilazione di un *form*.

Nel *PPS* (*Pay per sale*) invece si riceve un compenso quando un utente clicca su un banner o su un *link* ed effettua un acquisto.

Come puoi immaginare, riuscire a convincere le persone ad effettuare “un'azione” o un acquisto è decisamente più complicato rispetto a indurla ad a fare un semplice click.

I programmi di affiliazione utilizzano principalmente il *PPL* e *PPS*, spesso indicati anche *CPA* “*Cost per Action*” e *CPO* “*Cost per Order*”.

Anche in questo caso, come nel *PPC* i soggetti sono tre. Noi con il nostro blog saremo “*affiliati*”, i “*merchant*” coloro interessati alla promozione dei loro prodotti o dei loro servizi e la “piattaforma di affiliazione”, ovvero il soggetto che fa da tramite tra affiliati e *merchant* mettendo a disposizione una piattaforma *web* dove gli affiliati potranno prelevare i banner, controllare le statistiche, ricevere i pagamenti ecc.



Ad esempio se abbiamo un blog che parla di viaggi possiamo iscriverci gratuitamente ad una piattaforma di affiliazione (in seguito vedremo quale) e sottoporre all'approvazione il nostro blog.

Quando il nostro blog sarà approvato avremo una *user* e una *password* con le quali accedere al portale di affiliazione a cui ci siamo appena iscritti. All'interno troveremo i vari *merchant*, spesso suddivisi per categorie: viaggi, giochi, finanza, telefonia ecc. Nella sezione dedicata ai viaggi quindi troveremo i *merchant* che fanno al caso nostro come i portali per le prenotazioni di voli, alberghi, treni ecc. Potremmo quindi prelevare i banner o semplici link testuali ed inserirli nel nostro blog.

Nel caso dei programmi di affiliazione la strategia rispetto al *PPC* è totalmente diversa, in questo caso infatti non solo è possibile invitare gli utenti a cliccare sui banner o sui link, ma è altamente consigliato e va fatto con la giusta strategia.

Facciamo un primo semplice esempio. Torniamo al nostro sito di viaggi, in un articolo parliamo di un viaggio a Madrid: cosa visitare, dove mangiare ecc. All'interno dell'articolo possiamo indicare dove alloggiare consigliando di prenotare tramite il portale "*tal-dei-tali*" che abbiamo nella nostra piattaforma di affiliazione.

Possiamo evitare di mettere un banner in modo che sia più spontaneo, inserendo semplicemente la scritta "*prova a prenotare qui*" e inserendo il link fornito dalla piattaforma di affiliazione. Se l'utente cliccherà ed effettuerà la prenotazione riceveremo il nostro compenso.

I compensi che si ricevono per il *PPL* e i *PPS* sono decisamente più alti rispetto quelli dei *PPC*. Con una sola vendita possiamo guadagnare il corrispettivo di **50 / 100 click** e anche di più.

L'esempio sopra riportato dei viaggi è decisamente semplice, è possibile affinare la strategia seguendo quelli che sono i tre punti fondamentali per promuovere un programma di affiliazione in maniera efficace.

- 1) Cercare, descrivere ed approfondire un problema.**
- 2) Indicare come poter fare per risolverlo, magari con la nostra personale esperienza.**
- 3) Invitare gli utenti all'acquisto di un prodotto o di un servizio per risolvere il problema.**

A questo punto possiamo fare un secondo esempio seguendo i tre passi sopra citati. Abbiamo un blog che parla di *software*, possiamo spiegare che avevamo il problema di convertire un particolare file da un formato ad un altro.

Possiamo approfondire l'argomento indicando che con alcuni programmi gratuiti non siamo riusciti a compiere l'operazione, oppure non siamo riusciti nel modo più ottimale.


Infine possiamo dare la soluzione invitando all'acquisto di un particolare *software* che ha risolto il nostro problema.



Potresti forse pensare che sia tutto abbastanza semplice, purtroppo non è così, per guadagnare con i programmi di affiliazione occorre tenere presente altri importanti fattori. Innanzitutto occorrono visite di utenti realmente interessati ai problemi descritti, bisogna inoltre conoscere bene l'argomento che trattiamo, far percepire agli utenti che siamo realmente esperti del settore, che abbiamo provato realmente il servizio e/o il prodotto.

Meglio quindi un blog di settore e non generalista. Inoltre non possiamo riempire il nostro blog di articoli esclusivamente per promuovere i programmi di affiliazione, a quanto pare gli ultimi algoritmi di *Google* tendono a penalizzare i siti con sovrabbondanza di link a programmi di affiliazione.

 **Positivo** - Possibilità di maggiori guadagni rispetto al *PPC* - Possibilità di alti guadagni anche con poche visite.

 **Negativo** - Occorre scrivere articoli interessanti e conoscere bene l'argomento, occorre quindi dedicarvi maggior tempo rispetto al *PPC* tipo AdSense.

Resta un'ultima cosa da dire sulle piattaforme di affiliazione prima di concludere questa breve panoramica su questo argomento. Quali sono le piattaforme di affiliazioni da utilizzare? Ce ne sono moltissime, spesso hanno in comune tanti programmi, purtroppo nella mia esperienza di quasi 15 anni nel settore, alcune rare volte sono anche incappato in piattaforme gestite da truffatori che quando è stato il momento di pagare si sono volatilizzati nel nulla. Di quelle che ho provato attualmente le mie preferite sono:

- 1) [Sprintrade](#)
- 2) [Zanox](#)
- 3) [Tradedoubler](#)

Le piattaforme indicate sopra offrono programmi di affiliazione in moltissimi settori, ma ne esistono anche alcune dedicate a specifici argomenti come ad esempio per i videogiochi online:

- 1) ad2games.com/en/home
- 2) bigpoint-mediapartner.com (Offre la possibilità di guadagnare con la promozione dei giochi di Bigpoint)

Oppure piattaforme di affiliazione per vendere i prodotti di grandi portali come ad esempio Amazon.

- 1) affiliate-program.amazon.com

Prima di concludere il discorso sui programmi di affiliazione un ultimo doveroso consiglio. Ogni piattaforma ha i suoi regolamenti sull'utilizzo dei programmi e dei vari materiali messi a disposizione per la promozione. **È importante leggere e capire il regolamento**, in quanto in caso di infrazioni potrebbero chiudere l'account perdendo quindi eventuali guadagni e compromettendo l'utilizzo futuro della piattaforma. In caso di dubbi contatta le relative assistenze.



Vendita di link

Una delle attività principali che fanno i SEO¹, (cioè coloro che si occupano di ottimizzare i siti sui motori di ricerca per ricevere maggiori visite) è quella di riuscire a trovare siti disposti ad inserire link su altri siti e blog verso il loro sito da ottimizzare. Per fare questo spesso acquistano link su siti o blog. Quindi tu potresti vederli sul tuo e guadagnare.

