



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da "zero"!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri 
Internet Marketing

Alessandro Sportelli & webmarketingforum.it

presentano:

come creare e promuovere un

FORUM da "0"



ebook Promosso da:

Madri 
Internet Marketing

copertina a cura di: Luciana Lato - info@lledesigns.it



La presente guida è stata realizzata da **Alessandro Sportelli** fondatore di www.webmarketingforum.it e promossa da **Madri Internet Marketing**: www.madri.com – www.internet-marketing.it



Parleremo di...

1. Premessa
2. Scelta della Board, installazione ed ottimizzazione: Riferimenti e Risorse utili
 - 2.1. Forum: Hosting a Pagamento o Gratuito?
 - 2.2. Fatti Trovare sui motori di ricerca
3. Scelta “argomento chiave”
 - 3.1. La Competenza
 - 3.2. La Passione
 - 3.3. Argomento di Nicchia
4. Obiettivo
5. Progettare l’Indice delle sezioni
 - 5.1. Quale Ordine per le sezioni nell’indice?
6. Cosa Accadrà domani?
7. I Contenuti
 - 7.1. Fai “mente locale” sulle tue competenze
 - 7.2. 1 ora di RSS al giorno
 - 7.3. Topic da 1000 visite in un giorno!
 - 7.4. Anticipiamo le obiezioni nel messaggio di benvenuto
 - 7.5. Sezioni a zero topic? È un grave errore!
 - 7.6. Parti da zero con amici o fake?
 - 7.7. Supera Il Punto Critico
 - 7.8. Importazione Automatica dei Contenuti
 - 7.9. Frammentazione delle informazioni (a cura di **Mario Burgo**)
8. Il MOTORE del forum: I benefici di chi legge, fa domande, risponde, contribuisce ... ad ognuno i suoi
 - 8.1. I benefici di chi legge
 - 8.2. I benefici di chi fa domande
 - 8.3. I benefici di chi risponde, contribuisce, crea valore
9. Promozione
 - 9.1. **Realizzazione del Contenuto**
 - 9.2. **Perché lo spam non funziona**
 - 9.3. Iscrizione alle directory e scambio link
 - 9.4. RSS ed Aggregatori
 - 9.5. Utilizzare il Social Bookmarking
 - 9.6. Article Marketing e Comunicati Stampa
 - 9.7. Partecipazione a Forum
 - 9.8. Partecipazione a Blog
 - 9.9. Social Network
 - 9.10. Distribuzione Gratuita di Contenuti
 - 9.11. Debook
10. Analisi del forum (test, tracking, analisi conversioni)
11. Progetto Debook
 - 11.1. I limiti degli ebook tradizionali
 - 11.2. DEBOOK! Perché questo ebook è una mucca viola.
 - 11.3. Come Realizzare e Gestire un Debook
 - 11.4. Come collaborare a questo Debook
 - 11.5. www.debook.it
12. Conclusioni



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri 
Internet Marketing

1. Premessa



Carissimo amico/a ti ringrazio innanzitutto per aver scelto di leggere questo ebook. Probabilmente se stai leggendo queste righe sei alla ricerca di risposte utili. Probabilmente hai voglia di realizzare un forum perché spinto da una particolare passione ma non hai ben chiari i primi passi da muovere.

Prima di iniziare voglio dirti che questo ebook è indirizzato in particolare a chi mira alla realizzazione di un forum professionale di successo. Tuttavia può anche esser utile a chi intende realizzare un forum amatoriale il cui fine è il semplice scambio di informazioni tra amici.

Questo ebook NON vuole essere il manuale definitivo per la realizzazione di un forum partendo da zero ... Anzi ... sarebbe bello rappresentasse solo il *PUNTO DI PARTENZA* per ricercare e studiare in maniera approfondita le incredibili opportunità offerte da questo fantastico strumento.

Sono convinto che il momento più critico per un forum sia la sua nascita. Far muovere i primi passi ad un forum è un lavoro DURO! Dai primi istanti di vita dipenderà il successo o il fallimento di un forum. Ricorda che “Chi ben comincia è a metà dell’opera”!

In questa guida ti racconterò passo dopo passo ciò che secondo la mia esperienza vuol dire far partire un forum da zero.

Ho realizzato in tutto tre forum.

Il primo sta per compiere 3 anni ed è il forum della mia città “tarantovillage.it”. Per essere un forum “locale” ha raggiunto un buon livello di successo: è visitato da circa 3000 utenti unici al giorno.

Il secondo forum trattava di “creazione di impresa”... l’ho abbandonato. Dover abbandonare un forum è stata un’esperienza FORTE, mi è servito tantissimo ed ho imparato dai miei errori ... te ne parlerò.

Il terzo è Webmarketingforum.it. E’ il forum che nasce dalla mia sfrenata passione per il web marketing. Sta muovendo ancora i primi passi ... è un cucciolo ... ma farà certamente tanta strada 😊 (beata la modestia!)

Ciò che leggerai in questa guida è suscettibile di modifiche, variazioni ed aggiornamenti. Sarebbe bello che in seguito mi raccontassi la tua esperienza in modo da render questa guida più utile per tutti.

Buona lettura

Alessandro Sportelli (Alexs2k)



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri 
Internet Marketing

2. Scelta della Board: installazione ed ottimizzazione. Riferimenti e Risorse utili

Il primo quesito da porsi per la realizzazione di un forum è “tecnico”. In questa guida non trattiamo aspetti tecnici della creazione di un forum, tuttavia ti segnalo alcune risorse utili affinché tu possa scegliere la soluzione che meglio si presta al raggiungimento dei tuoi obiettivi.

2.1 Forum: Hosting a Pagamento o Gratuito?

Desideri creare un forum di successo o solo un forum amatoriale per condividere idee e pensieri con amici e conoscenti?

Se sei abbastanza motivato ed appassionato da voler creare un forum di successo sappi che utilizzare un servizio di *forum free/gratis* NON è la giusta soluzione.

Se invece stai creando un **forum amatoriale** il cui obiettivo è condividere idee ed informazioni senza grandi pretese i servizi che forniscono forum gratuiti sono ideali.

SCEGLI CONSAPEVOLMENTE!

Sappi che se volessi potresti avere un forum su un dominio tutto tuo, su un dominio [scelto appositamente da te](#) in base all'argomento trattato a poco più di **30 euro l'anno** (praticamente gratis) Come?

Acquisti un dominio nuovo di zecca ed uno spazio web scegliendo tra le numerosissime proposte presenti online ([cerca](#)) e ci installi una delle tante piattaforme opensource (esempio: [phpbb](#)). Se non sai installare un forum su [questo sito](#) troverai numerose guide che ti spiegano passo passo come fare.

Anche se cominci con un forum piccolo e poco visitato possedere un dominio ti permetterà (se lo vorrai) di ampliare da un giorno all'altro le potenzialità del tuo forum trasformandolo piano piano in un forum professionale e di successo. Non puoi fare lo stesso se ti affidi ad un servizio gratuito.



2.2 Fatti Trovare sui motori di ricerca

Considera attentamente l’opportunità che i motori di ricerca ti offrono per metterti in contatto con i tuoi potenziali utenti. Oggi gran parte dei navigatori utilizzano i motori di ricerca per cercare praticamente TUTTO: casa, auto, viaggi, informazioni, guide, libri, software, articoli, lavoro, collaboratori...insomma proprio TUTTO... **Cercano anche gli argomenti che vorrai trattare sul tuo forum.**



E’ questo il motivo per cui devi fare molta attenzione e **partire fin da subito** con una board il cui codice sia **Ottimizzato per i motori di ricerca**.

Esistono diverse board gratuite ed a pagamento. L’unica strada da percorrere è portare pazienza e cercare di capire quali delle tante disponibili fa al caso tuo.

Per aiutarti ti consiglio queste due risorse italiane di riferimento:

<http://www.cionfs.it/forum> Esperto di CMS ed in particolare di installazione ed ottimizzazione di Board per Forum e Blog.

<http://www.giorgiotave.it/forum/cms/> La macro sezione del Forum GT dove trovi numerosissime discussioni riguardo le migliori board disponibili.

Spiega agli esperti le tue esigenze e certamente otterrai suggerimenti di gran valore.

NOTA BENE: Sappi che anni fa erano pochi i siti ottimizzati per i motori di ricerca ed erano pochi i professionisti competenti in materia. Oggi gran parte dei siti nascono ottimizzati per i motori di ricerca.... Tra questi siti vi sono i forum come il tuo.

Cosa voglio dire? **NON** aspettarti che l’ottimizzazione del sito sia un punto a tuo favore. Gli altri forum saranno ottimizzati almeno quanto il tuo. **Quindi ben altro farà la differenza.**



3. Scelta “argomento chiave”: competenza + passione + nicchia.



3.1 La Competenza

Sembra un argomento banale ma se non ci rifletti bene fin da subito rischi di impiegare male tempo e risorse. In premessa ti ho raccontato di aver realizzato un forum sulla “creazione d’impresa” che poi ho dovuto tragicamente abbandonare.

La motivazione che mi spinse a creare un forum su quell’argomento era la gran voglia di dare supporto a quanti fossero stanchi del lavoro dipendente e, spinti da forti passioni, cercassero tutte le informazioni utili per “mettersi in proprio”. Questa voglia nasce dalla storia della città in cui sono nato e vivo, caratterizzata sia da paesaggi fantastici, persone splendide e mare da favola sia da inquinamento e sfruttamento.

La motivazione c’era ma mancava la competenza! Qualche tempo dopo mi resi tragicamente conto di non essere in grado di rispondere ai quesiti degli utenti riguardo argomenti che *non conoscevo*. Quando ho creato il forum credevo di poter contare anche sulle forze di chi del settore è competente, ed avrebbe quindi potuto trarne beneficio ma così non è stato.

Dunque la **competenza in un determinato settore è elemento fondamentale per la realizzazione di un qualunque forum**. Potresti anche far partire un forum con un gruppo di amici, ognuno competente in un particolare aspetto dell’argomento che vuoi trattare. Ricorda però che se sei da solo devi conoscere l’argomento come o meglio delle tue tasche. In caso contrario rischi di commettere il mio stesso errore.



3.2 La Passione

E' vero! Se non sei competente e non conosci bene l'argomento che tratterai nel tuo forum non farai molta strada. C'è da dire però che **la vera Benzina è la Passione!** Forse ancor più importante della stessa competenza!

La passione è la forza che ti spinge ad *acquisire le competenze* che ti servono.

La passione è la caparbità che ti fa perseguire gli obiettivi anche quando gli altri non credono in te e nei tuoi progetti.

La passione è la forte carica che ti spinge a scrivere sul tuo forum appena nato anche quando ancora *non c'è nessuno a leggerti e risponderti*. Ti assicuro che ci vuole fegato!

Per questo Far partire un forum e renderlo mediamente frequentato è uno dei momenti più duri... Per far partire un forum serve assolutamente Passione!

Tu a cosa sei appassionato? 😊

3.3 Argomento di nicchia

Hai definito l'argomento da trattare in base a passione e competenze? Bene ... è arrivato il momento di ricercare online eventuali forum che trattano l'argomento che intendi trattare sul tuo forum. Cerca l'argomento su www.google.it e sfoglia con calma le prime pagine. Poi ripeti la ricerca con la frase “forum *argomento*” sostituendo ovviamente *argomento* con il tema principale del tuo forum.

Oggi online esistono tantissimi forum di successo su tantissimi differenti argomenti. Per questo esistono serie possibilità che **il tuo argomento preferito sia già ampiamente trattato** da un grosso forum di successo super frequentato.

Se sei fortunato e l'argomento che intendi trattare non è trattato da altri forum parti pure spedito, non perdere altro tempo ed affrettati a progettarlo e realizzarlo.

Nel caso in cui l'argomento che intendi trattare è già trattato da altri forum conosciuti e ben frequentati puoi perseguire due strade alternative:

1 Qualcuno potrebbe consigliarti di farne uno simile e tentare una **concorrenza spietata**. Sei libero di farlo tenendo ben presente che IL PRIMO in genere gode di un **notevole vantaggio competitivo** dovuto al semplice fatto di esser stato il primo a trattare quel determinato argomento. Fare concorrenza al primo non credo sia una mossa astuta: il rischio è lavorare per anni rimanendo nell'ombra.



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri 
Internet Marketing

Per dovere di cronaca tuttavia devo dirti che esistono forum che hanno superato il primo in classifica ma a loro volta sono seguiti da una scia di altri piccoli forum che non avranno la stessa fortuna, successo e visibilità.

2 La seconda soluzione (che mi sento di suggerirti) è analizzare in maniera approfondita i grossi forum che trattano l'argomento che ti interessa andando ad **individuare una nicchia che credi esser “carente” o meglio una nicchia in cui pensi di poter diventare esperto e poter offrire valore** meglio degli altri. Leggi [questo topic](#) per farti un'idea su ciò di cui parliamo.

Specializzarti in una nicchia ti permetterà di offrire un servizio di qualità superiore rispetto al forum generico. Se fai un buon lavoro potresti col tempo esser percepito e riconosciuto come il forum che meglio degli altri tratta quel particolare aspetto ed attirare quindi utenti (o potenziali clienti) fortemente interessati.

Specializzarti in una nicchia vuol dire essere il PRIMO! A buon intenditore 😊

p.s. Tutto ciò che hai letto sulla scelta dell'argomento fa riferimento alla creazione di forum con target almeno nazionale. Se la tua intenzione è realizzare un **forum locale** cambia tutto. Un forum locale tratta argomenti spesso molto differenti tra loro ma allo stesso tempo legati, perché riguardano una specifica comunità locale. Probabilmente scriverò una guida per i forum locali. Per il momento possiamo parlarne nell'apposita sezione di [webmarketingforum.it](http://www.webmarketingforum.it):

<http://www.webmarketingforum.it/il-forum-gestire-e-promuovere-forum-di-successo-11>



4. Obiettivo

Quando finalmente sarai il felice possessore di un forum di successo sappi che:

1. **Nessuno (o quasi) lo può copiare.** A differenza di tante idee che si trasformano in siti web di successo il forum NON è replicabile (o meglio... maggiore è il successo maggiori saranno le difficoltà nel replicarlo e realizzarne uno simile)... Come mai? Come abbiamo **già detto il forum è contenuto**. Il successo di un forum è dovuto per il 90% al contenuto che presenta ad utenti e visitatori e non di certo al tipo di board che installi. Il forum di successo possiede una mole di contenuto tale da risultare spesso **irraggiungibile**. Da ciò deriva che...:
2. **Se sei il primo** a realizzare un forum di successo in un determinato settore godi di un enorme **vantaggio competitivo**. Il primo spesso viene percepito come il migliore (spesso ma non sempre...) e gode di un **vantaggio in termini di "Tempo"**: + tempo + contenuti + utenti + fama + etc...
3. Se possiedi un forum di successo che tratta un determinato argomento/settore **potresti esser ritenuto il maggior esperto del settore**. Pensa a come cambierebbe la tua attività, e la tua vita...
4. **Un forum di successo è un potente mezzo di comunicazione, persuasione, opinione**. Se possiedi un forum di successo sei anche potenzialmente in grado di diffondere idee ed informazioni **molto più in fretta di chiunque altro** e soprattutto potresti godere di maggiore **considerazione** da parte della comunità di riferimento.
5. Il forum è uno strumento talmente potente e flessibile che **i benefici potrebbero dipendere direttamente dalla tua capacità di coglierli al volo**... rifletti un po' ... a cosa potrebbe servirti gestire un forum che tratta l'argomento che più ti appassiona?

