

# Alice, il Bianconiglio e la Rete Vendita Invisibile

🕒 Posted on aprile 7, 2014 by [Carlo Biggi](#)

💬 [Leave a Comment](#)

## Retail 2.0 e Sales 2.0, prima regola: farsi trovare negli ambienti digitali

Che tu venda gioielli o assicurazioni, automobili o servizi finanziari, arredamenti o computer; che tu abbia un negozio, un'agenzia, una filiale, o un'intera rete vendita; in ogni caso, per prima cosa devi assicurarti che chi ti cerca ti trovi facilmente.

Dove cerchiamo negozi, agenzie di assicurazioni, ristoranti, o qualsiasi attività nella zona che ci interessa? Su Google, o ancora meglio su Google Maps.

Se provi a cercare la tua attività – per esempio “vendita biciclette” – nella tua zona, Google ti restituisce una specie di classifica locale, in cui mannaggia, al primo posto non ci sei tu ma c'è “Cicli Sergio Bianchi”:

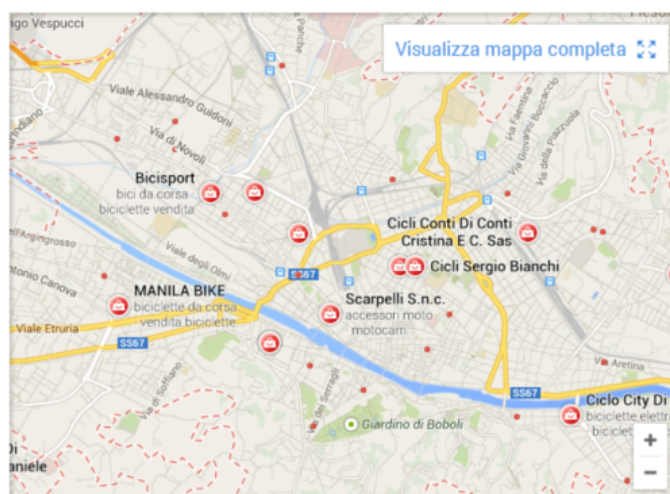
**Cicli Sergio Bianchi**  
2 recensioni · Negozio di biciclette  
Via San Gallo, 42, 50129 Firenze 055 499385



**Scarpelli S.n.c.**  
1 recensione · Negozio di biciclette  
La gente parla di: **accessori moto · motocarri**  
Via Palazzuolo, 126/r, 50123 Firenze 055 213575

**Bicisport**  
2 recensioni · Negozio di biciclette  
La gente parla di: **bici da corsa · biciclette vendita**  
Viale Francesco Redi, 253-255, 50144 Firenze 055 350046

**MANILA BIKE**  
1 recensione · Negozio di biciclette  
La gente parla di: **biciclette da corsa · vendita biciclette · botteccia**



Cosa ha fatto il Signor Sergio per comparire al primo posto?

Probabilmente nulla di complicato - pochi per ora fanno attenzione alla visibilità su Maps, perciò è facile andare in testa! - e puoi farlo anche tu, seguendo queste semplici istruzioni...

## 1) Prepara i contenuti

Scrivi dei brevi testi di presentazione - attenzione alle parole chiave: parla di biciclette, biciclette donna o bambino, mountain bike... - e procurati delle buone foto che rappresentino i tuoi punti vendita, prodotti e servizi.



Per ispirarti, puoi guardare cosa ha fatto chi per ora arriva prima di te: come si è presentato, quali parole chiave ha usato, ha delle recensioni positive e come avrà fatto a procurarsele...?

## 2) Vai su Google Places e reclama la tua attività

**Google Places** è lo strumento per farti trovare da potenziali clienti che cercano un prodotto o servizio nella tua zona: è gratis e consente di creare e gestire una scheda sulla tua attività, che verrà poi pubblicata e comparirà sia nei risultati di Google Maps, sia nei risultati di ricerche "normali" su Google.