I SEO sono generalmente molto scrupolosi ed acquistano link solo su blog con determinati standard qualitativi. Cerchiamo di capire in linea di massima quali sono questi standard in modo da riuscire ad attrarli.

- 1) Il blog deve avere una certa anzianità, in genere almeno un anno di vita, i SEO generalmente non acquistano link su siti realizzati da poco tempo.
- 2) Il blog non deve avere penalizzazioni da parte di Google.
- 3) Il blog non deve avere contenuti copiati, ma solo articoli originali.
- 4) Il blog deve essere aggiornato periodicamente, almeno un articolo al mese.
- 5) Il blog deve essere presente in Google e nei principali motori di ricerca.
- 6) Il blog non deve avere molti link in uscita, in particolare non deve averne la pagina dove desiderano inserire il link (in genere la home page).
- 7) Il blog deve avere altri siti e blog con link che puntano ad esso.

In linea di massima queste sono le sette principali caratteristiche per essere appetibile ai SEO. Come forse avrai notato non ho messo che il blog deve avere un minimo di visite al giorno, questo infatti è un fattore che in genere non tengono molto in considerazione.

Alcuni SEO inoltre **non acquistano** su domini di terzo livello, del tipo *miosito.altervista.org* o *miosito.blogspot.com*, ma alle volte fanno delle eccezioni se il sito eccelle per altre caratteristiche.

¹ SEO acronimo di Search Engine Optimization



Esistono inoltre altri fattori meno importanti, come ad esempio se abbiamo un *IP*¹ unico, oppure se il blog rispecchia gli standard *W3C*², tutte cose non sempre necessarie, ma che possono aumentare il valore del nostro link in vendita.

Qualitativamente migliore sarà il tuo blog più alto potrà essere il valore del link in vendita, ad esempio se avrai molti link che puntano al tuo blog da siti importanti il valore del tuo link in vendita sarà molto più alto.


Vediamo alcuni consigli per mantenere il tuo blog sempre appetibile.

- 1) Innanzitutto inserisci il tuo sito nel [Google Search Console](#), sarai avvisato in caso di eventuali penalizzazioni e potrai inserire la sitemap XML³ per una migliore indicizzazione.
 - 2) Non inserire mai contenuti copiati.
 - 3) Aggiorna frequentemente il blog, un articolo al mese è decisamente poco, almeno uno a settimana, scritto in italiano corretto senza errori e non troppo corto, usa almeno 300 parole. Inserisci insieme all'articolo almeno un'immagine e se puoi anche un video.
 - 4) Controlla che il tuo blog sia presente oltre che in *Google* anche in *Yahoo* e *Bing*.
 - 5) Non riempire il blog di link in uscita, se fai degli scambi link, limitati a due o tre, e inserisci il link solo nella home page. Se nella home page ci sono molti articoli con all'interno dei link inserisci in home solo il titolo e l'anteprima dell'articolo con il link all'articolo completo ad esempio "*leggi tutto*", in questo modo se gli articoli avranno link in uscita compariranno solo nell'articolo completo e non nella home.
 - 6) Fai in modo di scrivere articoli interessanti, se altri blog ti linkeranno avrai link verso il tuo sito. Magari inserisci il tuo sito in qualche directory gratuita, scegli solo quelle più importanti e non esagerare, al massimo 3 o 4.
 - 7) Fai in modo che l'eventuale SEO riesca a contattarti, metti in evidenza nel tuo blog i tuoi contatti e se ti scrivono rispondi celermente. Sappi che potrebbero contattarti scrivendoti in inglese.
- In caso nessuno dovesse scriverti in cerca di spazi link esistono forum e piattaforme dove promuovere il tuo sito e la vendita di link. In particolare esistono sezioni apposite nel forum di *AlVerde* e nel *GTforum*.

www.alverde.net/forum/comprare-o-vendere-links-online

www.giorgiotave.it/forum/link-e-pubblicita-aste-vendita-ed-acquisto/

 **Positivo** - Non è necessario avere molte visite.

 **Negativo** - Vendere link senza l'uso del *rel="nofollow"* è contro le linee guida di Google, si rischiano penalizzazioni, quindi non è possibile vendere molti link.

¹ Indirizzo IP (dall'inglese Internet Protocol address).

² W3C World Wide Web Consortium - organizzazione non governativa internazionale, stabilisce standard tecnici per il World Wide Web.


³ Una sitemap XML, è una pagina Web che elenca gerarchicamente tutte le pagine di un sito web.



Vendita di Guest post

Vale esattamente il medesimo discorso fatto per la vendita dei link riportata nel capitolo precedente. Mentre nella vendita dei link si vende un semplice link testuale, spesso posizionato nella *sidebar*, con i *guest post* si vende un articolo con all'interno uno o più link. Gli interessati contattano chiedendo se esiste la possibilità di inserire un articolo nel tuo blog, l'articolo ovviamente conterrà uno o più link. In genere l'articolo viene fornito, ma può capitare che venga chiesto di scriverlo.

 **Positivo** - Non è necessario avere molte visite.

 **Negativo** - Vendere *guest post* con all'interno link senza l'uso del *rel="nofollow"* è contro le linee guida di Google, si rischiano penalizzazioni - Non è possibile vendere molti *guest post*.

Conclusioni – quale è quindi il metodo più efficace?

Come avrai capito con le nozioni apprese fino ad ora **non esiste un metodo univoco più efficace di altri**, dovrai tu capire in base alle caratteristiche del tuo blog quale è la soluzione migliore. In tutti i casi la migliore soluzione la troverai *mixando* nelle giuste proporzioni i vari metodi, infatti uno non esclude l'altro. Puoi decidere di implementare AdSense e qualche programma di affiliazione, oppure vendere esclusivamente *guest post*, oppure solo link, oppure utilizzare tutti i metodi insieme.

Ricorda bene sempre che a fare realmente la differenza sarà la qualità del tuo blog, più sarà interessante più sarà tutto più semplice perché riceverai visite, link in ingresso, visibilità e quando avrai questo la monetizzazione sarà l'ultimo dei problemi.

Risorse utili

- Programmi di affiliazioni - <http://goo.gl/xlj51f>
- Intervista ad Alberto Festa Amm.re Unico Sprintrade - <http://goo.gl/ILrkcG>
- Affiliazioni – aumentare i guadagni con invito all'azione - <http://goo.gl/bX0zzI>
- Video - Come inserire pulsanti in Wordpress: Invito all'azione - <https://youtu.be/mhXLrW8sbE>
- Google AdSense - <https://goo.gl/iAuirz>



GUADAGNARE *con un* E-COMMERCE



Guadagnare con un e-commerce

Guadagnare con un *e-commerce* è sicuramente uno dei metodi più efficaci di guadagno su internet, ma al contempo è anche **uno dei metodi più impegnativi** e che richiede un investimento iniziale di risorse non trascurabile.