Detto ciò ti rendi conto che **definire un obiettivo chiaro** non potrà far altro che indirizzare il tuo forum, gli utenti, gli argomenti trattati verso quell'obiettivo. Qualunque sia il tuo obiettivo, se presente tra quelli prima citati, sappi che per raggiungerlo puoi perseguire solo una strada: essere il primo ed il miglior forum del tuo settore.



5. Progettare l'indice delle sezioni

Ricorda che l'indice delle sezioni di un forum è come l'indice di un libro. Il navigatore che accede alla home page in pochi secondi deve comprendere il tema principale del forum ed essere per questo indotto ad "approfondire la visita".

Individuato l'argomento principale del forum e fissato l'obiettivo è necessario effettuare una sorta di ricerca di mercato, così come se stessimo per vendere un prodotto o un servizio.

In altre parole è necessario capire **cosa la gente cerca** riguardo l'argomento che vuoi trattare ed in seguito potrai offrire il contenuto di qualità **proprio sugli argomenti più cercati!**

Facciamo un esempio:

Poniamo il caso io sia un appassionato di tuning e voglio creare un forum sull'argomento.

Per rendermi conto del volume approssimativo delle ricerche effettuate per l'argomento che voglio trattare userò alcuni utili tools di google.

Utilizzerò il [Google keyword tool](#) ricercando la parola "tuning" ed altre parole secondo me correlate come "elaborazioni"...

The screenshot shows the Google Keyword Planner interface. The top section is titled "Come desideri generare idee per le parole chiave?". It has two radio buttons: "Parole o frasi descrittive (es. tè verde)" which is selected, and "Contenuti del sito web (es. www.esempio.it/product?id=74893)". To the right, there is a text input field containing "tuning elaborazioni" and a checked checkbox for "Utilizza sinonimi". Below this is a button "Trova idee per le parole chiave".

The bottom section shows a table of results. At the top right, there are options for "Scegli le colonne da visualizzare: Mostra/nascondi colonne" and "Tipo di corrispondenza: Esteso". The table has three main columns: "Parole chiave", "Volume di ricerca medio approssimativo", and "Volume più elevato in". The data is sorted by relevance.

Parole chiave	Volume di ricerca medio approssimativo	Volume più elevato in	
Parole chiave correlate ai termini inseriti - ordina per pertinenza			
tuning	1.000.000	apr	Aggiungi
tuning auto	450.000	ott	Aggiungi
e tuning	368.000	ott	Aggiungi
tuning accessori	368.000	ott	Aggiungi
tuning ricambi	165.000	Nessun dato	Aggiungi
elaborare	60.500	mar	Aggiungi
elaborazioni	49.500	apr	Aggiungi
tuning interni	49.500	ott	Aggiungi
tuning scooter	49.500	mag	Aggiungi
tuning car studio	40.500	Nessun dato	Aggiungi
free tuning	14.800	Nessun dato	Aggiungi
chip tuning	12.100	nov	Aggiungi



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri 
Internet Marketing

Nell'immagine notiamo, oltre le keyword da noi ricercate (complete del rispettivo dato numerico sul volume di ricerca), anche un buon numero di keyword correlate (es. tuning accessori, tuning ricambi, tuning interni, tuning scooter, chip tuning...).

Uno studio approfondito delle **keyword correlate** può suggerirci la lista degli argomenti da trattare sul nostro nuovo forum e quindi l'indice *provvisorio* delle sezioni. Ordinando inoltre i risultati partendo dalle keyword più ricercate potremo prevedere quali specifici argomenti desteranno **maggior interesse** nei nostri potenziali utenti.

Ho parlato di indice *provvisorio* perché **l'indice di un forum è in continua evoluzione**. Si evolve con la crescita del forum e si evolve con l'evolversi delle esigenze degli utenti. Questo però non sminuisce l'importanza di progettare un buon indice fin dall'inizio.

NOTA BENE: Progettare un buon indice NON vuol dire *renderlo pubblico* fin dal primo giorno. Potrebbero passare mesi prima di pubblicare l'intero indice. Capisci bene che ciò dipende principalmente dalla mole di contenuto che riesci a pubblicare ... + contenuto + sezioni. **MAI PUBBLICARE SEZIONI VUOTE!**

Ricordati di creare fin da subito le **sezioni di supporto/svago** (es.: Sezione Presentazioni, Richieste di informazioni, Off Topic, Comunicazioni dallo Staff, Regolamenti, ...).



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri Internet Marketing

5.1 Quale Ordine per le sezioni nell'indice?

Sappiamo che l'indice delle sezioni del forum si sviluppa in maniera verticale e sappiamo anche che per quanto possa essere lunga la home page del forum chi ci accederà **vedrà per prima cosa la parte alta della pagina** e solo se lo riterrà opportuno visiterà il resto.

Ok, si tratta di affermazioni ovvie ma che comunque ti servirà tenere ben presenti quando ci troveremo a dover decidere in quale ordine pubblicare le sezioni del nostro forum. Quale va sopra, quale sotto, quale all'inizio, quale alla fine, quale va prima o dopo le altre?

Questa è la schermata che ci appare (almeno fino ad oggi 😊) quando accediamo alla home di Webmarketingforum.it.



Non tenere per il momento in considerazione il messaggio di benvenuto molto più lungo dei normali messaggi di “default”. Con un messaggio di benvenuto differente a colpo d’occhio vedremo il logo+slogan del forum, la solita barra dei link + o – standard, e le prime 4 o 5 sezioni.

Da questo comprendi che **le prime 4 (massimo 5) sezioni devono necessariamente essere le più importanti del forum**, o meglio quelle a cui tu intendi offrire **maggiore visibilità**.

Man mano, andando verso la parte bassa del forum, sistemerai le sezioni che reputi meno strategiche terminando con le **sezioni di supporto/svago** (esempio: sezione OT, Presentiamoci, Consigli per il Forum, Cosa hai mangiato ieri a cena, etc...).



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri 
Internet Marketing

Lo scopo delle sezioni che posizioni in alto nell'indice deve anche essere incuriosire ed interessare il navigatore inducendolo così a navigare tra le altre sezioni e discussioni del tuo forum. Pensa quindi quale delle sezioni che hai individuato può interessare gran parte dei navigatori ed indurli ad approfondire la visita.

E' secondo me un **gravissimo errore** inserire nella parte alta dell'indice del forum le sezioni di supporto/svago proprio perché sappiamo essere quelle che godono della maggior visibilità da parte dei navigatori.

Di solito nei miei forum utilizzo nella parte alta dell'indice una macrosezione che chiamo “**in evidenza**”. Utilizzo questa sezione per linkare le discussioni che reputo essere le più interessanti presenti in quel momento sul forum. La utilizzo anche per segnalare tutto quanto desidero “spingere” del mio forum (es. creo una nuova sezione e la linko per qualche giorno dalla parte alta del forum in modo da informare della novità sia in navigatori sia gli utenti registrati).

La sezione “in evidenza” si rende necessaria quando il forum comincia ad animarsi: un forum pieno di sezioni può risultare “caotico” e per questo mi sembra una buona idea evidenziare ciò che ritieni di maggior interesse per gli utenti.

Ultime, ma non per importanza, sono le sezioni dedicate allo staff. La posizione nell'indice di queste sezioni è relativamente importante dato che **non saranno visibili né ai visitatori né agli utenti registrati**. Tuttavia se gestisci un forum con un indice molto lungo sarebbe meglio posizionare le sezioni dedicate allo staff nella parte alta del forum in modo tale che siano direttamente visibili a moderatori ed amministratori che effettuano i login sulla home page. Ripeto che in questo caso puoi posizionare le sezioni dedicate allo staff nella parte alta del forum proprio perché “invisibili” a visitatori ed utenti semplici.



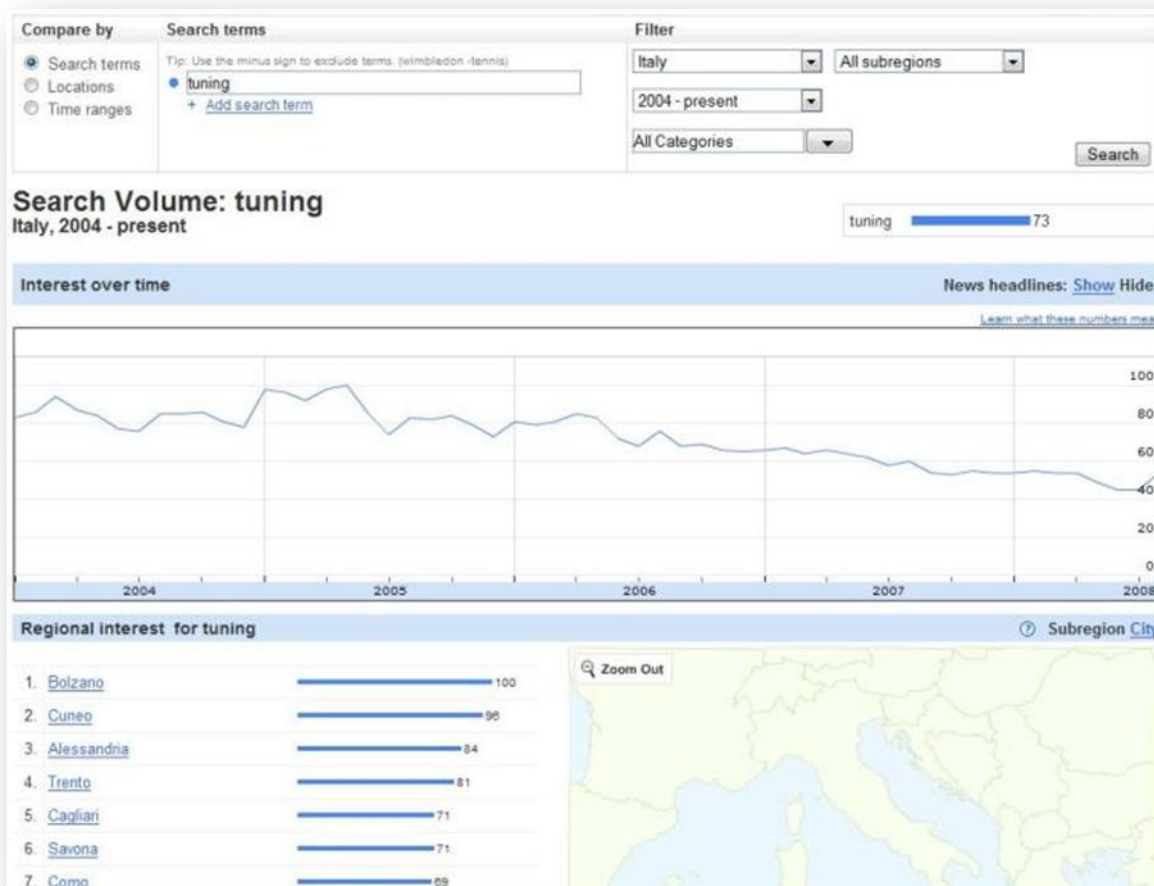
6. Cosa Accadrà Domani?

In molti, amministratori e gestori di forum di successo, si chiedono cosa accadrà domani, tra un mese, tra un anno al proprio forum e se ci sarà un calo o un incremento dell'interesse per l'argomento trattato. Si tratta di un'analisi fondamentale *per chi come te* si appresta a realizzare un forum da zero.

Google mette a disposizione un interessante strumento che permette di effettuare stime temporali dei trend delle ricerche di determinati argomenti.

Il Tool è [Google Insights for Search](#).

Poniamo il caso tu sia un appassionato di tuning ed hai intenzione di creare un forum che tratta l'argomento. Utilizziamo il tool per analizzare il trend.



Analizzando il grafico elaborato dal tool per la keyword **tuning** notiamo un evidente calo delle ricerche della parola specifica dal 2004 al 2008.



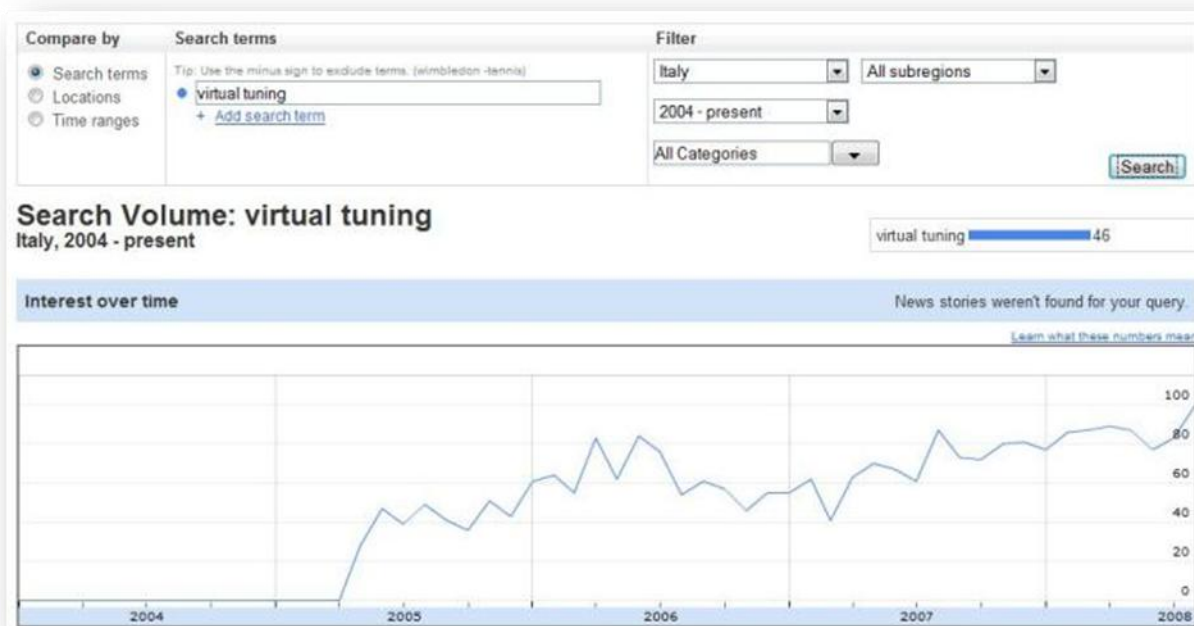
Cosa vuol dire questo? **Non vuol dire assolutamente nulla se non confronti il risultato cercando le altre keyword del medesimo settore.** Allarga quindi la ricerca alle più importanti parole chiave del settore per ottenere dei dati maggiormente affidabili.

N.B. [Google Insights for Search](#) ti offre la possibilità di cercare più parole contemporaneamente al fine di paragonarne i trend.

Insieme al grafico (come sopra) cercando la parola "tuning" in Google insights otterrai altri dati interessanti come **la lista delle 10 keyword del settore con maggior incremento del numero di ricerche** per il periodo considerato:

Rising searches	
1. virtual tuning	Breakout
2. twingo tuning	Breakout
3. tuning torino	Breakout
4. tuning mania	Breakout
5. tuning love	Breakout
6. tuning guru	Breakout
7. tuning generation	Breakout
8. tnt tuning	Breakout
9. speedup	Breakout
10. speed up	Breakout

Queste dieci keyword, a differenza della singola parola tuning, sembrano presentare un notevole incremento di **interesse** da parte degli utenti:





Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri 
Internet Marketing

Cosa ci suggerisce in fine questa analisi?

Se confrontando le più importanti keyword di settore ci accorgiamo di un certo calo d'interesse probabilmente ci **si presenteranno ulteriori opportunità di crescita dovute all'incremento di interesse per alcuni specifici argomenti** (es. virtual tuning ed altre keyword con trend in crescita) sui quali possiamo decidere di **puntare** offrendo contenuto e servizi utili ☺.



