ARTICOLO DI ELEARNINGNEWS

Year 5 - number 174 Wednesday 29 september 2021

Consigli SEO per vendere corsi online

Sapevi che la SEO è un ottimo strumento per attrarre visitatori sul tuo sito e aumentare le vendite dei corsi online? Scopriamo come.

Se ti occupi di **formazione online**, saprai bene che la progettazione didattica richiede tempo, risorse e competenze e che, una volta pubblicato il corso, inizia un lavoro altrettanto complesso: quello della promozione e della vendita.

D'altronde, lavorare per creare un corso eLearning completo ed efficace serve a poco se poi non si riesce a venderlo. Ma cosa fare per portare più visitatori al tuo sito e far conoscere la tua offerta formativa senza pagare per annunci e campagne pubblicitarie?

La risposta è nella SEO, cioè l'**ottimizzazione per i motori di ricerca**.

In questo articolo vedremo:

- Cos'è la SEO e come funziona
- I vantaggi offerti dalla SEO
- Come usare la SEO per vendere corsi online

Cos'è la SEO e come funziona?

La **SEO** (Search Engine Optimization) è l'insieme delle strategie volte ad aumentare la visibilità di un sito internet migliorandone il posizionamento nei **risultati organici (non sponsorizzati)** dei motori di ricerca (come Google).

Se fatta bene, la SEO consente quindi di **portare traffico gratuito e di qualità ad un sito** web intercettando i bisogni degli utenti che effettuano ricerche online e indirizzandoli direttamente sulle pagine del sito più pertinenti. Ad esempio, se commercializzi un corso online per imparare l'inglese, la SEO ti aiuterà ad essere sempre più visibile sui motori di ricerca quando gli utenti cercano "corso di inglese online".

I vantaggi offerti dalla SEO

Traffico pertinente

La SEO è l'unica strategia che ti consente di **portare traffico gratuito e pertinente al sito**. Questo perché, se ti posizioni in cima ai risultati di ricerca, la maggior parte degli utenti arriverà al tuo sito in modo spontaneo nell'esatto momento in cui cercherà quello che offri.

Strategia a lungo termine

A differenza degli annunci a pagamento (con i quali ottieni traffico solo quando spendi soldi), la SEO è un'ottima strategia a lungo termine. Lavorare all'ottimizzazione del tuo sito, infatti, ti consentirà di creare contenuti rilevanti che porteranno traffico al tuo sito non solo nel momento in cui pubblichi le pagine, ma anche successivamente. Anzi, col tempo è molto probabile che il tuo sito (se ottimizzato) acquisisca autorevolezza agli occhi dei motori di ricerca migliorando ulteriormente il proprio **posizionamento**.

Fiducia

Pubblicare contenuti di qualità sul tuo sito ti consentirà di **fornire valore al tuo pubblico** e questo influirà positivamente anche sulla fiducia che gli utenti avranno nei tuoi confronti.

Come usare la SEO per vendere corsi online

Identifica le parole chiave

Per prima cosa, dovrai occuparti di cercare le giuste parole chiave, cioè i termini legati all'argomento del tuo corso che il tuo pubblico cerca sul web. Come fare?

I **motori di ricerca** sono una miniera di idee gratuita e facilmente accessibile per scoprire cosa cercano gli utenti online. Come usarli in ottica SEO? Accedi ad un qualsiasi motore di ricerca (ad esempio, Google), digita le tue parole chiave e attendi che il completamento automatico suggerisca le frasi più ricercate dagli utenti. Utilizza sia l'elenco delle ricerche più frequenti, sia quello delle cosiddette "ricerche correlate", che ti consentirà di ampliare ulteriormente il tuo elenco di keywords.

Un altro strumento gratuito per analizzare le query degli utenti è **Google Trends**, con cui potrai identificare i termini più cercati sul web in un certo arco di tempo o in una specifica area geografica e confrontare due o più termini di ricerca, per capire qual è il più quotato dal pubblico.