Essendo questa guida incentrata principalmente ai blog darò solo alcuni cenni arrivando al discorso più interessante del *Whitelabel* che può anche essere implementato parzialmente all'interno un sito o un blog. Vedremo inoltre alcune idee per integrare nel blog solo la vendita di alcuni prodotti multimediali. Gli *e-commerce* possono essere suddivisi in due macrocategorie in base alla tipologie di prodotti che vendiamo.

1) Prodotti “fisici”.

2) Materiale multimediale e grafico.

Nella prima macrocategoria rientrano tutti i prodotti commerciali esclusi quelli multimediali e grafici, cioè tutti quelli che per essere venduti hanno bisogno di spedizione. Oramai si trovano e-commerce che vendono qualsiasi tipologia di prodotto, dai vestiti ai generi alimentari, gioielli, giocattoli, prodotti *hi-tech*, *CD*, *DVD*, materiale edile ecc.

La seconda macrocategoria “**Materiale multimediale e grafico**” indica tutti gli *e-commerce* che vendono materiale che non ha bisogno di spedizione, ma che può essere inviato tramite internet: video, foto, *software*, applicazioni web, guide, libri e manuali (in formato *ebook*) ecc.

Ho deciso di suddividere gli e-commerce in queste due macrocategorie in quanto sono molto diversi fra loro e, mentre quelli appartenenti alla seconda categoria “**Materiale multimediale e grafico**” possono essere realizzati e gestiti abbastanza facilmente, quelli della prima categoria comportano alti costi fissi e importanti spese di gestione. Pensate ad esempio alle spese di magazzino, all'acquisto iniziale di prodotti, alla gestione delle spedizioni, nonché alle spese per la gestione delle fatture. Non tutti hanno a disposizione un *budget* iniziale da investire e soprattutto considerando che le cose potrebbero anche non andare bene.

Al contrario vendere materiale multimediale è decisamente più semplice, non abbiamo bisogno di gestire un magazzino, inoltre il materiale multimediale una volta realizzato può essere venduto a più persone. Se sarete voi a produrre il materiale multimediale non avrete costi iniziali, ma solo da investire del tempo.



In questo ambito si sente spesso parlare della vendita di infoprodotti, cioè la vendita di manuali e materiale multimediale informativo, un'idea interessante e che può portare dei frutti cercando però di stare attenti ad alcuni fattori.

Se realizzi ad esempio una guida devi essere realmente un esperto degli argomenti che tratti, non bisogna cadere nella tentazione di leggere un manuale di un argomento e sentirsi già un "guru" tanto da poter scrivere una propria guida e metterla in vendita. I risultati saranno proporzionali anche alle reali competenze che hai nel settore.

Su internet si trovano articoli, guide e video gratuite dei più disparati argomenti, quindi chiedi prima se le tue competenze possono offrire qualcosa in più rispetto a ciò che si trova gratis.

Peggio ancora forse è utilizzare gli infoprodotti come *uovo di Colombo*, faccio un esempio concreto. Vuoi guadagnare con gli infoprodotti? Compra questa guida. Nella guida ti insegneranno a vendere una guida, magari una guida che insegna a vendere infoprodotti.

Mi ricorda vagamente quel metodo che girava anni fa, quando ancora internet non era diffuso. Arrivava una lettera a casa dove dentro c'era scritto: "Vuoi scoprire come guadagnare cinquecentomila Lire? Mandami una lettera con cinquemila Lire e ti svelo il segreto. Se mandavi il denaro ti tornava una lettera con scritto: "Fai come ho fatto io".

Ovviamente non voglio dire che tutte le guide che si trovano sugli infoprodotti si riducono a questo, alla fine secondo me l'importante è riuscire a trasmettere nozioni e permettere a chi legge di apprendere.

Aldilà comunque delle guide e degli infoprodotti è possibile anche vendere illustrazioni, materiale grafico in formato vettoriale e in altri formati, *software*, *plugin*, materiale audio ecc. La base di partenza è avere un buon prodotto da vendere.





Se avete scaricato questa guida probabilmente l'argomento *e-commerce* non era ciò che maggiormente vi interessava, questo potrebbe essere un errore, perché potrebbe precludere eventuali preziose fonti di guadagno.

Quando si pensa ad un *e-commerce* si pensa ad enormi negozi online con decine o centinaia di prodotti. Possiamo invece pensare eventualmente di mettere anche un solo prodotto in vendita, quindi nel nostro blog oltre alle forme di guadagno viste nel capitolo precedente potremmo aggiungere la vendita di una guida, un *software*, un *plugin*.

Inserire un carrello per l'acquisto di un prodotto in un blog può non essere complesso soprattutto se utilizziamo un sito fatto con CMS¹ *Wordpress*.

A questo punto possiamo fare un esempio concreto di come può risultare un blog che sfrutta tutti i metodi di guadagno visti fino ad ora.

Immaginiamo di avere un blog turistico sulla città di Riga, capitale della Lettonia. Potremo inserire alcuni banner AdSense per guadagnare in *PPC*, periodicamente scrivere articoli orientati a vendere con i programmi di affiliazione, magari qualcosa per prenotare un Hotel a Riga o un volo. Potremo una volta ogni due o tre mesi vendere un *guest post* e due o tre link fissi nella home page. A questo possiamo aggiungere anche la vendita di una guida *PDF* o in altri formati per *ebook*.

Se abbiamo un blog su Riga saremo sicuramente esperti sulla città quindi perché non fare una breve guida? I posti da visitare, alcuni percorsi, i luoghi dove mangiare ecc. Possiamo poi inserire nel blog un'immagine con un invito ad acquistare la guida. In questo modo avremo una nuova fonte di monetizzazione.

Ora che abbiamo visto un breve esempio pratico occorre fare alcune doverose considerazioni. Produrre materiale multimediale potrebbe avere dei costi, soprattutto se volessi fare qualcosa di realmente professionale.

Nel caso ad esempio della guida se volessi un'impaginazione professionale dovrai comunque considerare dei costi, così come avrà un costo chiedere ad un professionista di realizzare una infografica o un'illustrazione. Nel caso volessimo inserire poi delle fotografie, se non ne abbiamo di nostre andrebbero acquistate con regolare licenza.

Risorse utili:

- Plugin gratuito per vendere online con Wordpress - <https://goo.gl/574U2x>
- Primi passi nel mondo dell' E-commerce - <http://goo.gl/vGj34k>

¹ CMS, content management system, è un software, installato su un server web, il cui compito è facilitare la gestione dei contenuti di siti web.



GUADAGNARE *con il* **WHITELABEL**



Guadagnare con il Whitelabel

Così come l'*e-commerce* può avere una vita a se o essere integrato all'interno di un blog, magari per rivendere semplicemente anche un solo prodotto, anche il *Whitelabel* può essere un metodo per guadagnare con un sito alternativo ai blog con una vita propria o può essere integrato all'interno di un blog.