7. I Contenuti



Tre Regole semplici vero ☺ ? Eppure in tanti ancora pubblicano dei forum tragicamente **VUOTI**. Subito dopo averli pubblicati si chiedono: "come mai sul mio forum non si registra nessuno?", "e come mai sul mio forum non scrive nessuno?", "e perché....?", etc...

Sono le domande ad essere sbagliate, non le intenzioni.

Le migliori domande da porsi sono:

- "Per quale motivo qualcuno dovrebbe visitare il mio forum?"
- "Per quale motivo qualcuno dovrebbe registrarsi al mio forum?"
- "Quali benefici offre il mio forum?"

Caro amico siamo giunti al momento più duro del nostro percorso per la realizzazione di un forum partendo da zero. E' qui che si concentrano le reali difficoltà, qui vien fuori la vera passione, qui vien fuori la differenza tra i forum di successo e quelli abbandonati. Dato che realizzare un forum è un lavoro duro, serve un impegno costante, oltre che pazienza e caparbità e non tutti sono disposti a farlo!

E' inutile pensare di passare direttamente al punto 8 o 9 o 10 della guida perché tutto ciò che leggerai di qui in avanti avrà senso solo se avrai ben impresso in mente le 3 regole prima citate ☺.

Perdonami se posso sembrare scoraggiante ma ti assicuro che lo faccio per evitare che tu possa compiere degli errori o impiegare del tempo prezioso per un progetto che non vedrà mai luce.

So anche bene che se tu sei un appassionato come me non esiste nessuno al mondo in grado di scoraggiarti. Se sei appassionato e seriamente motivato hai certamente i brividi quando pensi al tuo nuovo forum ;) !

Se la tua nuova creatura ti appassiona non vedrai l'ora di dar sfogo alla tua **energia** e consumare la tastiera a forza di scrivere tutto ciò che ti passa per la testa. Troverai dappertutto idee per il tuo forum. Ci penserai in auto mentre guidi, a casa, al cinema, sotto l'ombrellone. E' il tuo chiodo fisso! Cosa stai aspettando?



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri Internet Marketing

Se sei fermamente deciso a realizzare un forum di successo sappi che devi esser pronto a “dare”. **Non esistono forum di successo che non offrono “valore” e gran parte del valore di un forum è rappresentato dai contenuti offerti.**

I contenuti sono l'unico motivo per cui i visitatori leggono il tuo forum e ci ritornano. I contenuti sono lo strumento che aiuta i motori di ricerca a rendere visibile il tuo forum!

p.s. Il primo contenuto da realizzare è il **regolamento generale del forum**, dato che dovrà esser accettato obbligatoriamente da tutti gli utenti che si registrano. Se ti va prendi spunto da [quello di webmarketingforum](http://www.webmarketingforum.it).

Ma dove li trovo tutti questi contenuti???? 🤔

7.1 Fai “mente locale” sulle tue competenze

Innanzitutto fai mente locale sulle tue competenze. Se hai deciso di realizzare un nuovo forum possiedi certamente le competenze che servono per farlo partire da zero. Conosci bene il settore di riferimento e molto probabilmente possiedi già del materiale, articoli, guide, video, foto, immagini, risorse utili che puoi pubblicare sul forum.

Dai tutto te stesso (non capire male 😊). **Non aver paura di dire tutto quello che sai ed hai imparato fino ad oggi!** La gente si accorge se non hai intenzione di dire tutto ed apprezza invece quando risolvi un problema suggerendo la soluzione che pensi essere definitiva.

Sono tristissimi gli aiuti al 50%... sono tristissime le guide gratuite (gli “ami”) che non offrono nulla ... non dimenticare che la gente percepisce **sempre** il valore di ciò che offri.

Parti dai concetti che possono sembrarti banali, in modo da avvicinare al tuo settore anche chi prima non era interessato. Per ogni sezione che hai deciso di pubblicare fin da subito scrivi e pubblica un topic che ne descriva il contenuto e gli obiettivi ... aiuterai la gente a fare chiarezza.

Esempio. Se il tuo forum parla di tuning allora fai un topic che spieghi cosa è il tuning, perché è bello, è perché tutti devono montare uno spoiler aerodinamico sulla propria auto. No, non è banale! Molti non sanno cosa sia e se tra questi hai la fortuna di guadagnare un utente è una grossa vittoria 😊

Continua approfondendo i concetti “professionali” del tuo settore da condividere con colleghi, partner e concorrenti (sì, hai capito bene ... **concorrenti!** Se credi di dover essere l'unico a trarre beneficio dal tuo forum è meglio che crei un bel blog!)

Far mente locale è un lavoro duro ... è necessario riflettere attentamente e scrivere per ore se non hai contenuti pronti.



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri Internet Marketing

7.2 1 ora di RSS al giorno

1 ora di RSS al giorno toglie il medico di turno ☺. Per essere il primo devi sapere tutto ciò che accade nel tuo settore possibilmente prima degli altri.

Allora investi un po' del tuo tempo per fare una bella lista di tutte le risorse utili del tuo settore come blog, portali, forum italiani ed esteri. Se sei fortunato molti di questi siti saranno dotati di [feed rss](#) che ti permettono di esser aggiornato sui contenuti in maniera costante e veloce. Aggrega i feed rss utilizzando un [feed reader](#) e senza visitare direttamente i siti saprai sempre quali e quando presentano aggiornamenti.

Personalmente utilizzo [mozilla thunderbird](#) sia per visualizzare contemporaneamente i miei indirizzi email (ad oggi solo 8!) sia per aggregare i feed rss delle risorse che seguo (ad oggi un centinaio). Pensa che lavoraccio sarebbe dover visitare ogni giorno decine di siti differenti!

Essere aggiornato su tutte le novità del settore ti offre la possibilità di individuare ogni giorno contenuti freschi per il tuo forum anche quando sei a corto di idee.

NOTA BENE: IL COPIA ED INCOLLA LASCIALO AGLI ALTRI! Se hai intenzione di utilizzare per il tuo forum i contenuti che reperisci in giro per il web **fai in modo di accrescerne il valore**. NON FARE IL PAPPAGALLO.

Dai un'occhiata alle notizie che trovi in giro, scegli quella che ritieni interessante, postala sul forum citandone la fonte ed **aggiungi la farina del tuo sacco**: esponi il tuo punto di vista, scrivi una critica, completala ed arricchiscila con le tue conoscenze.

Gli utenti del tuo forum (tranne in rari casi) non hanno bisogno che tu segnali una notizia del settore senza dire la tua ... anche loro utilizzano un feed reader!



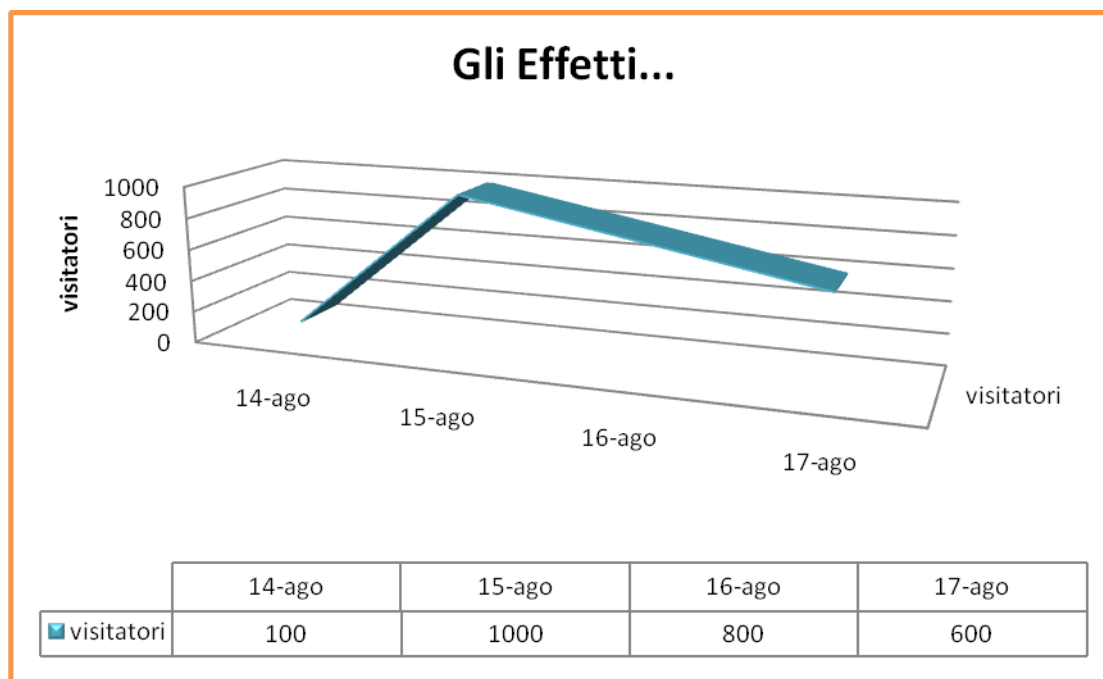
7.3 Topic da 1000 visite in un giorno!

Esiste un modo per aumentare le visite del tuo forum anche in un sol giorno: **ANTICIPANDO GLI EVENTI**.

A questo proposito a ferragosto ho fatto un test per te ☺ (ebbene si, per colpa tua non sono andato al mare). Ho scritto un topic che riguarda l’iniziativa di Telecom Italia “Avoicomunicare (discorso di Gandhi)”:

<http://www.webmarketingforum.it/discussioni-varie-sul-web-marketing/160-avoicomunicare-gandhi-telecom-italia-marketing-di-una-buona-causa.html>

Ho preso la palla al balzo per parlare del marketing dell’iniziativa. Ovviamente non ho commentato Gandhi. Per farla breve nel giro di un’ora il topic era in prima pagina su Google principalmente per [questa](#) e [quest'altra](#) ricerca ed in mezza giornata quel topic da solo ha prodotto circa 1000 visite.



Prendi questo test con le “pinze” dato che è stato pensato solo al fine di realizzare questo esempio. Non ho per nulla tenuto in considerazione il fatto (fondamentale) che avrei attirato una tipologia di utenza generica e non in target con webmarketingforum.it.

Premesso ciò è evidente che trattare gli eventi con un buon anticipo può comportare un repentino aumento delle visite nel periodo in cui si svolgono. Dovessi pensare ad alcuni degli eventi del mio settore mi verrebbe in mente ad esempio il *Search Engine Strategies (SES)* oppure il *Convegno GT* o ancora *lab Forum* etc. Indubbiamente conosci molto bene gli eventi del tuo settore e sarai quindi in grado di anticiparli parlandone sul tuo forum.

Cerca di essere sempre aggiornato e discutere degli **argomenti che “tirano”** ;)



7.4 Anticipiamo le obiezioni nel messaggio di benvenuto

Purtroppo il tuo forum all’inizio presenterà pochi contenuti e pochi utenti registrati ... questo è naturale.

Devi sapere che una delle leve che spinge gli utenti a registrarsi ad un forum è la presenza di tanti utenti che lo hanno già fatto prima di lui. Il solo fatto che un forum presenti un gran numero di utenti verrà spesso (ma non sempre) giudicato positivamente da chi lo visita ... probabilmente il visitatore penserà che un gran numero di utenti equivale ad elevata qualità ed elevati benefici.

Io e te sappiamo invece che così non è in quanto il valore “**percepito**” di un forum potrebbe differire dal *valore reale*.

In tutti i casi questo rimane un problema per te che stai facendo partire la tua creatura da zero. Devi cercare di **modificare il modo in cui il tuo forum viene percepito** dai visitatori contrapponendo delle buone argomentazioni allo scarso numero di utenti e discussioni.

A questo scopo una delle strategie da testare riguarda la **personalizzazione del messaggio di benvenuto** del forum. Più o meno il 90% dei forum presenti online lasciano il messaggio di benvenuto standard ... l’avrai visto almeno 1000 volte ... è triste ed inutile!

Nel tuo caso potresti utilizzare il messaggio di benvenuto per spiegare in maniera molto trasparente ai tuoi visitatori che: **“il forum è appena nato e si sta lavorando per produrre contenuti utilissimi e di alta qualità ... registrati pure e chiedici ciò che vuoi ... risponderemo immediatamente a tutti i tuoi quesiti ... “**...

Oppure potresti far leva sul principio della scarsità comunicando ai tuoi visitatori che: **“Gentile visitatore benvenuto. In questo forum selezioniamo gli utenti ed i collaboratori ad uno ad uno perché il nostro obiettivo è offrire un servizio preciso e di elevata qualità. Questo è il motivo per cui ci sono 100 iscritti invece di 10000. Se ti va di entrare a far parte di questo gruppo ristretto registrati blablabla blablabla...”**

Ovviamente questi sono solo degli esempi quindi non li copiare ed incollare nel tuo messaggio di benvenuto ☺. **E’ necessario che ogni forum, in quanto diverso da tutti gli altri, presenti un messaggio di benvenuto personalizzato** che possibilmente anticipi le obiezioni dei potenziali utenti ed induca alla registrazione e partecipazione.



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri Internet Marketing

Guarda ad esempio il messaggio di benvenuto che trovi oggi su Tarantovillage:



Si tratta di un messaggio che va bene per un forum già avviato in quanto sfrutta il numero di utenti per far leva sulla [riprova sociale](#). Allo stesso tempo fa leva sul principio di scarsità affermando che le iscrizioni saranno **presto** esclusivamente su invito. Per approfondire i principi della persuasione visita [l'apposita sezione di webmarketingforum](#).

7.5 Sezioni a zero topic? È un grave errore!

Navigando mi capita spesso di visitare forum più o meno importanti.

Ancor più spesso capita che qualcuno mi chieda come mai il forum che sta cercando di lanciare non va. Visitando il forum noto alcune sezioni VUOTE... per vuote intendo sezioni che oltre al titolo non presentano alcun contenuto.

Il messaggio è chiaro. Una sezione a topic zero è uno dei peggiori errori nella gestione di un forum.

Per quale strano motivo dovrei registrarmi ad un forum vuoto?

Un forum con sezioni vuote mi comunica di essere **abbandonato**, probabilmente non avrà nulla da offrirmi.

Non basta creare un bell'indice da 100 sezioni se il 70% delle sezioni sono vuote. **La gente non cerca i titoli, la gente cerca i contenuti utili**. La gente ama il confronto e delle volte lo scontro.... nulla di questo può esistere in assenza di discussioni.

Tu ti registreresti mai ad un forum vuoto? Allora perché continui a chiederti come mai non si registra nessuno al tuo?



7.6 Parti da zero con amici o fake?

Abbiamo già parlato dei problemi che comporta far partire un forum da zero con pochi contenuti e pochi utenti. E' davvero difficile che i visitatori si registrino ad un forum che presenta 3 o 4 utenti registrati.

Ti conviene quindi trovare una soluzione per incrementare il numero di utenti registrati al forum fin dal primo giorno. Per far ciò esistono solo due soluzioni (o forse più):

- **Chiedi aiuto agli amici.** Contatta tutti gli amici che possono darti una mano iscrivendosi al tuo nuovo forum ed eventualmente contribuendo alla creazione dei contenuti. Se hai creato il tuo forum per passione probabilmente conoscerai già altri appassionati come te per lo stesso argomento ... contattali ed invitali a partecipare.
- **Crea i tuoi fake.** Forse saprai già di che si tratta. I fake non sono altro che tuoi *cloni*, ed in altre parole utenti con differenti nick ma una sola anima: TU ☺. Utilizza questa strategia non proprio elegante quando sei completamente solo e non hai a disposizione nessuno che ti dia una mano. Utilizzerai i tuoi fake per incrementare il numero di utenti da ZERO a quanti riterrai più opportuno, e per generare ed **alimentare** discussioni. Potrai smettere di utilizzarli quando il tuo forum comincerà ad essere frequentato ed animato da altri utenti.