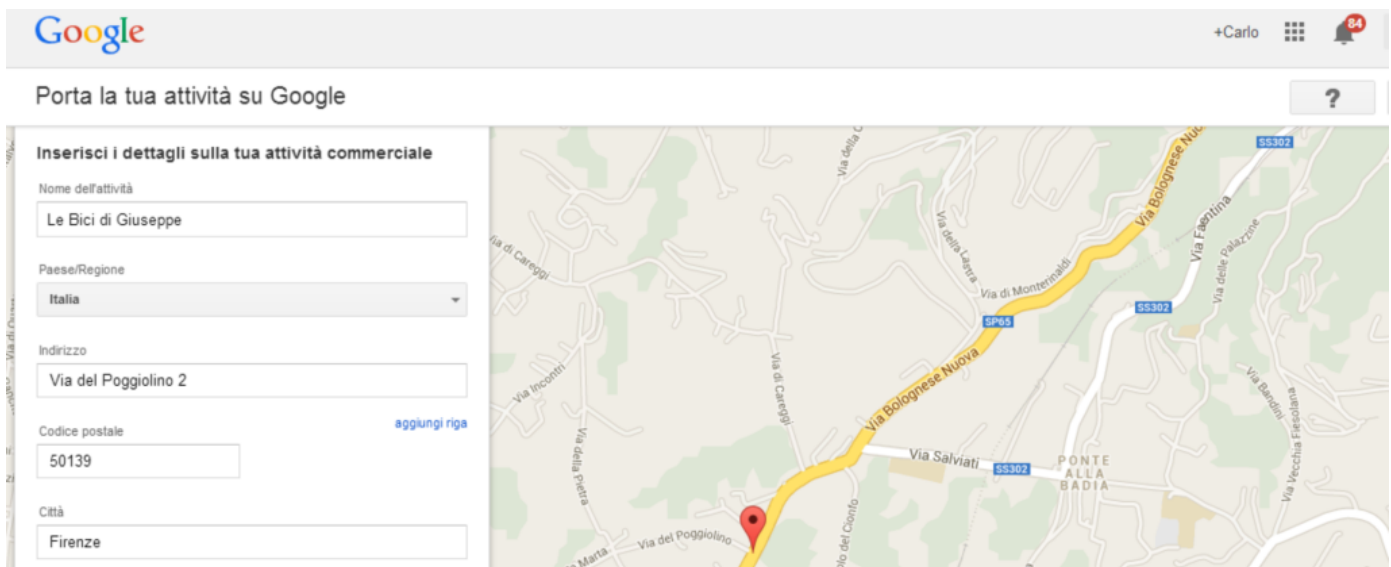
Se la tua attività non è ben presentata su Google Maps, allora non compari nei risultati; compare il tuo concorrente che ha speso zero euro e massimo una mezza giornata per aggiornare la sua scheda.

Probabilmente il tuo negozio - se non l'hai aperto da poco - è **già presente su Google Maps**, perché i dati di base vengono da Pagine Gialle: in questo caso, entra nella "tua" scheda e clicca su "Sei il proprietario?":



Seguendo le istruzioni, riceverai una telefonata o una cartolina di verifica con un codice, che ti permetterà di acquisire il controllo della tua scheda, in pratica un mini-sito a tua completa disposizione.

Se invece il tuo punto vendita, o agenzia, o filiale **non è ancora presente su Google Maps**, puoi crearlo come **nuova attività**:



## 4) Completa e pubblica la scheda Google Places

L'indirizzo e il numero di telefono sono giusti? Il link al tuo sito? La mail e altri canali per contattarti? Giorni e orari di apertura? I testi sono chiari per chi li legge, e contengono le parole chiave per le quali vuoi essere trovato? Le immagini sono belle e "spiegano" chi sei e cosa proponi?

Bene, quando sei soddisfatto attendi qualche giorno e fai una prova: scommettiamo che sei balzato ai primi posti nei risultati di ricerca?

## 5) Non solo Google

Le persone cercano attività come la tua non solo su Google, ma anche in in tanti altri ambienti digitali.

Perciò, ripeti i passi precedenti su [Bing Places](#), [Facebook Imprese Locali](#), [Pagine Gialle](#), [Foursquare](#)...

Se hai trovato utile questa piccola guida, puoi scaricarla in PDF e diffonderla alla tua rete commerciale.

Se vuoi saperne di più su [Retail 2.0](#), [Sales 2.0](#) e su come possiamo aiutare la tua azienda a **usare bene il digitale per la vendita**, [scrivi!](#)



*Che roba! Roba dell'altro mondo! Tutto il mondo, oggi, è roba dell'altro mondo! E pensare che fino a ieri non ero indicizzata! E se gli spider fossero arrivati stanotte? Vediamo un po': stamattina, quando mi sono svegliata, ero proprio la stessa? No! Sono al primo posto nella ricerca su Google Maps!*



**Pages:** [Previous](#) [1](#) [2](#)

☰ Category: [Key2Blog](#)    🏷️ Tags:

← [#human resources](#)