Cerchiamo di capire innanzitutto cosa s'intende per *Whitelabel* riportando le parole di Antonio Ferrandina e Roberto Zarriello dalla loro guida *Social Media Marketing*: *"Interessanti sono poi i siti cosiddetti in "whitelabel", ovvero in versione brandizzata e personalizzata per un committente, dove però l'offerta resta quella del fornitore del servizio."*¹

Per capire bene cosa intendono facciamo un esempio pratico parlando di Prelinker.

Prelinker è una piattaforma che si occupa della promozione di siti di incontri online. Il funzionamento è del tutto simile alle piattaforme di affiliazione. Una volta iscritto potrai promuovere diversi siti di incontri utilizzando banner e link e scegliendo di essere retribuito in *PPL* o tramite *Revenue share*, cioè prendendo una percentuale da tutti gli abbonamenti che verranno attivati dagli utenti che porterai ai loro siti di incontri.

Oltre al funzionamento come programma di affiliazione, Prelinker offre anche il *whitelabel*, cioè mette a disposizione dei siti di incontri completi che dovrai solamente promuovere, ti offrirà un dominio di terzo livello tipo *miosito.easyincontro.com* sul quale alloggerà il tuo nuovo sito di *dating*.

Potrai in maniera del tutto semplice personalizzare la grafica, scegliendo fra alcune già confezionate, cambiare i colori, aggiungere un logo fatto da te, inserire link nel *footer* ² e moltissimo altro. Potrai inoltre decidere se il tuo sito dovrà essere di nicchia, cioè rivolto solo ad un determinato tipo di utenti come le persone divorziate, gli ultrasessantenni ecc. Oppure se dovrà essere rivolto a tutti.

In pratica Prelinker fornirà tutto il *Know-how*, un *database* già popolato di iscritti, la piattaforma d'incontri, la gestione dei pagamenti, l'assistenza e tutto ciò che concerne la gestione di questi siti. Il tuo compito una volta personalizzato il sito sarà esclusivamente quello di promuoverlo e far iscrivere quante più persone possibile.

¹ Antonio Ferrandina e Roberto Zarriello, *Social Media Marketing*, Franco Angeli, Milano 2014.


² Footer -In questo caso si intende la parte estrema inferiore di un sito Web.



Il *whitelabel* è applicabile anche ai siti *e-shop*, in questo caso avrai a disposizione un sito un e-commerce, ma di questo non dovrai occuparti della gestione dei prodotti, del magazzino, delle spedizioni e dell'assistenza, ma esclusivamente della sua promozione.

In definitiva il *whitelabel* può essere un sistema molto redditizio, avrai a tua disposizione gratuitamente tutto il *know how* che ti serve e tutti gli strumenti.

Il solo lato negativo riguarda la promozione del sito. Tutto infatti si basa su questo, ed avere un sito web uguale ad altre centinaia, se non migliaia di altri certo non aiuta. Come dicevo è possibile personalizzare un po' l'aspetto di questi siti, caricare un proprio logo, ma i contenuti restano in sostanza sempre i medesimi, difficile quindi fare *marketing* e soprattutto *SEO* con questa tipologia di siti web.

 **Positivo** - Viene fornito tutto il *Know-how*, il tuo compito sarà principalmente la pubblicizzazione del servizio e/o dei prodotti.

 **Negativo** - Se si utilizza un sito realizzato dal fornitore del servizio, probabilmente sarà simile a molti altri, quindi difficile da ottimizzare a livello SEO.

Risorse utili:

- Prelinker - <http://goo.gl/P0QW2w>
- Datingfactory piattaforma di incontri in *whitelabel* - <http://goo.gl/Bhuwh2>
- Intervista a Silvia Francese account manager di Preliker - <https://goo.gl/zHibeQ>



Figura 3 - Prelinker Premium Affiliation Partner, schermata iniziale.



ALTRI METODI *di* GUADAGNO



Altri metodi di guadagno

Esistono moltissimi altri modi per crearsi un'attività redditizia con un sito web, per parlare di tutti occorrerebbe scrivere migliaia di pagine, quello che bisogna però considerare sono gli investimenti iniziali.

I metodi discussi fino ad ora, escluso l'*e-commerce*, non richiedono grossi investimenti iniziali, aprire un blog è oramai alla portata di tutti, così come ad esempio provare il *whitelabel* di Prelinker che addirittura non comporta nessuna spesa.

Altre attività invece potrebbero richiedere investimenti, anche importanti. Se volessimo ad esempio aprire una piattaforma *e-learning*, occorrerebbero spese di hosting importanti, dei professionisti per sviluppare la piattaforma e molto altro.

Altro esempio per guadagnare con un sito che in questo periodo sta avendo successo sono i siti di "*comparazione di prezzi*" dove inserendo il nome di un prodotto confronta automaticamente i prezzi all'interno dei principali negozi in modo da poter scegliere di comprare dove costa meno.

In modo analogo funzionano i siti che cercano l'assicurazione con prezzo più basso, il mutuo più conveniente, il volo più economico ecc.

Sviluppare queste piattaforme e gestirle, non è banale e comporta forti investimenti iniziali.

Stesso discorso se volessimo creare una piattaforma di annunci per la compravendita e l'affitto di case, o anche semplicemente per rivendere l'usato.

facile.it 5 ANNI
RISPARMIARE È FACILE

Assicurazioni Mutui Prestiti Conti e Carte Pay TV Gas e Luce ADSL Tariffe Telefoniche Codici Sconto

L'ESPERTO RISPONDE
89 26 26*

Confrontiamo per te le migliori offerte. Risparmiare è facile!

ASSICURAZIONI AUTO
Confronta **più compagnie**
e risparmi fino a **500€***

Preventivo Auto »

Oppure

Recupera i tuoi preventivi

* Grazie al confronto tra i preventivi, faciliti come funziona il servizio e come calcoliamo il risparmio

Figura 4 - Facile.it Servizio di comparazione prezzi.

Parte 2

GUADAGNARE CON UN BLOG LE PRIME FASI DEL LAVORO

GUADAGNAMO.COM



Guadagnare con un blog – Le prime fasi del lavoro

Introduzione

Nonostante alcuni “esperti” affermino il contrario rimango dell’opinione che **un blog, ben realizzato e curato può senza dubbio diventare un’ottima fonte di guadagno**. Inoltre ciò che rende interessante questo argomento è che non servono grossi investimenti iniziali.

E’ possibile mettere *online* un proprio blog anche solo investendo circa 15€ l’anno e niente di più. Ciò che occorrerà sarà solo tempo, applicazione, studio e molta pazienza. Esistono migliaia di siti che parlano di questo argomento quindi perché parlarne ancora?