Lo so! Non è bello creare fake! Ma se parti da zero e non hai nessuno che ti aiuta sei costretto a farlo.

7.7 Supera il Punto Critico

Ti voglio mettere in guardia riguardo il superamento del “**punto critico**”. Per punto critico intendo il momento in cui pian piano il tuo forum comincerà ad essere frequentato e ci sarà qualcuno oltre te a creare contenuti, fare domande e dare risposte. Sappi che nessuno può dirti quando questo momento arriverà.

La cosa che devi tenere in considerazione è che fino a quel momento **non potrai mai permetterti di interrompere la creazione di contenuti. MAI!**

Devi continuare a produrre contenuti ogni giorno fino a quando non ti accorgerai di stare realmente superando il punto critico.

Devi insistere anche quando sarai solo a scrivere. Potrà accadere che nessuno potrà darti una mano ma tu DEVI INSISTERE. Non farti demoralizzare dalle statistiche, non farti demoralizzare da ciò che dicono gli altri ... continua senza mai fermarti anche quando credi di non potercela fare. Continua! E ti renderai conto da solo di aver fatto la cosa giusta ☺.

Non sono tanti in grado di superare il punto critico, per questo il web è pieno di forum abbandonati, è pieno di forum fantasma ... si sono dati per vinti ma questo non è il tuo caso!



7.8 Importazione Automatica dei Contenuti

Solo **DOPO** aver superato il “**punto critico**” (7.7) potrai pensare di attuare questa strategia (NON prima!).

NOTA BENE: Si tratta di un strategia **delicata** il cui abuso potrebbe danneggiare l’immagine del tuo forum.

Per alcune board (sicuramente con Vbulletin) è possibile importare dei feed rss direttamente sul forum trasformandoli così in “singoli topic”.

Per meglio comprendere di che parliamo ti segnalo subito come esempio la sezione “news” di webmarketingforum: <http://www.webmarketingforum.it/web-marketing-news-50>

In questa sezione al momento sono pubblicati in **automatico** i feed rss di Google news che riguardano **solo ed esclusivamente** l’argomento *web marketing*.

Probabilmente a questo punto starai riflettendo sul problema “contenuti duplicati”. In tal caso ti dico subito che *non è un problema che ti riguarda* dato che lo scopo dell’importazione dei contenuti sul tuo forum è **accrescerne il valore** e NON aumentare le visite. L’aumento delle visite non è lo scopo ma può esserne una *conseguenza*.

Se ritieni opportuno attuare questa strategia **tieni in forte considerazione le seguenti REGOLE:**

- 1.** Il contenuto importato non deve **MAI superare del 10%** il contenuto originale totale già presente sul forum. In caso contrario il tuo forum verrebbe percepito come un aggregatore di feed e questo non è di certo il tuo obiettivo.
- 2.** Il contenuto importato deve essere **STRETTAMENTE ATTINENTE** all’argomento chiave del forum. Non importare contenuto che non riguarda gli argomenti trattati sul tuo forum. Solo in questo modo i contenuti, seppur non originali, potrebbero esser considerati come “valore aggiunto” proprio perché non fanno altro che completare le informazioni già presenti sul forum. I tuoi utenti sapranno che sul forum trovano tutto, dalle discussioni interessanti passando per le soluzioni di problemi per finire alle “news di settore”.
- 3.** Se puoi **commenta i topic** che importi un automatico prendendo così spunto per creare nuove discussioni trasformandoli in questo modo in contenuto originale ed utile.

Ripeto: è un **gravissimo errore** importare in automatico sul forum una consistente mole di contenuti ... è un **gravissimo errore** importare sul forum contenuti non attinenti all’argomento chiave.



7.9 Frammentazione delle Informazioni

(a cura di **Mario Burgo** <http://www.mosquitoweb.it>)

Ipotizziamo che il tuo forum abbia raggiunto il successo sperato e venga popolato quotidianamente da numerosi nuovi messaggi.

Un forum è **caotico** per definizione.

Tu, da bravo amministratore, riuscirai a moderare le sezioni e mantenere l'ordine ma.... **il reperimento delle informazioni da parte dei vostri utenti sarà un'operazione che si complicherà di pari passo all'aumentare dei contenuti.**

Le discussioni ridondanti saranno sempre più numerose, non a caso uno dei tormentoni più frequenti che puoi incontrare nei forum affollati è: "**cercare prima di domandare!**".

Spesso le discussioni prima di approdare ad una soluzione serpeggiano tra numerosi messaggi, teorie diverse, magari sbagliate, successivamente confutate e solo alla fine si giunge alla soluzione del problema... e pochi si ricordano da dove si è partiti.

E allora che fare? O continui così (che va benissimo) dato che è un forum, oppure offri i tuoi contenuti anche a utenti meno esperti, a chi è abituato ai *normali* siti web, utilizzando **modalità differenti**. Molti navigatori non sanno come ottenere il meglio da google... figuriamoci dalla *funzione search* di un forum!

Quindi si pensa ad evolvere, almeno così è stato per me, e **riorganizzare i contenuti** su una **piattaforma più fruibile**. Le prime soluzioni a venire in mente sono solitamente: il blog e un sito internet.

Non è questa la sede per dilungarsi sulle differenze tra queste soluzioni, solo alcune considerazioni che possono essere utili fin dalla nascita del forum.

Produzione di contenuti

Scrivere messaggi su di un **forum** risulta intuitivo e si può fare di getto, in modo estremamente informale con emoticons che arricchiscono il testo. Raramente vi sono immagini.

Sul **blog** regna ancora questo stile informale, i lettori però si aspettano **qualcosa di più finito**. Un pensiero con almeno un capo ed una coda. Gli articoli starebbero meglio se arricchiti con immagini.

Scrivere articoli da pubblicare su un **sito internet** è complicato. Ci vuole come minimo una introduzione, un corpo dell'articolo e una conclusione, e se si arricchisce con immagini queste devono essere omogenee per tutto il sito, e spesso in almeno due dimensioni diverse. In ogni caso richiede un impegno maggiore.



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri 
Internet Marketing

Componente tecnologica

Lo stesso discorso vale per l'aspetto tecnologico.

Per installare e configurare **Blog** si deve gestire solo un sottoinsieme degli aspetti richiesti da un **sito** internet. Per il primo la progettazione delle funzionalità e del layout è minima in quanto predefiniti. Al contrario il sito esige una progettazione prima ancora di cominciare la realizzazione. Competenze grafiche e di usabilità sono consigliate e spesso non si riesce ad ottenere quell'aspetto professionale e gradevole a cui siamo abituati.

Inoltre per entrambe le soluzioni ci si scontra con aspetti legati al posizionamento, la scelta delle keywords, domini, hosting e avanti così.

Integrazione

Un ulteriore aspetto da considerare è la **facilità di integrazione con il forum** esistente. Sarebbe bello che oltre ad una integrazione grafica gli utenti registrati sul forum possano accedere alle aree riservate del sito o lasciare messaggi sul blog senza doversi registrare nuovamente.

Come molte volte accade... la scelta giusta dipende da ciò che si vuole realizzare e dalle particolari esigenze di ognuno.

Se, come è stato per me ,l'unica esigenza è **strutturare le informazioni** del forum considerate seriamente il **DeBook** (rif. cap.11).

In questo modo vi potete scordare tutto ciò che riguarda la progettazione e gestione di una piattaforma web **concentrandovi sui contenuti** e sulle informazioni che volete diffondere. Non ultimo il vantaggio di creare un potente strumento per pubblicizzare il vostro sito.



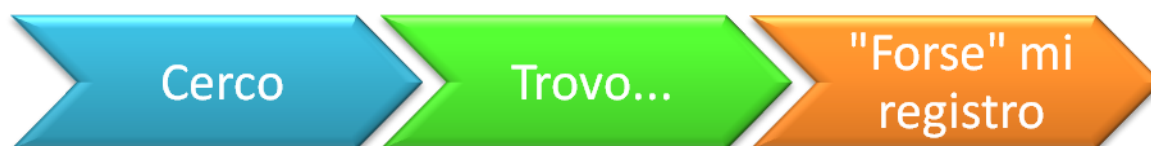
8. Il MOTORE del forum: I benefici di chi legge, fa domande, risponde, contribuisce ... ad ognuno i suoi

Questo è forse il capitolo più importante dell'intero Ebook. Ciò che leggerai condiziona la vita del tuo nuovo forum e ne decreterà il successo o il fallimento.

Senza portarla alla lunga tieni bene a mente che **perché il tuo forum raggiunga il successo tutti coloro che partecipano, contribuiscono, fanno domande o semplicemente leggono ne devono trarre un REALE vantaggio.**

Per questo semplice motivo cercheremo di analizzare i benefici che qualunque forum deve offrire ai propri utenti in base al loro grado di partecipazione.

8.1 I benefici di chi legge



Come forse saprai la maggior parte del traffico (visite) al forum è prodotto dai lettori. I lettori sono tutti quelli che cercano online svariate informazioni che possono riguardare l'argomento principale del tuo forum.

Il beneficio offerto dal forum ai lettori è il contenuto utile di cui abbiamo in precedenza parlato. Considera che in percentuale sono davvero pochi i lettori disposti a registrarsi al forum per porre una precisa domanda. La maggior parte dei lettori che cercano una informazione la vogliono immediatamente e se non la trovano cambiano canale 😊.

Cosa ti fa intuire questo?

NON basta attendere che qualcuno si registri al forum e ponga una domanda per realizzare del contenuto utile. Tu che probabilmente sei l'amministratore del forum devi in prima persona impegnarti costantemente nella creazione di contenuto utile.

Ad una maggior mole di contenuto utile corrisponde un maggior numero di lettori soddisfatti (e maggior traffico 😊). Se avrai la forza di produrre continuamente nuovi contenuti aumenteranno le probabilità che i lettori trovino direttamente ciò che cercano.

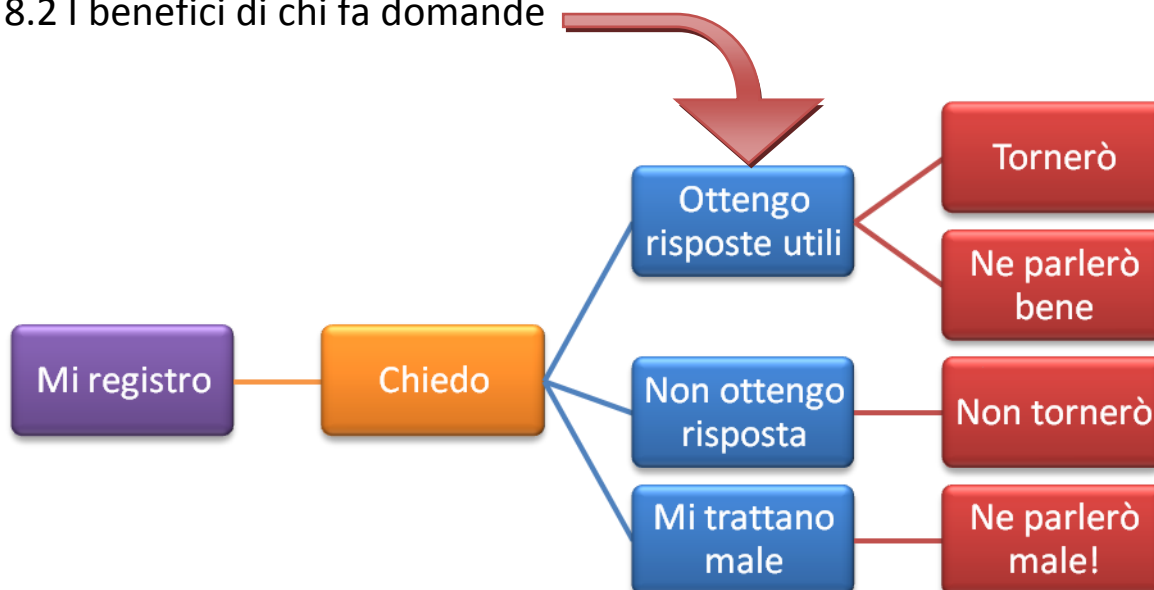
Questo per te è un grosso vantaggio perché se la gente trova ciò che cerca probabilmente continuerà a tornare (anche solo da lettore) sul tuo forum perché lo considererà una risorsa utile e magari **prima o poi si registrerà.**

Ti è mai capitato di leggere un forum per giorni prima di decidere di registrarti?

Per i lettori il valore del forum sono i contenuti ... i contenuti inducono i lettori prima o poi a tornare e registrarsi!



8.2 I benefici di chi fa domande



E' una grande fortuna quando un lettore decide di registrarsi al tuo forum per porre un quesito. Questo vuol dire che considera il tuo forum una **risorsa utile!**

Per questo è **fondamentale che a tutte le richieste corrisponda almeno una risposta utile.**

Non ti devi assolutamente far sfuggire l'occasione di **fidelizzare il nuovo arrivato** accogliendolo in maniera cordiale ed offrendogli ciò che chiede e tutto il supporto necessario.

In questo ebook non tratteremo la gestione dei forum *ormai avviati* per i quali l'accoglienza e lo spirito di solidarietà deve essere la prima regola per tutti... non solo per gli amministratori.

Quando gli utenti sono soddisfatti del servizio offerto dal forum **lo consigliano ad altri amici**. Ciò significa che incrementerà man mano il traffico diretto al forum (senza passare per i motori di ricerca!)

Assicurati che tutti gli utenti si sentano importanti.



8.3 I benefici di chi risponde, contribuisce, crea valore

Se credi di poter rispondere per sempre a tutte le domande poste sul forum dagli utenti registrati sei un pazzo oppure fai ancora confusione tra blog e forum.

Se credi di poter essere l'unico esperto del settore che trarrà beneficio dal forum è bene tu sappia subito che sei completamente fuori strada.

Se vuoi che il tuo diventi un forum di successo devi necessariamente fare tutto il possibile affinché qualcuno possa collaborare a tenerlo vivo, **devi fare tutto il possibile affinché altri esperti come te rispondano alle domande degli utenti**.

Un forum può diventare importante solo ed unicamente se **in tanti collaborano** a questo scopo. Ciò presuppone che **se qualcuno decide di collaborare con te al fine di rendere il forum utile e frequentato ha pensato di poterne trarre beneficio**.

Se credi davvero che i tuoi collaboratori perseguano gli obiettivi del forum **per puro spirito di volontariato** o perché l'amministratore ha una faccia simpatica sei nuovamente fuori strada!

Giunto a questo punto sei ad un bivio ed hai due possibilità:

- Abbandonare il progetto
- **Digerire** il fatto che i tuoi “concorrenti” (perché di questi parliamo) **traggano beneficio** collaborando alla crescita del forum.

Forse mi prenderai per pazzo ma ti assicuro che se hai in progetto un forum di successo non hai scelta ... ti basterà dare un'occhiata ai forum di successo per rendertene conto di persona.

Quando avrai ormai capito che per realizzare il tuo progetto **i tuoi concorrenti diverranno i tuoi migliori amici** possiamo continuare il nostro percorso.

Ora tocca a te. Rifletti attentamente su che tipo di beneficio possono trarre gli utenti a collaborare alla crescita del forum. Se il tuo è un forum che tratta un argomento professionale probabilmente il primo beneficio che puoi offrire ai tuoi collaboratori è “**la visibilità**”.

NOTA BENE: per visibilità NON intendo dare la possibilità di effettuare spam o autopromozione.

Per visibilità intendo il beneficio indiretto che procura la “creazione di valore”.