Il nostro consiglio, tuttavia, è quello di non concentrarti solo sulle **query con maggior traffico**. I termini con i volumi più alti, infatti, hanno una concorrenza più alta e, dal momento che Google favorisce i siti più affermati (che hanno più contenuti, collegamenti e autorità), rischieresti di non ottenere risultati. Concentrati quindi anche sulle **parole chiave con minor volume** e più specifiche, le cosiddette "parole chiave a coda lunga". Ad esempio, tornando all'esempio del corso di inglese, la query "corso di inglese avanzato" avrà sicuramente meno traffico di un più generico "corso di inglese", ma risponde ad un intento di ricerca più mirato e ti consentirà di convertire più facilmente.

Usa le parole chiave nei tuoi contenuti

Una volta individuate le parole chiave, potrai incorporarle nei tuoi contenuti. Attenzione però: nonostante le keywords siano fondamentali per la SEO di un sito, dovrai utilizzarle in modo quanto più naturale possibile. Tra i fattori che vengono analizzati dai motori di ricerca per valutare un contenuto web, infatti, vi è anche la **keyword density** (densità delle parole chiave), cioè il numero di volte in cui una keyword compare nel testo di una pagina. Questo vuol dire che, se riscontreranno un utilizzo eccessivo di parole chiave, riterranno che si tratta di un tentativo di ingannare il sistema e penalizzeranno il tuo sito.

Scrivi contenuti di qualità

Una volta individuate le parole chiave e analizzate le ricerche degli utenti, arriva il momento di scrivere. In quest'ottica, sarà importante concentrarsi non solo sulla pagina di presentazione e vendita del corso, ma su qualsiasi altro contenuto che possa offrire valore al tuo pubblico (ad esempio, un blog in cui raccogliere articoli di approfondimento su tematiche analoghe a quelle trattate nei tuoi corsi).

Ricorda infatti che, in ambito SEO, la qualità vince sempre sulla quantità. Eccoti, quindi, alcuni consigli per strutturare i tuoi contenuti in modo efficace:

1. Scegli un **titolo accattivante e pertinente**. Questo è infatti uno degli elementi cruciali della pagina in quanto determinerà se un potenziale cliente farà clic sul tuo sito o meno. Un buon titolo di pagina deve essere in grado di attirare l'attenzione dell'utente e, allo stesso tempo, funzionare bene in ottica SEO.
2. Scrivi un'**introduzione breve** in cui anticipare cosa troveranno all'interno della pagina.
3. Suddividi il testo in **frasi brevi e semplici** e dividilo in paragrafi che offrano un'esperienza di lettura piacevole. Il motivo è che i lettori web si distraggono facilmente. Se il testo non è facile da leggere, chiuderanno la pagina e cercheranno altrove.

Ottimizza le immagini

I contenuti visivi sono un elemento sempre più importante nel web perché hanno la capacità di attirare l'attenzione dell'utente e rendere il contenuto di una pagina più gradevole (ad esempio, mediante foto e infografiche) o efficace (ad esempio, tramite grafici o diagrammi).

Ma non solo. Le immagini sono molto importanti anche in ottica SEO, a patto che siano "ottimizzate". Cosa vuol dire?

Peso e dimensione

Innanzitutto, ricorda che immagini pesanti richiedono **tempi di caricamento** più lunghi, compromettendo l'esperienza dell'utente sul tuo sito. Assicurati quindi che le tue immagini abbiano una dimensione pertinente con quello che sarà il loro uso e che il peso non sia eccessivo.

Nome immagine

Fai in modo che il nome del file sia pertinente sia con il suo contenuto sia con le keywords che vuoi spingere. Caricare un'immagine con il nome 237623.png non sarà molto utile in ottica SEO. Quindi, prenditi il tempo necessario per scegliere il nome del file, fai in modo che sia **descrittivo** e, se composto da più parole, fai in modo che ogni parola sia separata dall'altra tramite un trattino.

Tag ALT

I motori di ricerca non sono in grado di guardare le immagini e capire perfettamente cosa c'è dentro. In quest'ottica, un elemento molto importante per l'ottimizzazione SEO delle immagini è il tag ALT (o testo alternativo), cioè il contenuto testuale (invisibile ai visitatori della pagina) con cui descrivere l'immagine e consentire ai motori di ricerca di identificarla e catalogarla correttamente.

Questo testo è molto importante anche in termini di **accessibilità**, perché verrà letto ad alta voce dagli screen reader consentendo a chi non può vedere l'immagine di comprenderne il significato.