Il desiderio che ho è semplicemente quello di dare il mio contributo. Quando ho iniziato questa attività circa 15 anni fa, anche io come voi cercavo informazioni su internet ed ora, dopo aver ricevuto tanto per molto tempo, è il momento di dare il mio contributo. Vorrei che evitassi i tanti errori che ho fatto e soprattutto vorrei essere chiaro e metterti in guardia dai tanti tranelli.

Esistono molti siti, non tutti, che spingono le persone verso un determinato metodo di guadagno, ma solo per averne loro dei benefici. Io stesso su alcuni miei siti propongo l’iscrizione ai sondaggi remunerati ottenendone (non sempre) dei ritorni anche economici, la differenza sta nel fatto che cerco sempre di non illudere nessuno, ripeto sempre che con i sondaggi remunerati si guadagna poco, pochi Euro al mese per ogni panel a cui ci si iscrive, non illudo le persone dicendo che si possono fare centinaia di Euro al mese e, soprattutto, i panel che propongo sono stati testati ed io stesso ho ricevuto almeno un pagamento.

Questo per dirti che **non sempre ci si può fidare dei siti che trattano di guadagni online**. Ad esempio ora vanno molto di moda i metodi tramite i casinò online. Anche in questo caso chi propone tali metodi ha dei ritorni economici, potrebbe anche andare bene proporre questi metodi come un metodo alternativo di gioco per divertirsi, mentre un’altra cosa è però proporli come reali metodi di guadagno.

Quanto si guadagna con un blog o con un sito?

Cerchiamo quindi di essere chiari da subito e rispondiamo alla domanda: “Quanto si può guadagnare con un blog o con un sito?” La risposta è semplice, ma forse non ti piacerà: **“da zero a infinito”**.

Sappiate che con un blog si può anche non guadagnare nulla, questo sia chiaro da subito, però se seguirai le mie indicazioni, sono sicuro che con un po’ di pazienza un ritorno lo otterrai, tutto ovviamente dipenderà da te, dal tuo impegno, dal tempo che dedicherai e dalla pazienza che avrai.



Quale argomento trattare nel blog

Ottimo! Finalmente hai deciso di aprire il tuo blog, la domanda a questo punto è: "Di cosa dovrai parlare nel tuo blog? Quale argomento trattare?"

I segreti per trovare una risposta sono due:

- 1) **Scegliere un argomento di nicchia con poca concorrenza.**
- 2) **Utilizzare un argomento in cui potrai creare articoli e materiale con informazioni nuove, esclusive e soprattutto interessanti.**

La concorrenza su *internet* è tanta e spietata, esistono centinaia di portali bene organizzati che dispongono di mezzi economici che vengono periodicamente investiti in *web marketing* e pubblicità. **Pensare di fare concorrenza a loro è una mossa assolutamente sbagliata. La soluzione è restringere il campo ad una nicchia di settore.**

Faccio un esempio pratico. Sei appassionato di viaggi e turismo e vuoi realizzare un blog sui viaggi in Toscana. Sappi che ce ne sono già molti, e probabilmente non riuscirai mai ad emergere. Se però restringi il campo ad esempio alla zona in cui vivi sarà più facile emergere, inoltre potrai essere tu stesso in prima linea avendo notizie dirette ed esclusive. Potrai realizzare interviste, fare reportage fotografici, partecipare ad eventi e scrivere articoli derivati dalla tua esperienza diretta. Avrai quindi informazioni esclusive, materiale esclusivo, facilità nel reperire notizie, tutte cose che daranno quel qualcosa in più che su internet non c'è già, e questo è molto importante!

Creare articoli e materiale con informazioni nuove ed esclusive è fondamentale. Cosa puoi dare in più agli internauti che non c'è già su internet? Qui rientrano le tue passioni, capire dove puoi creare qualcosa di esclusivo. Ogni passione secondo me va bene, penso ad esempio alla musica, dove potresti realizzare delle video-lezioni su come suonare uno strumento, o ad esempio se hai la passione per i balli o per un determinato periodo storico. Qualunque passione tu abbia sei probabilmente in grado di poter dare qualcosa in più. Ovviamente come dicevo bisogna sempre considerare l'eventuale concorrenza, se ad esempio sei appassionato di poker, emergere sarà difficile.

Al momento gli argomenti con maggiore concorrenza sono:

- **Viaggi e turismo**
- **Poker e casinò**
- **Videogame**
- **Business e Forex**

Se quindi scegli uno di questi argomenti restringi il campo ad una nicchia con minore concorrenza e dove hai maggiore esperienza.

Un'altra cosa a cui prestare attenzione nello scegliere un argomento è di evitare di parlare di personaggi pubblici, ad esempio il gossip può essere rischioso, si possono subire denunce o richiami da avvocati.



Scelta del dominio e del nome del blog

Una volta che avrai scelto l'argomento da trattare dovrai decidere il nome del dominio che avrà il tuo blog per poi poter procedere alla registrazione. Il nome del dominio non è altro che l'indirizzo del sito, ad esempio *miosito.com*, oppure *mio-sito.it*. Può sembrare una cosa banale, ma non lo è.

Fino ad alcuni anni fa Google dava molta importanza alle parole contenute nel nome a dominio, ad esempio se cercavamo su Google "vacanze toscana" Google dava grande considerazione ai siti che contenevano queste due parole nel dominio, quindi ad esempio a *vacanzetoscana.com*, *vacanzetoscana.it*, *vacanzeintoscana.com* ecc. Con il passare del tempo Google ha diminuito la sua considerazione per le parole contenute nel dominio e ha dato più importanza ad altri fattori, ad oggi possiamo dire che l'importanza è minima.

Puoi quindi scegliere un nome a dominio qualunque? Direi di no, devi sempre considerare alcuni fattori, **occorre un nome semplice da ricordare e da scrivere**, e sarebbe opportuno che fosse in linea con gli argomenti che andrai a trattare. Se all'interno del dominio riuscirai ad inserire anche una parola che viene ricercata spesso su Google è *anche meglio*.

Come forse saprai, sono moltissimi i domini già registrati, quindi non sarà facile trovare quello libero adatto a te. Per aumentare la probabilità di trovarne uno libero è possibile provare a separare le parole che vuoi usare con il trattino, ad esempio se "*ballidigurppo*" è occupato puoi provare "*balli-di-gruppo*". In linea di massima il trattino non influisce sui risultati di ricerca di Google, però sappi che può essere scomodo da scrivere (ad esempio con lo *smartphone*) e da ricordare, meglio quindi sarebbe evitare.

Prima di vedere alcuni strumenti che possono aiutarti nella scelta del dominio occorre parlare brevemente delle estensioni dei domini "*.com*, *.it*, *.net*, *.org*, *.name* ecc." Potremmo parlare ore ed ore di questo argomento, cercherò però di dirti solo quello che può concretamente esserti utile.