Questo è un concetto fondamentale ed è bene fare un esempio per comprenderlo al meglio.

Torniamo all'esempio del forum di tuning. Il forum ormai avviato si trasformerà in un *convogliatore di quesiti tecnici* da parte degli utenti. Agli esperti di tuning deve essere offerta l'opportunità di rispondere agli utenti in maniera utile ed allo stesso tempo di ottenere dei benefici indiretti in termini di visibilità. Come? Ad esempio dando la possibilità agli utenti di inserire in firma i propri dati, il proprio sito, i propri contatti.



Sai qual è la grande differenza tra il tuo e tutti gli altri forum?
Sai quale sarà la tua migliore “arma segreta”?

Essendo consapevole ed avendo già accettato in partenza il fatto di dover offrire benefici a chi collabora a far crescere il forum sei pronto a **comunicare le tue intenzioni fin dall'inizio** ed a spiegare a tutti che chi collabora ne trarrà indubbiamente beneficio.

A questo proposito cito un mio topic che credo possa render meglio l'idea. Il titolo è :

”Come farsi pubblicità sui forum rispettando le regole”.

*l'unico modo che conosco per fare la differenza online è **offrire valore**... spesso gratis*

*Una sorta di principio di **reciprocità** tra voi e decine di altre persone che non conoscete 😊*

Come sapete in un forum, specie se molto frequentato, ci sono tantissimi utenti che leggono, tanti utenti partecipano, alcuni rispondono, pochi fanno la differenza.

La differenza sta nell'offrire informazioni il cui valore venga percepito da chi legge.

E' tutto qui.... si fa per dire

“Alex perché dovrei condividere le mie competenze con mezzo mondo se a me sono costate anni di studi e sacrifici?”

*Perché è secondo me **l'unico modo per renderti visibile**, è l'unico modo per pubblicizzare la tua persona. Non puoi pensare di essere riconosciuto come esperto se le cose migliori le tieni per te.... la gente lo sa 😊
Prendilo come un investimento e medio/lungo termine....*

Considera anche che le discussioni sui forum rimangono (o dovrebbero rimanere) a vita e sono spesso pubbliche! cosa voglio dire?

*Voglio dire che **la tua storia è sempre presente online per chi la cerca**. Chi cerca te trova ciò che hai dato negli anni ed i forum sono spesso ai primi posti degli indici dei motori di ricerca 😊*

Ti prego.... lascia stare lo spam, o le superfirme ai ragazzini 😊

Potessi tornare indietro nel tempo probabilmente non mi iscriverai a questo forum con un nick ma direttamente con il mio nome di battesimo + cognome.

*Come dicevamo prima il motivo risiede nell'opportunità di **essere cercati** online. Immaginate ad esempio che un potenziale cliente voglia sapere chi siete prima di acquistare da voi. Probabilmente cercherà il vostro nome online su google.... voi lo fate mai?*

Immaginate che il cliente cerchi il vostro nome online e trovi tutti i siti in cui voi partecipate + i profili personali sui social.... probabilmente incuriosito leggerà cosa scrivete... di qui in poi dipende da voi.... cosa avete fatto fino ad oggi online? in quali forum avete scritto col vostro nome e cognome.

Se ancora non vi siete registrati al forum tenete in considerazione che dopo la registrazione il vostro profilo sarà indicizzato su google e presente ai primi posti degli indici dei motori di ricerca.

Dunque tornando al tema principale del topic per pubblicizzarsi su un forum non si deve fare altro che perseguire il fine del forum stesso. Offrendo valore a visitatori ed utenti il forum cresce e cresce anche l'autorevolezza personale di chi opera in questa direzione.



9. Promozione

Un certo [Seth Godin](#) afferma che non è possibile che un’idea straordinaria abbia successo se non la si promuove a dovere. E’ inutile dirti che per il tuo nuovo forum, per quanto possa essere unico nel suo genere, vale la stessa regola. L’argomento “promozione” online è oggi immenso grazie anche al proliferare di social network e community di tutti i tipi che si stanno rivelando ottimi strumenti di web marketing. In questo capitolo ti parlerò degli strumenti che conosco ed ho avuto modo di utilizzare. In futuro con il tuo aiuto potremo trattare anche altri aspetti da me non considerati.

9.1 Realizzazione del Contenuto

Forse penserai che la storia del contenuto l’hai già sentita diverse volte in questo ebook ... è vero e sappi che non è casuale. Il contenuto condiziona TUTTI gli aspetti legati alla creazione e promozione di un forum ... proprio perché come abbiamo detto “**il forum è il contenuto che contiene**” (scusate il gioco di parole 😊) ed il **contenuto è fornito da chi collabora offrendo valore**.

Dato che ci troviamo nel capitolo dedicato alla “promozione” è mio dovere dirti che “il contenuto” rappresenta la prima strategia di promozione in assoluto sia in ordine cronologico di attuazione sia in ordine di importanza per tre semplici motivi:

1. Non ha senso promuovere un forum privo di contenuti. E’ come promuovere un’azienda che non offre alcun prodotto e servizio. Tu ti iscriveresti ad un forum vuoto? Immagina di invitare un amico al tuo nuovo forum sul tuning ... lui probabilmente immaginerà di trovare delle discussioni interessanti, degli spunti, delle opinioni ... cosa accade se non trova nulla di tutto ciò? **Tutta la promozione che farai sarà assolutamente inutile se non hai nulla da offrire.**



2. Il contenuto è il “miglior amico” dei motori di ricerca. Considera che Ogni singolo topic e post che scrivi è a tutti gli effetti una nuova pagina web che pubblichi online. Se hai seguito il mio consiglio ed hai scelto per il tuo forum una board ben ottimizzata per i motori di ricerca ogni tuo topic diverrà una **potenziale porta d’accesso** al tuo sito. Ogni discussione si posizionerà “singolarmente” sui motori di ricerca per le ricerche direttamente correlate all’argomento trattato.

Intuisce subito che quante più discussioni pubblichi online tante più probabilità hai di incrementare il numero dei visitatori interessati al tuo forum.



3. Il contenuto è talmente importante che può condizionare il posizionamento del tuo forum! Come è possibile? Semplicemente perché **uno dei fattori che condizionano il posizionamento sui motori di ricerca è "la citazione"** che su internet si trasforma in un "link" da e verso il tuo sito.

Se i tuoi topic presentano qualcosa di particolare, di interessante, di cui **valga la pena parlare** il tuo forum probabilmente sarà citato (otterrà link) da altri. Il motore di ricerca è in grado di *contare* il numero di volte in cui vieni citato e con l'aumentare di questo numero potrebbe attribuirvi un **punteggio superiore** e far salire di posizione il tuo sito tra i risultati delle ricerche correlate agli argomenti trattati.

E' molto più facile di ciò che sembra. In altre parole immagina l'effetto delle citazioni presenti sui libri che normalmente leggi o ad esempio sui giornali: **più un fatto o un personaggio viene citato, più gente ne parlerà, maggiore sarà la sua popolarità e visibilità.**

Da questo comprendi che maggiore è la QUALITA' dei tuoi contenuti maggiori saranno le possibilità che il tuo forum venga citato da altri siti, migliore sarà il posizionamento delle tue discussioni negli indici dei motori di ricerca.



4. Scegli con cura i titoli dei topic. Tieni sempre in considerazione che il titolo del topic che stai per aprire diverrà (se hai ottimizzato la board) il titolo del link presente sull'indice del motore di ricerca. Per questo motivo il tuo titolo deve possibilmente presentare 2 caratteristiche:

- Contenere le parole chiave per le quali vuoi che venga trovato l'argomento sui motori di ricerca.
- Incuriosire, interessare, indurre chi cerca sui motori a cliccare per visualizzarne il contenuto.

Facciamo un esempio: Poniamo il caso tu apra un topic che parla della possibilità di applicare uno spoiler alla tua auto. A questo punto devi scrivere il titolo del topic e potresti trovarti di fronte a 3 alternative (in realtà sono molte di più).

Titolo 1: *Mi faccio l'auto bella*

(un titolo di questo tipo non ha nulla a che fare col contenuto della discussione e chi lo vedrà sia sul forum sia sull'indice di Google non potrà dedurre di cosa effettivamente tratta.)



Titolo 2: *il mio Spoiler*

(questo titolo contiene la parola chiave strettamente attinente all’argomento trattato e quindi questo topic probabilmente si posizionerà sui motori di ricerca in maniera efficace ... però manca ancora qualcosa ...)

Titolo 3: *Perché applicare uno spoiler alla propria auto? O Come migliorare l’assetto dell’auto montando uno spoiler professionale.*

(questi sono due esempi di titoli ben fatti che contengono la giusta parola chiave ed allo stesso tempo incuriosiscono il lettore)

9.2 Perché Lo Spam NON Funziona



Scendi da casa ogni mattina, ti avvicini alla tua auto e noti con piacere (si fa per dire)... il tuo tergicristalli coperto da volantini pubblicitari ... cosa fai? Li butti via?

E’ finita un’altra dura giornata lavorativa. Esci stanco dall’ufficio e ti dirigi verso la tua auto e noti con rinnovato piacere il tuo tergicristalli ricoperto da volantini ... cosa fai oltre bestemmiare? Li butti via? Se avessi ricevuto al posto di ogni volantino il suo corrispettivo in euro forse oggi starei scrivendo questo ebook dal bordo della mia piscina personale ☺.

Forse ti sembrerà un’affermazione forte: **il volantino è spam** a tutti gli effetti.

Il volantino è spam perché si basa sulla teoria dei grandi numeri: piazza 1 milione di volantini e se ho fortuna beccherò almeno 1 su un milione interessato al mio messaggio ... va bene, ne hai guadagnato 1, ma tutti gli altri a cui hai rotto le scatole cosa credi pensino di te? Questo è il problema ...

Lo stesso accade ad esempio con lo spam via mail: invio 1 miliardo di mail in cui pubblicizzo il viagra ... ok ... ma se a me (per ora ☺) non serve perché continui ad inviarmi queste benedette email?

Eppure non le ho chieste. Quando e se mi servirà puoi star tranquillo che sarò io a **cercarti** e tu non dovrai fare altro che **farti trovare**.

Facciamo un altro esempio a noi più vicino: Mi registro a 1000 forum, tra cui quello degli amanti delle Lasagne al forno e quello dei tecnici esperti per il montaggio di impianti satellitari, e su ognuno di questi apro il mio bel topic in cui pubblicizzo banalmente il mio forum di tuning con un link ben poco attinente al contesto ... Cosa otterrò? NULLA

Anzi... otterrai quasi sicuramente di esser allontanato e di non poter + scrivere sul 99% dei forum dove hai fatto spam, il tuo link verrà cancellato ed il tuo forum non sarà di certo ben considerato da tutti quelli che hanno avuto il piacere di leggerti. Un discreto DANNO d’immagine per il tuo nuovo forum ... non credi?



Facciamo ancora un altro esempio ... molto simpatico: in tutti i blog che incontri sulla tua strada pur di lasciare il tuo link in firma scrivi e commenti i post in questo modo: “ciao, bello questo blog!” ... se hai meno di 4 anni compiuti non tenere in considerazione ciò che ho appena scritto ... *continua pure a farlo bel bambino* 😊 ...

Lo so, abbiamo scherzato parecchio ma lo spam è una cosa seria. La cosa che gli spammer tuttora non comprendono è che il loro modo di agire **danneggia loro per primi**. Io conosco molto bene le aziende che riempiono di volantini la mia auto! Le vedo ogni giorno! Mi guarderò bene dal servirmi da loro!

Conosco anche molto bene chi ha fatto spam sul mio forum ed il sito che intendeva pubblicizzare!

Chiarito una volta per tutte che lo spam è il modo in assoluto più inutile per promuovere il proprio forum, nei prossimi paragrafi vedremo quali sono i più efficaci strumenti e le migliori strategie da mettere in atto partendo dalle più semplici fino alle più complesse ed efficaci.

9.3 Iscrizione alle Directory e scambio link

Il tuo bel forum è finalmente pronto. Hai creato abbastanza contenuto da poter offrire un servizio utile a visitatori ed utenti. Come prima cosa potresti iscrivere il forum alle directory gratuite. Si tratta di un lavoro lunghetto di cui non saprei stimare l'effettivo beneficio, ma essendo gratis è bene tutto sommato investirci qualche ora. Di seguito ti segnalo la lista aggiornata delle directory:

<http://www.webmarketingforum.it/discussioni-varie-sul-web-marketing/132-lista-webdirectory.html>

Considera che gran parte delle directory non porta visite ma solo link in entrata al tuo sito che inizialmente possono farti comodo.

Per quanto concerne invece lo *scambio link* è una di quelle attività a cui io personalmente non dedicherei un solo secondo del mio tempo. Tuttavia ci sono delle eccezioni se lo scambio link viene fatto in maniera strategica. Tralasciando l'aspetto SEO che non ci interessa è certo che se scambi il tuo link con un sito che tratta un tema simile o complementare al tuo esistono maggiori possibilità che il tuo sito incrementi il numero di visitatori potenzialmente interessati al tema da te trattato.

Al contrario, se intendi effettuare uno scambio link tra il tuo forum di Tuning ed il Blog delle ricette del mese non ti aspettare grossi benefici.

Se proprio devi fare scambio link fallo “nel tempo” e solo con siti a tema.



9.4 Rss ed Aggregatori

Al paragrafo 7.2 abbiamo parlato di quanto è importante dotarsi di un Lettore di feed rss al fine di essere aggiornati su tutti i nuovi contenuti offerti dai siti che reputiamo di nostro interesse.

E' ovvio come sia altrettanto importante che il nostro forum offra la stessa possibilità a lettori ed utenti, in modo che siano **sempre aggiornati** sulle ultime discussioni postate senza necessariamente visitare il forum. Dato che il numero di sezioni e discussioni di un forum è naturalmente destinato a crescere nel tempo è bene dare la possibilità agli utenti di prelevare i feed rss per *singola sezione*. Ogni utente deve poter essere aggiornato sulle discussioni unicamente della sezione che gli interessa.

Rendere disponibili i feed rss comporta un altro beneficio. Esistono dei siti il cui unico obiettivo è aggregare e pubblicare ogni giorno migliaia di notizie interessanti che riguardano centinaia di differenti argomenti. Questi siti prelevano i feed rss dei portali (ed anche dei forum) che ogni giorno presentano contenuti freschi e di qualità. Un esempio è <http://it.wasalive.com> . In questo modo ogni giorno le novità del tuo forum saranno pubblicate e linkate da altri siti **in automatico**.

Trovi una lista qui: <http://www.webmarketingforum.it/discussioni-varie-sul-web-marketing/410-aggregatori-rss-line.html>

Per capire come la tua board possa generare feed rss ti consiglio nuovamente di prendere come riferimenti tecnici i seguenti siti:

<http://www.cionfs.it/forum>

<http://www.giorgiotave.it/forum/cms/>



9.5 Utilizzare il Social Bookmarking

Da **Wikipedia**:

Il social bookmarking è un servizio basato sul web, dove vengono resi disponibili elenchi di segnalibri (bookmark) creati dagli utenti.

Questi elenchi sono liberamente consultabili e condivisibili con gli altri utenti appartenenti alla stessa comunità virtuale.

Esistono dunque dei siti per mezzo dei quali è possibile “etichettare o *taggare*” le proprie pagine web preferite condividendole poi con tutta la comunità online. In Italia il servizio più significativo in termini di volume di utenza è “**OKNOTIZIE**” seguito da altri siti simili che potrai visualizzare in questa lista: <http://www.webmarketingforum.it/discussioni-varie-sul-web-marketing/95-social-news-e-social-bookmarking-italiani.html#post301> .