L'estensione in alcuni casi richiama la "*localizzazione*" del sito, ad esempio *.it* è l'estensione per i domini italiani, *.fr* per quelli francesi, *.ru* per quelli russi. In altri casi l'estensione richiama la tipologia di sito: *.com* per siti commerciali, *.org* per organizzazioni ecc. In definitiva però ognuno fa un po' come vuole.

Personalmente per la scelta dell'estensione mi limito semplicemente a considerare alcuni fattori. **Se il sito è in italiano, preferisco .it**, se è in un'altra lingua ad esempio in russo registro l'estensione *.ru*. Sappi che registrare domini relativi a Paesi non italiani può costare molto di più e in alcuni casi può non essere permesso se non si è residenti.

Se il *.it* non è libero, opto per il *.com*, infine per il *.net*. In casi specifici ad esempio se si tratta di un sito di video vado su estensioni che ne richiamano il contenuto come il *.tv*.



Strumenti per aiutarti a scegliere il dominio

Vediamo adesso due utili strumenti per aiutarti a scegliere il dominio per il tuo nuovo blog. Ognuno ha i suoi preferiti, io vi dirò quali sono i miei e vi illustrerò come utilizzarli. Gli strumenti sono due:

[Google AdWords](#)
[Name.com](#)

Abbiamo detto che Google non prende molto in considerazione se nel nome a dominio ci sono parole o frasi che sono molto ricercate su Google, **ma se ci sono è meglio!** Tramite *Google AdWords* potremo non solo vedere quali sono le parole più ricercate sul motore di ricerca, ma anche ottenere dei consigli su parole o gruppi di parole simili. La prima cosa da fare quindi è stendere un elenco di parole o di frasi inerenti all'argomento di cui vuoi parlare nel tuo blog. Facciamo un esempio in modo da essere chiari.

Hai deciso ad esempio che vuoi realizzare un blog sui balli di gruppo dove descriverai i balli più famosi, quelli tradizionali, dove inserirai video di balli e dove magari metterai anche qualche tuo video dove mostrerai alcuni passi di danza. Stendi quindi un elenco di parole o frasi inerenti ai balli di gruppo, lascia libera la fantasia e scrivi tutto ciò che ci passa per la testa. A me sono venute in mente le seguenti parole:

- Balli
- Balli di gruppo
- Balli per feste
- Balli tradizionali di gruppo
- Imparare balli di gruppo
- Lezioni di ballo di gruppo
- Ballare insieme
- Balli collettivi
- Lezioni di ballo tradizionali
- Balli di gruppo da sala
- Balli sociali





Le mie idee non sono molte e forse anche le tue non saranno moltissime, a questo punto vediamo insieme come procedere e se *Google AdWords* può aiutarci.

Andiamo al seguente indirizzo e registriamoci gratuitamente <https://www.google.it/adwords>, una volta registrati effettuiamo il *login* e clicchiamo in altro sul menù *"Strumenti"* -> *"Strumento di pianificazione per le parole chiave"*. Sotto la domanda *"Dove vuoi iniziare?"* clicchiamo su *"Cerca nuove parole chiave utilizzando una frase, un sito web o una categoria"*. Si aprirà una scheda, nel primo spazio sotto a dove è scritto *"il tuo prodotto o servizio"* incolliamo l'elenco di parole e frasi che avevamo scritto, separandole con una virgola oppure scrivendole una sotto l'altra. Lasciamo il resto come è e clicchiamo sul pulsante *"trova idee"*.

Si aprirà un grafico e una tabella, clicchiamo in alto alla tabella sulla linguetta *"idee per le parole chiave"*. Avremo una lunga tabella suddivisa in due, nella parte alta i primi risultati sono quelli delle parole da noi inserite, per ogni parola sulla destra troveremo la **stima di traffico**, *"la media delle ricerche mensili"*, in pratica quante persone cercano mediamente al mese quella parola o quella frase su Google. In questo momento *"balli di gruppo"* da 27.100 ricerche¹, più di *"balli"* che ne da 9.000 te lo aspettavi?

Sotto questa tabella troviamo le idee proposte da Google, ad esempio *"ballo di gruppi"*, oppure *"video balli di gruppo"* o *"balli di gruppo latino americano"* e molte altre. Figura 5.

Termini di ricerca	Media delle ricerche mensili	Concorrenza	Offerta consigliata	Aggiungi al piano
balli di gruppo	10.000 - 100.000	Bassa		»
balli	1.000 - 10.000	Bassa		»
lezioni di ballo di gruppo	100 - 1.000	Bassa		»
balli sociali	100 - 1.000	Bassa	-	»
balli per feste	10 - 100	Media	-	»
imparare balli di gruppo	10 - 100	Bassa		»
ballare insieme	10 - 100	Bassa	-	»

Figura 5 - Strumento di pianificazione delle parole chiave di Google AdWords - Risultati.

¹ Quando ho scritto la guida non ho fatto lo screenshot con i risultati dei volumi delle ricerche, dopo alcuni mesi volendo fare lo screenshot mi sono accorto che Google AdWords mostra dei risultati differenti, il volume di ricerca, adesso indica un intervallo e non più una cifra precisa. Ad esempio per la parola *"balli"* da come valore medio di ricerche mensili da 1000 a 10000 e non più il valore esatto di 9000. Ovviamente il discorso generale non cambia.



GUADAGNARE CON UN BLOG - LE PRIME FASI DEL LAVORO

Lasciamo aperto il nostro *browser* su questa pagina e andiamo ad aprire il secondo strumento *name.com* che troveremo appunto andando all'indirizzo www.name.com.

Nella *home page* sotto il *box* di ricerca clicchiamo su *Search Multiple Domains*. A questo punto probabilmente avrai capito perché ci troviamo qui, *name.com* consente di registrare i domini e gli hosting (ne riparleremo dopo) per il momento lo utilizzeremo per vedere se un determinato dominio ad esempio "*ballidigruppo.com*" è libero.

Ho scelto *name.com* per fare questa ricerca perché permette di inserire una lista di idee e vedere in un "colpo" solo quali sono libere e quali no senza doverne inserire una per volta.

Torniamo a *Google AdWords* e scegliamo dalla nostra tabella i nomi più interessanti, cioè quelli più inerenti al tema che sarà trattato nel tuo blog e con maggiori volumi di traffico. Se la tua idea è composta da più parole inseriscila sia con il trattino che senza ad esempio: "*ballidigruppo*", "*balli-di-gruppo*", "*ballidi-gruppo*", "*balli-digruppo*", prova inoltre a togliere la preposizione "*di*" o eventuali articoli, quindi "*balligruppo*" e "*balli-gruppo*".

Spuntia le caselle con le estensioni a dominio più interessanti, come noterai manca il *.it*, per questo dovrai vedere su un altro portale. Clicca infine su "*Search*".