Considera tali servizi come una “estensione” del tuo forum... dove non arrivi tu arrivano loro. Postare topic interessanti del forum ad esempio su OK Notizie potrebbe comportare due (o più) tipi di benefici:

- **I lettori di oknotizie sono in tanti** e di conseguenza ciò che scrivi potrebbe esser notato da chi è interessato. Quanto più sarà interessante l’articolo da te segnalato tanto più sarà “Votato”. Gli articoli molto votati usufruiscono di maggiore visibilità e quindi maggior traffico.
- **I topic di oknotizie si posizionano molto bene sui motori di ricerca.** Quindi fai molta attenzione al titolo del topic che segnali su oknotizie. Inserisci nel titolo le keyword importanti ma bada di farlo differente dal titolo originale che hai postato sul forum. In questo modo avrai la possibilità di esser trovato anche tramite ok notizie ma per ricerche differenti (ma sempre attinenti).

Considera che gli stessi suggerimenti valgono per tutti gli altri siti di social bookmarking.



9.6 Article Marketing e Comunicati Stampa

Chi non conosce i [comunicati stampa](#)?

Il comunicato stampa è una forma per comunicare a giornalisti ed esperti nelle telecomunicazioni le proprie iniziative e novità sui prodotti da parte di molte aziende. Permettono di ottenere tutte le informazioni utili per realizzare articoli inerenti alle novità del settore.

Difatti un buon comunicato stampa deve aderire alla Regola delle cinque W. Una comunicazione aziendale che non seguirà questa semplice regola è generalmente meno efficace e funzionale, poiché non soddisfa la "curiosità" degli interessati che leggono il comunicato.

I comunicati stampa tradizionali sono stati affiancati dai comunicati stampa online. Esistono dei siti web che raccolgono centinaia di comunicati stampa scritti da aziende, enti e privati.

Così come avviene offline l'obiettivo di questi siti *dovrebbe* essere fornire contenuti di qualità alle testate giornalistiche che hanno necessità di pubblicare notizie fresche ogni giorno (come se la cronaca fosse davvero suddivisa equamente in 365 giorni l'anno ... ma questo è un altro discorso).

Dunque se hai seguito tutti i precedenti passi potresti creare dei comunicati stampa per comunicare a quanta più gente possibile l'apertura del tuo forum.

Per imparare a scrivere comunicati stampa efficaci ti consiglio vivamente di leggere questa mini guida:

<http://www.mestierediscrivere.com/testi/ufficiostampa.htm>

indubbiamente la miglior risorsa italiana.

Di seguito ti segnalo inoltre la lista dei siti di article marketing e comunicati stampe presente su webmarketingforum:

<http://www.webmarketingforum.it/discussioni-varie-sul-web-marketing/76-lista-siti-article-marketing-e-comunicati-stampa.html>

Riguardo invece [l'article marketing](#):

L'Article Marketing è un forma di Advertising che mira a promuovere un'azienda o i suoi prodotti attraverso la distribuzione di articoli. La divulgazione di queste informazioni corredate dai riferimenti e contatti del redattore sui diversi canali che la rete mette a disposizione ha lo scopo di:

1. Generare traffico diretto al sito web
2. Gestire la propria reputazione online
3. Incrementare la propria link popularity

Perché l'article marketing **funzioni veramente** è necessario scrivere qualcosa che offra **reale valore** al lettore, altrimenti sappi che oltre a procurarti un semplice link non servirà ad un bel niente!



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri 
Internet Marketing

Se l'articolo è di qualità ed **offre valore** come può essere ad esempio un articolo che spiega *come realizzare un comunicato stampa efficace* allora potrebbe interessare un maggior numero di persone e quindi **diffondersi** ... la diffusione può avvenire soltanto se l'articolo genera interesse. In caso contrario è quasi la stessa cosa che ottenere un link da una directory!

NOTA BENE: Se vuoi investire del tempo nella strategia di article marketing e comunicati stampa online mettiti alla ricerca di siti web o ancor meglio **testate giornalistiche online** che possano offrire **REALE VISIBILITA'** al tuo articolo (e non un semplice link). Sceglile in base all'argomento ed alla notorietà. Fai in modo che il tuo articolo venga davvero letto da qualcuno in carne ed ossa oltre che dallo spider di google 😊.



9.7 Partecipazione a Forum

Si tratta di una delle più efficaci strategie di promozione del tuo forum. Come tutte le cose che funzionano hanno bisogno di dedizione, passione, competenza e tempo.

La parola d'ordine per la promozione su un forum (e non solo) è :”**offrire valore**”. Tutto il resto conta molto poco o quasi nulla.

Per offrire valore su un forum devi porti un obiettivo chiaro che **NON** è farti pubblicità ma è sforzarti di **aggiungere valore** al forum che hai deciso di frequentare.

In pratica:

- **Rispondi alle domande degli utenti** quando ti senti pronto e conosci l'argomento. Non avere mai paura di dire **TUTTO** quello che sai.
- **Partecipa alle migliori discussioni** presenti esponendo la tua opinione in modo amichevole ed allo stesso tempo professionale. *Non scrivere tanto per intervenire ... se non hai nulla di buono da scrivere è meglio cambiare discussione.*
- **Crea tu stesso nuove discussioni** su argomenti importanti e SEGUILE costantemente ... Rispondi a **TUTTI** quelli che decidono di dire la loro nel topic da te aperto ... Fai in modo che il tuo topic diventi uno dei più interessanti ed affollati del forum. Un topic che presenta parecchie visualizzazioni e commenti è un topic di successo e genera interesse e curiosità in chi visita il forum. Si tratta del solito principio della riprova sociale ☺.

L'unico link al tuo forum da inserire è quello presente in firma. Se vuoi promuoverti sul serio **NON** devi inserire il tuo link nei topic che scrivi e nelle risposte che dai (quella è autopromozione pura e semplice e non procura alcun reale vantaggio).

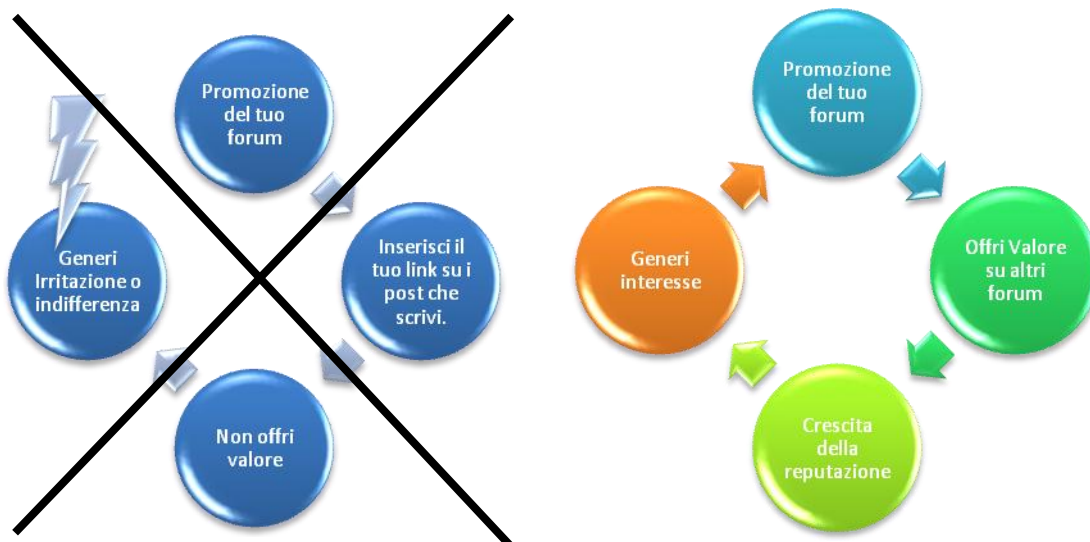
Se vuoi davvero trarre vantaggio dalla tua presenza su un forum devi **fare la differenza**. Tutto il resto lascialo a chi non ha abbastanza passione ed attributi da riuscire a mettersi in gioco ed aumentare il valore della propria immagine unicamente con ciò che scrive.

In questo modo ti promuovi ... ma in maniera **elegante ed indiretta**. Ti posso assicurare che se seguirai questa strada otterrai maggiori benefici per il tuo forum e per te stesso.

In questo modo promuoverai sia il tuo forum sia la tua reputazione online. La gente saprà di poter contare su di te ... sei una persona affidabile, una persona seria che offre supporto a chi lo chiede ed appena può dà il suo contributo.



Non è facile attuare questa strategia e proprio per questo ti assicuro che **farai la differenza**.



Domanda: A quali forum devo partecipare?

Risposta: A tutti i forum in cui ritieni di poter dare un reale contributo e trarne indirettamente vantaggio.

Riprendi la lista dei forum del tuo settore di cui abbiamo parlato al paragrafo 7.2 e comincia a frequentare quelli che ti sembrano i più interessanti. Nota per prima cosa se ci sono discussioni su cui puoi direttamente dare il tuo contributo e se non ci sono aprile tu da zero.

In questo modo potresti generare interesse in chi opera nel tuo stesso settore.

In questo modo non verrai mai considerato male dallo staff dei forum in cui partecipi proprio perché *non fai altro che offrire il tuo contributo*.

Potresti anche partecipare in forum il cui *argomento non riguarda strettamente il tuo settore*. In questo tipo di forum potresti destare l'interesse di chi non conosce il tuo settore e potrebbe conoscerlo ed appassionarsi grazie a te 😊.



9.8 Partecipazione a Blog

Esistono due modi per partecipare a dei blog al fine di promuovere il tuo forum.

1. Commentare i blog di settore

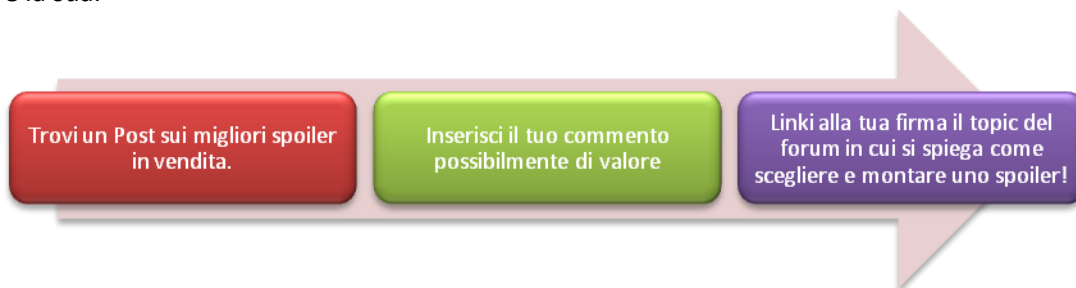
2. Scrivere sui blog multi autore

Anche in questo caso la parola d'ordine è: **“offrire valore”**.
Perdonami se mi ripeto ma è davvero importante che ti si fissi in mente.

1. Riprendi nuovamente la lista dei blog di settore dei quali leggi i feed rss. Giornalmente dai un'occhiata ai nuovi post scritti e commenta quelli in cui ritieni di poter offrire valore (solito discorso ...). Se non hai nulla di interessante da scrivere è meglio evitare.

Se commenti i post dei blog di settore dando un effettivo contributo ed aggiungendo un po' di farina del tuo sacco questo sarà **“notato”** dai lettori che incuriositi visiteranno il tuo forum. Se non scriverai nulla di interessante nessuno si chiederà chi sei! Se inserirai il tuo link all'interno del post (oltre che in firma) potresti anche esser bannato (non ti sarà più permesso di lasciare commenti).

NOTA BENE: Una accortezza riguardo il link in firma da inserire nei commenti. Se il post che stai per commentare tratta un argomento che tu hai già trattato sul tuo forum inserisci in firma **il link diretto a quell'argomento** invece che alla homepage! In questo modo non interromperai il **flusso di idee** e con un solo commento potrai fare in modo che qualcuno desideri iscriversi al tuo forum per dire la sua.



Questo non è fattibile se partecipi ad un forum dato che non puoi personalizzare il link in firma in base alla discussione. Puoi invece cambiare link in firma per ogni diverso commento postato sul medesimo blog 😊.

Se invece sei uno spammer commenta tutti i post che trovi in questo modo: *“ciao, bello questo blog”*, oppure *“dici delle cose giustissime”*, oppure *“grazie ... (dei fiori?)”* 😊.

2. Blog Multi Autore. Potrebbero esserci dei blog nel tuo settore in cui a pubblicare gli articoli è un gruppo di esperti invece che una sola persona. Potremmo chiamare anche questo *“article marketing”*.

Scegli i blog che credi siano i più letti, scegli quelli che godono di maggior visibilità e proponiti a loro come scrittore. Se sarai bravo a comunicargli i benefici che offri (le tue competenze) difficilmente riceverai una risposta negativa.



9.9 Social Network

Leggiamo insieme la definizione presente su wikipedia:

Una rete sociale (spesso si usa il termine inglese social network) consiste di un qualsiasi gruppo di persone connesse tra loro da diversi legami sociali, che vanno dalla conoscenza casuale, ai rapporti di lavoro, ai vincoli familiari. Le reti sociali sono spesso usate come base di studi interculturali in sociologia e in antropologia ...

... La versione di Internet delle reti sociali è una delle forme più evolute di comunicazione in rete, ed è anche un tentativo di violare la "regola dei 150". La rete delle relazioni sociali che ciascuno di noi tessesse ogni giorno, in maniera più o meno casuale, nei vari ambiti della nostra vita, si può così "materializzare", organizzare in una "mappa" consultabile, e arricchire di nuovi contatti.

Innanzitutto permettimi di dirti che conoscerai davvero il social network (e le sue potenzialità) solo quando lo utilizzerai sul serio. Ti consiglio di provare e testare sempre le potenzialità dei social network anche quando tutti gli altri ti dicono che non servono a nulla o servono solo a cuccare ☺. Prima di continuare lascia a casa gli inutili pregiudizi e registrati ai social network con l'unico scopo di volerti fare un'idea personale ed incondizionata.

Tra i social network più belli e frequentati del mondo troviamo myspace, linkedin, facebook, etc ...

In questo ebook ti parlerò solo di **facebook** per il semplice motivo che è al momento quello in cui investo maggior tempo e quindi quello che conosco più degli altri. Degli altri potresti parlarci tu in seguito ☺.

L'obiettivo principale per cui mi sono iscritto a facebook è la promozione di webmarketingforum. E' anche vero che si rivelerà un modo davvero piacevole per ricontattare vecchi amici e fare nuove amicizie (ma questo è un altro discorso).

Il maggior beneficio offerto da facebook è indubbiamente **l'estrema facilità nel contattare chi realmente ti interessa**, nel reperire i contatti degli operatori del tuo settore ed in particolare dei **personaggi più influenti** del tuo settore ... i più conosciuti, quelli con un alto grado di reputazione, la cui opinione ha sempre un notevole peso all'interno della tua comunità d'interesse.

Come fare? Ti racconto come ho fatto io ☺

1. Per prima cosa appena iscritto compila il tuo profilo con i dati che vuoi rendere pubblici ed aggiungi ovviamente il link al forum che intendi promuovere.
2. **Cerca chi già conosci** e chi sai può aver piacere ad aggiungerti ai suoi contatti. La ricerca è estremamente semplice grazie al tool di ricerca di facebook.
3. Una volta creato un bel gruppetto di contatti del tuo settore sei pronto ad andare oltre. Visita le liste degli amici dei tuoi contatti ed invita a fare amicizia le persone che ritieni interessanti. **Una accortezza importante è inserire sempre nell'invito un "messaggio"**. **Questa è una cosa che non fa quasi nessuno** ma si è rivelata una strategia vincente specie per contattare chi non ama aggiungere gli estranei alla propria lista. Forse proprio questi sono i contatti più utili!



Un'altra accortezza che non ha quasi nessuno (anche per questo farai la differenza) sta semplicemente nel ringraziare chi ti accetta come amico. Scrivendo sulla sua bacheca incrementi inoltre la tua visibilità specie se si tratta di un personaggio abbastanza noto ☺. In generale fallo con tutti ... è una questione di buona educazione e non ti costa nulla ☺.

Considera anche un altro importante aspetto. Più amici avrai nella tua lista maggiori sono le probabilità di avere amici in comune con chi ancora non conosci. Se inviti qualcuno ad aggiungerti alla sua lista ci saranno maggiori possibilità di successo se avete degli amici in comune (se lo hanno aggiunto i miei amici vuol dire che andrà bene anche a me ... ☺).

4. Crea un gruppo. Quando hai ormai raggiunto un buon numero di contatti crea un gruppo il cui argomento abbia a che fare con quello trattato dal tuo forum. **Anche in questo caso usa l'accortezza di invitare i tuoi contatti singolarmente con un messaggio il più possibile personalizzato** (*ciao Franco, mi farebbe piacere tu accettassi il mio invito a partecipare al mio gruppo. Il gruppo tratta di mozzarelle e credo quindi possa esser di tuo interesse. Ti aspetto, ciao*).

Se hai troppi contatti e non puoi generare un messaggio personalizzato per ognuno scrivi comunque un messaggio che invogli ad accettare il tuo invito dato che non è detto che a tutti faccia piacere iscriversi. Considera che ogni giorno su facebook vengono aperti centinaia di gruppi diversi ed ognuno invita in automatico tutti i suoi amici. **Col tempo la gente per ovvi motivi sarà sempre meno propensa ad accettare gli inviti di questo tipo e starà ben attenta ad accettare gli inviti che possono davvero interessare ed incuriosire.**

Se hai fatto un buon lavoro nel giro di qualche giorno possiederai una lista di qualche decina di contatti utili, quasi tutti del tuo settore e quindi potenzialmente interessati a ciò che hai da dire. Avrai anche aperto un gruppo in cui sono iscritti la maggior parte dei contatti interessanti.

Il vero potenziale del gruppo sta nel poter inviare contemporaneamente a tutti i componenti un messaggio privato ... cosa che non puoi fare con la tua lista amici. **ATTENZIONE** ... questa è una grossa opportunità da non sottovalutare e soprattutto da *non sprecare*. **EVITA** quindi di inviare messaggi inutili e non richiesti agli iscritti del tuo gruppo. Se invii in continuazione messaggi agli iscritti al gruppo questi dopo poco non faranno più caso a ciò che scrivi (un po' come per la pubblicità in TV ☺), ti reputeranno un rompi scatole e potrebbero anche “abbandonare” il gruppo.

Utilizza i messaggi del tuo gruppo solo quando hai da offrire qualcosa di valore (ci risiamo ☺), utilizzali solo quando hai da dire qualcosa di veramente interessante, qualcosa che può davvero essere **utile** a tutti. In quel caso i tuoi amici sapranno che non sei uno che manda decine di messaggi solo per pubblicizzare il suo sito, ma sapranno che i **POCHI** messaggi che invii sono sempre molto utili e faranno sempre attenzione a leggerli quando ne riceveranno uno!

Se può esserti utile la mia esperienza ... ho aperto un gruppo su facebook che ho chiamato “tutti pazzi per il succo del web marketing ☺”. Non ho **MAI** inviato un messaggio di massa agli utenti del gruppo. **Lo farò per la prima volta quando segnalerò l'ebook che stai leggendo in questo momento** proprio perché sono certo che a qualcuno potrà servire e potrà esser considerato una risorsa utile. Lo farò la seconda volta quando avrò qualcosa di ancor più interessante da dire.



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri 
Internet Marketing

Oltre alle opportunità offerte dal gruppo considera anche la possibilità di **condividere informazioni con la tua lista di amici** tenendo in considerazione che ogni volta che “condividi un link”, “scrivi una nota”, “modifichi il tuo stato”, etc ... questa azione viene resa pubblica e tutti i tuoi amici la visualizzano sulla propria pagina “Home” (ben differente dal “profilo”).

Potresti quindi in questo modo segnalare in maniera non invasiva i topic che ritieni davvero interessanti del tuo forum 😊.

Voglio precisare che non sempre utilizzare i social network può rivelarsi una strategia utile, anche perché non è detto che al social siano registrati gli operatori del tuo settore. Tuttavia non è detto che tu non possa utilizzare il social per “*generare interesse*” in chi non conosce il tuo settore acquisendo una lista amici con differenti interessi 😊. Potresti in tutti i casi costituire un gruppo provando a generare curiosità per ciò che fai. Tutto sommato è gratis ... perché non provare?



9.10 Creazione e distribuzione gratuita di contenuti

Trattiamo ora quella che reputo **la più potente ed allo stesso tempo impegnativa strategia di promozione** per il tuo forum (e non solo! ...).

Ci troviamo certamente nell'epoca storica in cui parlare di internet equivale spesso a parlare di **condivisione di contenuti** digitali di qualunque genere ... musica, ebook, video, foto/immagini, slide, liste di amici, passioni, recensioni ...

Per ognuno di questi contenuti esistono dei siti (e dei software) il cui unico scopo è la “condivisione”. I siti di cui parlo li conosciamo tutti: Youtube, Flickr, Squidoo, Slideshare, Anobii, (emule), etc...

Il tuo impegno ora sta nel comprendere come utilizzare questo “trend” a tuo vantaggio.

Per far ciò devi generare un “**virus**”! ... Si hai letto bene ☺.

Per ottenere i maggiori benefici dalla strategia di distribuzione gratuita di contenuti devi cavalcare l'onda del “**marketing virale**”. Leggiamo insieme la definizione di [wikipedia](#):

“Il marketing virale è un tipo di marketing non convenzionale che sfrutta la capacità comunicativa di pochi soggetti interessati per trasmettere il messaggio ad un numero esponenziale di utenti finali.

È un'evoluzione del passaparola, ma se ne distingue per il fatto di avere un'intenzione volontaria da parte dei promotori della campagna.

Il principio del viral marketing si basa sull'originalità di un'idea: qualcosa che, a causa della sua natura o del suo contenuto, riesce a espandersi molto velocemente in una data popolazione. Come un virus, l'idea che può rivelarsi interessante per un utente, viene passata da questo ad altri contatti, da questi ad altri e così via. In questo modo si espande rapidamente, tramite il principio del “passaparola”, la conoscenza dell'idea.”

La definizione di wikipedia ci spiega molto bene cos'è il marketing virale ma non ci spiega **come creare un “contenuto virale”**, e cioè qualcosa che si diffonda a macchia d'olio generando un passaparola esplosivo.

Da NON esperto di Marketing Virale ho riflettuto sulle caratteristiche che secondo me deve presentare un “contenuto digitale” per diventare virale e quindi diffondersi velocemente.

- 1. Essere facilmente trasferibile.** E' una caratteristica abbastanza semplice per i contenuti digitali che si prestano facilmente ad essere diffusi e condivisi.
- 2. Generare Emozioni** (possibilmente forti). Solitamente tendiamo a raccontare agli amici tutto ciò che ci provoca forti emozioni sia positive sia negative.
- 3. Unicità.** Qualcosa di unico nel suo genere può far parlare di sé. Un ebook che presenta un argomento di un certo interesse, mai trattato prima, potrebbe generare passaparola.
- 4. Estremamente Utile.** Qualcosa che offra notevoli vantaggi e benefici (meglio se gratis) si presta ad esser diffuso e diventare popolare.



5. Molto Bello o Molto Brutto. Sono certo che esplorare i limiti (come insegna Seth Godin) può rivelarsi spesso una strategia vincente. Ti ricordi Italia.it? ☺ I politici sono i migliori a far parlare male di sé.

Più in generale la migliore domanda da porsi prima di realizzare un contenuto virale è:

Per quale motivo la gente dovrebbe parlarne? Come incentiva il passaparola?

Quando parliamo di strategia di marketing virale ovviamente intendiamo una strategia ottima per qualunque progetto online (portali, ecommerce, aziende, professionisti, forum, blog, social network, etc ...).

Torniamo al forum. Il contenuto digitale da realizzare, perché si riveli efficace, deve secondo me essere quanto più attinente possibile all'argomento principale del forum. Un contenuto poco attinente potrebbe diventare comunque virale ma potrebbe **non convertire** i lettori/visitatori in utenti fedeli.

Se ad esempio il tuo forum tratta di tuning forse un contenuto virale potrebbe essere un manuale di istruzioni che spieghi passo passo il montaggio del kit protossido d'azoto sulla tua nuova Fiat 500 Abarth ☺. Se il tuo è un forum di fotografi potresti provare a diffondere delle foto straordinarie di te che ti lanci da un aereo con paracadute a cavallo della tua moto. Se il tuo è un forum di supporto legale potresti distribuire gratuitamente delle bozze di contratto, etc...

Ovviamente questi sono solo esempi fantasiosi di ciò che puoi realizzare. Tu, certamente meglio di me, saprai cosa può **far breccia** tra gli operatori del tuo settore ed i potenziali clienti. Non è facile realizzare un contenuto virale esplosivo ma se ci riesci il successo è assicurato.

Quello che in questo momento stai leggendo è ciò che io mi auguro possa diventare un ebook virale, perché per farlo ho impiegato tutta la passione e le competenze di cui dispongo e per questo credo presenti degli “spunti e suggerimenti” che potrebbero essere realmente utili a chi come te ha intenzione di realizzare un nuovo forum partendo da zero ☺.

Ma non mi basta e non basta neanche a te! Tu vuoi di più e proprio per questo più avanti ti parlerò dei benefici “nascosti” che otterrai da questo ebook.

Come promuovo e diffondo il mio “prodotto virale”?

Come accennavo prima per ogni tipologia di contenuto digitale esistono appositi portali e software che ne permettono la condivisione in alcuni casi con **milioni di persone contemporaneamente**.

Condividi dunque ciò che offri con i più importanti e visitati portali specifici.

Considera però un dettaglio. Non sempre condividere i contenuti è la mossa vincente specie se ciò che hai prodotto non è un video straordinario inserito su youtube ☺. Può anche darsi tu abbia realizzato un ebook specifico per il tuo settore e quindi devi riflettere su come **raggiungere chi può esserne direttamente interessato**. Per far ciò rileggi attentamente i paragrafi 9.6 Article Marketing e CS, 9.7 Partecipazione a Forum, 9.8 Partecipazione a Blog, 9.9 Social Network. In questo caso sono due le parole d'ordine: **“creare relazioni”, “offrire valore”**.



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri 
Internet Marketing

Oltre alle strategie indicate esiste un altro metodo per raggiungere il tuo target e diffondere i tuoi contenuti gratuiti tra chi ne è interessato. **Cerca chi del tuo settore rappresenta un punto di riferimento** ed ha la possibilità di raggiungere contemporaneamente migliaia di persone potenzialmente interessate a ciò che hai da dire ad esempio tramite un database di indirizzi email.

Chi distribuisce i tuoi contenuti ne deve trarre vantaggio ad esempio tramite l'apposizione del suo logo e dei link che rimandano al suo sito.

Ad esempio questa guida è distribuita da [Madri Internet Marketing](http://www.madri.com) che ringrazio di cuore per la disponibilità ☺.

9.11 Debook

La promozione tramite Debook è trattata al capitolo 11 ☺.



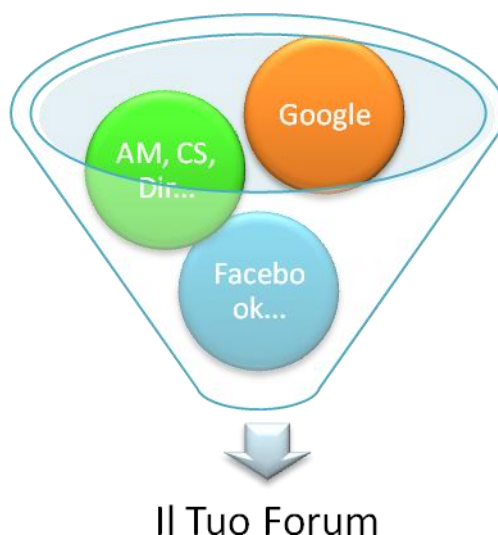
10. Analisi del Forum

Tutto ciò che puoi fare per promuovere il tuo forum ha poca importanza se non ne analizzi gli **effetti**.

E' fondamentale quando crei un forum da zero analizzare le statistiche **ogni giorno** per comprendere nel più breve tempo possibile cosa sta accadendo, apportare correttivi e sfruttare eventuali opportunità.

Quali sono i dati da analizzare?

Ogni dato può avere la sua importanza e software di analisi come Google Analytics ne forniscono in gran quantità. Tuttavia i dati fondamentali da analizzare *quando un forum è appena nato* sono il **numero e la provenienza delle visite**. Andando avanti nel tempo saranno ben altre le analisi da fare (come ad esempio l'andamento delle discussioni, il numero di discussioni, le sezioni maggiormente visitate, etc etc ...).



Appena scelta ed installata la board ricorda di dotarla subito di un software di analisi come Google Analytics, gratuito e facile da installare ed utilizzare.

Man mano che comincerai a creare contenuti ed a promuovere gradatamente il tuo forum le discussioni si indicizzeranno ed in maniera naturale comincerai a ricevere visite dai motori di ricerca. E' bene a questo punto analizzare le **parole chiave** che portano i visitatori al tuo forum al fine di comprendere su quali argomenti ti “posizioni” meglio rispetto ad altri e *perché*.

Potrebbe accadere che analizzando le statistiche di una settimana ti renda conto che in un giorno in particolare si è verificato un picco di visite. Cerca di capire cosa è accaduto, qual è la fonte di traffico che ha prodotto quell'incremento e valutane eventuali opportunità e conseguenze.



Analizza sempre **TUTTE le fonti di traffico**, specie quando cominci a promuovere il forum utilizzando gli strumenti di cui abbiamo parlato. Analizza le fonti di traffico **OGNI GIORNO** e fai molta attenzione al numero di visite che provengono dalle directory, dai servizi di social bookmarking, dagli articoli e comunicati stampa da te prodotti, dai forum, blog e social network che frequenti.

Solo in questo modo potrai renderti conto di quale delle strategie attuate **REALMENTE FUNZIONA**. Saprai quali sono i siti di article marketing sui quali conviene impiegare maggiori risorse, saprai quali dei forum produce maggior visibilità, saprai se il social network che frequenti porta effettivi risultati. In altre parole potrai finalmente **sapere quale strategia davvero fa al caso tuo** ed impiegare il massimo delle risorse *sottraendole alle strategie meno efficaci*.

Se vuoi, utilizzando Google Analytics, potrai anche **tracciare le visite impostando precisi “obiettivi”**. In altre parole potresti impostare come obiettivo la “registrazione al forum” e conoscere quindi quali delle fonti di traffico producono il miglior [tasso di conversione](#) iscrizioni/visite.

E' facilissimo.

Se utilizzi Analytics accedi alle “impostazioni analytics”, clicca su “modifica”. Avrai la possibilità di impostare 4 differenti obiettivi ...

- clicca su *modifica* del primo (G1),
- seleziona la casella “attivo”,
- nello spazio url inserisci l’url corrispondente alla pagina a cui accede l’utente **DOPO** la registrazione (non la pagina dove il visitatore compilerà il form ma **quella che attesta l’avvenuta registrazione**),
- scegli un “nome” per l’obiettivo tipo “registrazione” e salva le modifiche.