Ho inserito per provare:

- ballidigruppo
- balli-di-gruppo
- balligruppo
- balli-gruppo

Con estensione *.com*, *.info*, *.org* e *.net*.

Molte sono occupate, ma ad esempio *balligruppo.com* risulta libero (al momento in cui sto scrivendo) come risulta libero *balli-di-gruppo.com* (che però ha il trattino).

Bene, a questo punto scrivi tutte le idee a disposizione che risultano interessanti e vai a controllare con l'estensione *.it*.

Domain	Price
ballidigruppo.com is taken!	
ballidigruppo.net is taken!	
ballidigruppo.org is taken!	
ballidigruppo.info	\$10.99 Annual Renewal: \$10.99
ballidigruppo.biz	\$5.99 Annual Renewal: \$10.99
ballidigruppo.com	\$12.99

Figura 6 - Name.com risultati di ricerca di domini liberi.



GUADAGNARE CON UN BLOG - LE PRIME FASI DEL LAVORO

Puoi provare ad esempio su <https://www.aruba.it/> inserendo nel box di ricerca “ballidigruppo” ed estensione .it. Al momento risulta non disponibile, ripeti per gli altri risultati e aggiungi alla tua lista quelli liberi con estensione .it.

A questo punto potrai avere due opzioni: la prima sei contento di quello che hai trovato, quindi, come vedrai nel prossimo capitolo procederai alla registrazione. La seconda è che non sei contento, devi quindi ripetere tutto, aggiungere nuove idee, cercare dei sinonimi, fare nuove ricerche fino a quando non sarai soddisfatto.

Il mio consiglio comunque resta di non fossilizzarsi troppo sullo scegliere un nome a cui corrispondano alti volumi di ricerca su *Google AdWords*, sappi che i migliori domini in questo senso sono già tutti registrati, **scegli un nome breve, semplice da scrivere, che si possa ricordare, meglio senza trattini e con un'estensione di largo uso come il .com o il .it.**

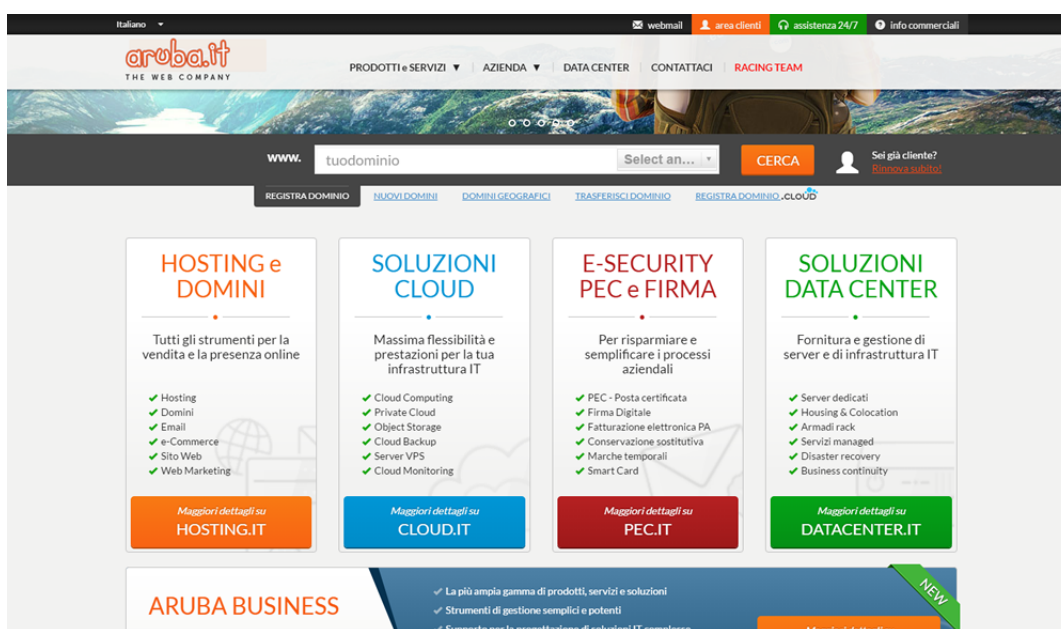


Figura 7 - Aruba.it, schermate iniziale.



Registrazione del dominio e scelta dell'hosting¹

A questo punto dovresti avere le idee chiare su quale dominio acquistare e puoi finalmente procedere alla registrazione. Oltre al dominio ti occorrerà anche uno spazio *hosting*, cioè uno spazio fisico dove potrai "alloggiare" il tuo blog fatto con Wordpress (vedi il capitolo successivo). Per fare questo ti servirà un *provider*, cioè un'azienda in grado di fornirti tutto l'occorrente per mettere online e in funzione il tuo blog. La scelta è pressoché infinita, ne esistono moltissimi, con pacchetti ed offerte differenti.

Spesso con un unico acquisto offrono nel prezzo sia la registrazione del dominio che l'*hosting*. Potrai scegliere ciò che vuoi liberamente, io avevo promesso una spesa non superiore ai **15€ all'anno**, quindi per mantenere la promessa ti consiglio Tophost, *provider* italiano che offre (al momento in cui sto scrivendo) tutto ciò di cui hai bisogno a soli **10,99€ l'anno + IVA**. Al momento Tophost offre 3 pacchetti denominati, **topname**, **topweb+** e **topweb**, il primo offre la sola registrazione del dominio, mentre **topweb** (il terzo) offre anche lo spazio web. Analizziamo alcune parti dell'offerta così capirai bene anche quali sono le cose di cui hai bisogno.

20 GB che potrai suddividere a piacere tra spazio web, servizio *e-mail* e *database MySQL*.

Il pacchetto **topweb** comprende:

- spazio web;
- 1 accesso FTP;
- Web file manager;
- supporto PHP;
- spazio per la posta elettronica;
- 30 account POP3;
- accesso POP3 indipendente dalla connessione utilizzata;
- accesso IMAP4;
- accesso webmail;
- fino a 4 database MySQL;
- registrazione o trasferimento di un nome a dominio a scelta tra le estensioni .IT .COM .NET .ORG .INFO .EU
- servizio di DNS tophost completamente personalizzabile accessibile attraverso interfaccia web;
- amministrazione sito attraverso un pannello web dell'ultima generazione;
- supporto tecnico via ticket system;
- nessun tipo di rinnovo automatico o costo nascosto.

Dal momento in cui sto scrivendo a quando leggerai questa guida potrebbero esserci state alcune variazioni, quindi ti consiglio di vedere prima dell'acquisto l'offerta direttamente sul sito tophost.it

¹ Per quanto riguarda i requisiti dell'hosting ho fatto riferimento a tutto ciò che occorre per installare Wordpress. Pagina 36.