Dal giorno seguente a questa modifica conoscerai **la precisa provenienza dei visitatori che si sono registrati** al forum. Potresti anche scoprire che il [tasso di conversione](#) delle visite provenienti dai social network è 10 volte più alto di quello prodotto da google (è solo un esempio). In questo modo sarai in grado di ottimizzare al massimo le tue energie.

Per trattare dettagliatamente l’argomento “analisi” non basterebbe un libro. In questo capitolo ho voluto fornirti un’idea sommaria dei dati che ti serve analizzare per comprendere meglio l’andamento del tuo forum appena nato.



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri 
Internet Marketing

11. Progetto DEbook

Se questo fosse stato un ebook come gli altri a questo punto saremmo giunti ai saluti, ai ringraziamenti, frutta, dolce e amaro 😊 ... ma non è così.

Se sei arrivato a leggere fin qui senza saltare direttamente al capitolo 11 hai avuto un gran fegato e di questo ti ringrazio. A questo punto l'ebook sulla creazione e promozione dei forum si conclude (quasi). Nelle prossime righe ti esporrò un'idea che credo possa piacerti.

11.1 I limiti degli ebook tradizionali

Gli ebook sono straordinari. Quando parliamo di ebook intendiamo un documento di indubbia utilità che tratta in maniera più o meno dettagliata un particolare argomento.

I migliori Ebook sono quelli che spiegano passo passo come realizzare un prodotto/servizio, come compiere un determinato lavoro senza lasciare nulla in sospeso.

C'è un problema: anche i migliori ebook hanno dei limiti. Anche il più bel ebook tu abbia mai letto ha dei limiti.

I limiti degli Ebook tradizionali sono principalmente 2:

1. Invecchiano! Ebbene sì, la maggior parte degli ebook che hai letto fino ad oggi probabilmente non è più utile come quando fu realizzato. I tempi cambiano ma l'ebook rimane uguale.

2. Un solo autore (o massimo 2/3). Per quanto tu possa essere competente in un determinato settore certamente il tuo ebook sarà carente in qualche aspetto, in alcuni dettagli, avrai ommesso ciò che non conosci e ciò di cui non ti senti abbastanza preparato. E' normale! Non ti devi preoccupare, non puoi mica essere un tuttologo!

Anche questo ebook se rimanesse così com'è sarebbe limitato. Io ho scritto tutto quello che so e l'ho fatto con passione ma sono consapevole di poter aver dimenticato qualcosa, di non aver curato degli aspetti fondamentali che probabilmente **TU CONOSCI MEGLIO DI ME**.



11.2 DEBOOK! Perché questo Ebook è una **MUCCA VIOLA**

Riflettendo sugli evidenti limiti che caratterizzano gran parte degli ebook gratuiti presenti online ho avuto un'idea.

Ho pensato si possano eliminare (o quasi) i limiti di cui ti ho parlato utilizzando un differente metodo di realizzazione ed aggiornamento degli ebook utili.

A questo proposito ho pensato al "**DEbook**", che sta semplicemente per "**Ebook Dinamico**".

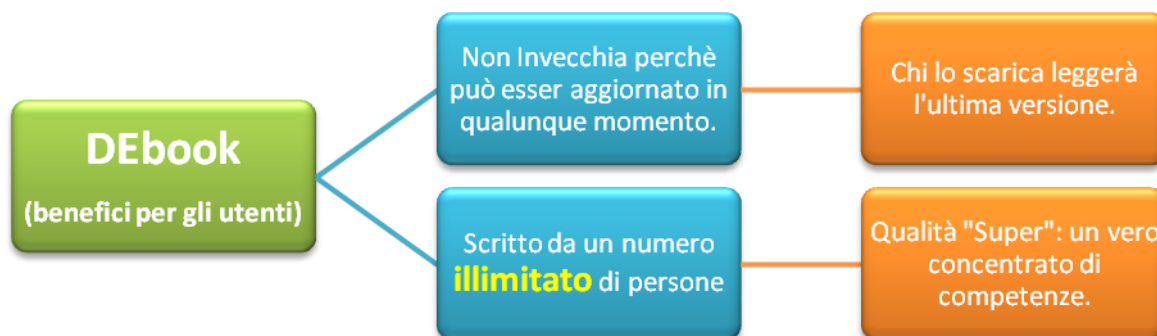
Il Debook non è altro che un **ebook dinamico collaborativo**. Un ebook scritto da tutti coloro hanno qualcosa di utile da dire **anche a distanza di 1 o 2 anni dalla prima pubblicazione!**

Il Debook potrebbe quindi potenzialmente rappresentare un ebook sempre aggiornato, mai vecchio.

Il Debook è un ebook scritto e migliorato nel tempo da tutti gli esperti del settore che desiderano dare il proprio contributo **ottenendo in cambio dei benefici**.

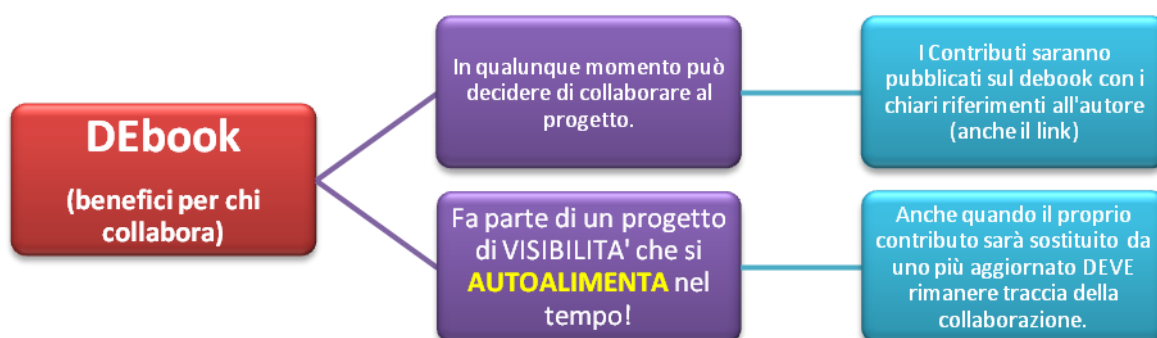
Per l'utente in cerca di informazioni il Debook diviene uno strumento di **altissima qualità** proprio perché riunisce in un unico documento le competenze dei **migliori esperti** del settore e potrebbe sempre scaricarne una **versione "aggiornata"** anche a distanza di anni dalla prima pubblicazione.





Credo che i benefici per gli utenti in cerca di informazioni siano **evidenti**.

Allo stesso modo **chi collabora alla redazione ed aggiornamento del Debook nel tempo può ottenere enormi benefici**:



Sappiamo tutti che gli ebook sono nati proprio per fare chiarezza su alcuni particolari argomenti e per far fronte alla incredibile *frammentazione di contenuti* presenti nel web.

Per questo alcuni ebook non sono altro che una completa raccolta di informazioni già presenti online ben catalogate ed organizzate che riguardano un particolare argomento "dalla A alla Z". Rispondono quindi direttamente alle specifiche esigenze dei navigatori.

Il "**valore aggiunto**" degli ebook è proprio questo: fornire in un unico documento una mole di informazioni specifica frutto di un *lungo lavoro di ricerca ed elaborazione*. A questo si aggiunge il lavoro di chi contribuisce mettendo a disposizione le proprie *competenze*.

Questo è possibile solo grazie agli ebook. Con il Debook questi benefici aumentano esponenzialmente.

Tutti coloro che hanno a che fare con i Debook ne possono trarre vantaggio.



11.3 Come Realizzare e Gestire un Debook

Il miglior modo per realizzare e soprattutto gestire un Debook è utilizzando un **forum** (anche il Tuo).

Credo che il forum sia lo strumento ideale perché convogliatore di buone idee e competenze.

Come fare in pratica?

E' possibile far partire un progetto di questo tipo in due semplici modi:

1. Partendo da zero. Informi gli utenti dell'intenzione di creare un Debook in un particolare argomento (attinente al tuo settore), eventualmente scelto dagli utenti stessi. Si studia insieme un **INDICE** e lo si discute fino a quando non diventa definitivo ai fini della “**prima** pubblicazione” (In realtà non sarà mai “definitivo” ... potrebbe evolversi ad ogni nuova pubblicazione).

Individuato l'indice ci si divide il lavoro. Chi vorrà potrà occuparsi di un particolare capitolo o paragrafo in base alle proprie competenze. Tu che sei l'amministratore del forum (o qualcuno da te scelto) devi analizzare i contributi e selezionarli in base ai criteri che tu stesso individuerai.

E' bene definire prima “chi fa cosa” per evitare sovrapposizioni.

Devi fare attenzione affinché tutti i contributi siano di **elevata qualità** ed apportino un **reale valore aggiunto** all'intero Debook. Per evitare fraintendimenti ti consiglio di invitare chi volesse dare il suo contributo a confrontarsi con te prima ancora di mettersi a lavoro.

Chi contribuisce scrivendo un capitolo/paragrafo sarà indicato come redattore dello stesso!

Esempi:

Capitolo 9 Promozione

(redatto da: **Enrico Madigrano** www.madri.com)

Capitolo 10 Analisi del forum

(redatto da: **Alessandro Sportelli** www.webmarketingforum.it)

Raccolti tutti i contributi realizza il debook ordinandoli e rendendoli il più possibile omogenei.

Pubblica il Debook indicando a chiare lettere la **DATA DI PUBBLICAZIONE ED IL NUMERINO CHE IDENTIFICA LA PUBBLICAZIONE** (in questo caso parliamo della 1°).

Chi in seguito vorrà offrire il proprio contributo potrà discuterne sul forum ed inviarlo a te che provvederai volta per volta ad aggiornare il Debook e pubblicare una nuova versione.



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri 
Internet Marketing

Queste sono solo indicazioni di massima. Sul tuo forum sei libero di organizzare il progetto come meglio ritieni opportuno.

2. Rendi Libero il Tuo Ebook! Il secondo modo per realizzare un Debook è condividere ciò che tu hai già realizzato in precedenza e metterlo a disposizione di chi ha voglia di contribuire e trarne beneficio ed allo stesso tempo di chi è in cerca di informazioni aggiornate e di qualità.

Il tuo ebook probabilmente è vecchio ed è carente in tanti aspetti che riguardano argomenti che non conosci. Rendere il tuo un Debook non può fare altro che incrementarne il valore esponenzialmente trasformandolo in un prodotto “virale”. Sarà virale perché la sua stessa natura è virale. Si diffonderà in maniera direttamente proporzionale al numero di persone che contribuirà e lo leggerà.

Non avere paura di condividere il tuo ebook. Potresti trarne beneficio *a vita* e condividerlo con chi lo merita.

NOTA BENE:

- Utilizzando un Debook già realizzato rimarrà il riferimento di chi l’ha pubblicato originariamente.
- Realizzando un Debook da zero su un forum vi saranno sempre presenti i riferimenti al forum.

TRADUCILO! Altro modo per collaborare ad un Debook è ovviamente Tradurlo in altre lingue. Lo so che è un lavoro duro ma la **spesa** potrebbe esser nulla confrontata all’**impresa**. Immagina di tradurre un Debook Virale in Inglese e che questo abbia parecchio successo ...

11.4 Come collaborare a questo Debook

Quello che stai leggendo in questo momento è ovviamente un Debook.

Il progetto verrà gestito unicamente su Webmarketingforum.it ed io valuterò i contributi e pubblicherò volta per volta gli aggiornamenti. Ne possiamo parlare nell’apposita discussione: <http://www.webmarketingforum.it/il-forum-gestire-e-promuovere-forum-di-successo/434-d-ebook-come-creare-e-promuovere-un-forum-da-zero.html>



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri 
Internet Marketing

11.5 www.debook.it

Probabilmente mentre leggi queste righe sarà già pronto il sito ufficiale del Progetto Debook all'indirizzo www.debook.it.

Sarà un sito molto semplice con due principali scopi:

- Descrivere l'idea progettuale generale indicando delle “regole di massima”.
- Dare la possibilità a chi crea un Debook di segnalarlo per mezzo di una **presentazione** scritta. Potrà raccontare come è nato, gli obiettivi, su quale community, l'argomento, etc etc ed infine segnalare il progetto con un link.

In questo modo otterremo un bel catalogo di Debook di alta qualità Gratuiti catalogati per categoria ed ovviamente variamente **taggati** 😊.

Solo ed esclusivamente progetti Debook GRATUITI potranno esser presentati sul sito.

Se vuoi contribuire in maniera costruttiva al progetto Debook puoi partecipare all'apposita discussione: <http://www.webmarketingforum.it/posizionamento-naturale-sui-motori-di-ricerca/435-progetto-debook-dynamic-ebook.html>

In fine ci tengo a precisare che **chiunque può realizzare un Debook sul proprio sito**. Il fatto che sia stato io a parlarti di questa idea non vuol dire che detenga chissà quale diritto 😊 ... ci ho pensato, mi è sembrata un'idea valida e l'ho voluta condividere con te.

Ti chiedo solo di non identificare come Debook qualcosa che non presenti le caratteristiche fin qui descritte e soprattutto la cui gestione e condivisione non venga effettuata **pubblicamente online, (meglio se tramite un forum)**.

Se ti andrà di parlarmi dei tuoi progetti non potrà che farmi piacere.



Come Creare e Promuovere un FORUM ... da “zero”!

webmarketingforum.it
tutto il succo del web marketing

Ebook promosso da:

Madri 
Internet Marketing

12. Conclusioni

Siamo davvero giunti alle conclusioni. Ti ricordo che questo Debook riguarda esclusivamente la “**nascita**” di un forum. Probabilmente creeremo nuovi debook per trattare altri fondamentali aspetti come la promozione di un forum avviato, la gestione dello staff e delle relazioni esterne, come trarre vantaggi economici dal forum, etc...

Se hai voglia di dire la tua su questo debook e segnalarci eventuali errori puoi farlo direttamente scrivendo in questo topic:

<http://www.webmarketingforum.it/il-forum-gestire-e-promuovere-forum-di-successo/494-feedback-come-creare-e-promuovere-un-forum-da-zero.html>

Se Vuoi partecipare attivamente al miglioramento di questo debook possiamo discuterne in questo topic: <http://www.webmarketingforum.it/il-forum-gestire-e-promuovere-forum-di-successo/434-d-ebook-come-creare-e-promuovere-un-forum-da-zero.html>

In questo Debook non abbiamo quasi mai utilizzato la parola **posizionamento**. Non è casuale.

Credo fermamente che il posizionamento sia soprattutto una questione di Webmarketing e sono certo che tutti i suggerimenti fin qui esposti permetteranno al tuo sito di acquisire **maggiore visibilità** su Google e gli altri motori di ricerca in maniera del tutto **NATURALE**. Proprio di questo intendiamo parlare qui: <http://www.webmarketingforum.it/posizionamento-naturale-sui-motori-di-ricerca-6>

Ti ringrazio davvero di cuore per aver letto l'intero debook, mi auguro possa fornirti spunti utili alla crescita e promozione del tuo forum (e non solo... ☺).

Ringrazio con affetto l'amico **Enrico Madrigrano**, un professionista unico nel suo genere, la cui azienda ha fondato la propria strategia vincente sull'“**offerta di reale valore**”. I suoi corsi sono stati per me grande fonte di ispirazione ed è per me un onore poter condividere con lui la distribuzione di questo Debook.

Permettimi di concludere con una citazione che mi sta a cuore:

“Alla base di ogni fortuna c'è la fede di un uomo che ha creduto in se stesso, che ha creduto in un'idea, in un sogno, per quanto folle potesse sembrare agli altri.” Mark Fisher

Un Abbraccio

Alessandro Sportelli

Alex su www.webmarketingforum.it