Come riportato all'inizio avrai a disposizione *20 GB* che potrai utilizzare per come spazio web, database e la posta. Evito di fare analisi approfondite, ma sappi che *20 GB* sono più che sufficienti per avviare un semplice blog.

L'accesso *FTP*, ti servirà per caricare il tuo sito sullo spazio *hosting*, potrai utilizzare un piccolo *software* gratuito, nel caso non vorrai utilizzare nessun *software*, questo pacchetto offre l'utilizzo del *Web file manager*. Il supporto *PHP* è essenziale per far funzionare il blog che andrai a costruire, così come lo è il *database MySQL*, ne avrai 4 a disposizione, ma per *Wordpress* ad esempio ne serve solo uno.

La registrazione del dominio è inclusa nel prezzo con estensioni *.IT .COM .NET .ORG .INFO .EU*, così come le caselle di posta che ti permetteranno di avere fino a 30 del tipo *mionome@miosito.it*

Quindi hai anche capito se volessi acquistare il servizio da un altro provider per installare *Wordpress* ti servirebbe.

- Server Linux con supporto PHP
- Spazio hosting almeno 10GB
- Almeno 1 database MySQL con accesso tramite PhpMyAdmin
- 1 accesso FTP

Ti consiglio vivamente prima di fare l'acquisto presso altri provider che non siano Tophost, di contattarli e di chiedere la soluzione più adatta ad ospitare il blog Wordpress.

Ricorda che il pacchetto topweb di Tophost va bene per un semplice blog realizzato con Wordpress, se hai intensione ampliare le funzioni del tuo Wordpress o di integrarlo con altri script ti consiglio una consulenza di un esperto.

Purtroppo ognuno ha le proprie offerte, inoltre se vorrai implementare il tuo blog con funzioni non propriamente di base potresti avere bisogno di particolari estensioni. Quindi se sei indeciso contatta il provider oppure contatta me, sarò felice di aiutarti.

Altri provider interessanti ed economici che posso consigliarti per iniziare sono Netsons e Aruba.



Wordpress

A questo punto dovresti finalmente essere il possesso di un tuo dominio e di un tuo hosting, il passo successivo sarà quello di realizzare il tuo blog, ovvero di realizzare un semplice sito web dove potrai inserire i tuoi articoli, le foto, i video e molto altro. Cosa importante il tuo sito web dovrà avere la possibilità di interagire con i lettori che, se lo desidereranno, potranno lasciare dei commenti ai tuoi articoli.

Forse penserai che bisognerà essere dei programmatori per poter realizzare il blog, ma non è così, c'è chi lo ha già fatto per noi, tu non dovrai fare altro che utilizzare dei *“software”* già pronti.

Su internet è possibile reperire dei particolari *software* sia commerciali che non, che invece di essere installati sul nostro *PC* come facciamo con i programmi di *Windows*, vanno installati sul nostro *hosting*. La procedura è un pochino più macchinosa rispetto a come facciamo con il *PC*, ma non è necessario conoscere codici, *PHP* e programmazione. Quindi non ti preoccupate!

Il *software* una volta installato metterà in automatico il tuo blog online, non dovrai fare altro che accedere tramite una *password* ed un *user name* al pannello di controllo e da lì inserire facilmente gli articoli e tutto ciò che vorrai.

Come dicevo di questi *software*, *CMS*, *script* o come vuoi chiamarli ne esistono molti, io ho scelto **Wordpress**.

Come riportato sul sito ufficiale wordpress.org:

“WordPress è una piattaforma di editoria personale allo “stato dell’arte” che si focalizza sull’estetica, sugli standard web e sull’usabilità. WordPress è uno strumento che al tempo stesso è gratuito e senza prezzo per le sue infinite possibilità.”

Io lo apprezzo soprattutto perché è gratuito, semplice da utilizzare, ben strutturato, espandibile tramite *plug-in*, è possibile reperire tantissime guide ed è possibile realizzare con Wordpress quasi tutto ciò che vogliamo, non solo un blog, ma anche un sito vetrina, un sito aziendale, un *e-shop*, una galleria fotografica online e moltissimo altro. Ti pare poco?

L'installazione di Wordpress è abbastanza semplice, su internet esistono decine di video ed articoli, spesso riferiti proprio a Tophost o al servizio *hosting* da te scelto.

Se hai difficoltà potrai farti aiutare da un professionista di tua conoscenza, oppure contattare me, sarò felice di aiutarti.

Una volta installato Wordpress, il tuo blog sarà pronto. Ed inizierà la tua nuova avventura nel *Web*.



Conclusioni

E' arrivato il momento di trarre le conclusioni su quanto appreso.

Se sei già in possesso di un sito web o di un blog spero che avrai appreso qualche nozione in più per poter aumentare i tuoi guadagni. Come avrai notato le strade sono diverse, non esiste solo AdSense e i *banner* è possibile monetizzare utilizzando diverse strade, alcune più lunghe ed impegnative, altre più semplici, ma che richiedono comunque costanza ed applicazione.

Analizza il tuo progetto ed in base alle caratteristiche e prova ad implementare un nuovo metodo di guadagno. Ad esempio se hai un blog che parla di rapporti personali, stile di vita, amore ecc. Potresti provare ad implementare una sezione di incontri in *Whitelabel*. Se ti occupi di turismo o parli di un particolare luogo, di una città, di una regione, potresti pensare di rivendere una guida, oppure di utilizzare qualche servizio di prenotazione alberghi tramite **programmi di affiliazioni**.

Tutti i metodi di cui abbiamo parlato nella prima parte della guida possono essere utilizzati nello stesso progetto Web. Potrai vendere link, guest post, inserire un carrello elettronico e vendere guide, implementare una sezione in whitelabel, inserire banner o scrivere articoli per i programmi di affiliazione, tutto nello stesso sito.

Qualunque strada intraprenderai sappi che occorrerà tempo, quindi **mai scoraggiarsi!**

Se invece ancora non hai un blog o un sito, conoscendo adesso le varie possibilità di monetizzazione potrai decidere meglio su quale argomento proiettare i tuoi sforzi e già dall'inizio potrai eventualmente realizzare delle apposite sezioni in cui implementare contenuti ed applicazioni per la monetizzazione del sito.

In ogni caso la strada sarà lunga e tortuosa, quindi cerca di non fare tutto da solo, altrimenti avrai già fallito in partenza.

Utilizza i forum e i gruppi Facebook per fare domande e tenerti aggiornato, scegli quelli che preferisci, se vorrai chiedere a me sarò a tua disposizione nel gruppo Facebook: <https://www.facebook.com/groups/guadagnamo/> ti aspetto! *Il lungo cammino è solo all'inizio...*





www.guadagnamo.com
email: mariodp75@gmail.com
Skype: muvadi



it.linkedin.com/in/mariodipasquale
twitter.com/user

Grazie di aver letto la guida di
GUADAGNAMO.COM