Colloquio SEO



Checklist delle domande da fare e quelle da **ricevere** durante il colloquio per la selezione di un **consulente SEO**

Domande da fare



	Domanda	Perché questa domanda
1	Quale tipo di esperienza ha e qual è il suo tipo di cliente target?	Ti aiuta a capire se ha esperienze nel tuo settore.
2	Quali sono le sue referenze e quali progetti riusciti mi può presentare?	Le migliori referenze sono quelle che ti permettono di chiamare il suo cliente.
3	Che tipo di risultati si prefigge di ottenere?	Se promette la prima posizione nella prima pagina non è un consulente credibile.

intingo.it B2B

Domande da fare



	Domanda	Perché questa domanda
4	Quale tipo di attività attua per raggiungere i risultati?	Annota le tecniche per poi verificare se sono lecite o “selvagge”.
5	Mi fornisce le prove che quanto afferma è in linea con le policy di Google?	Puoi verificare la bontà delle sue tecniche su google webmaster.
6	In quanto tempo avrò dei risultati?	Un’attività SEO esplica i suoi effetti da 4 mesi a un anno. Effetti immediati sono indice di scarsa professionalità

intingo.it B2B

Domande da fare



	Domanda	Perché questa domanda
7	Vorrei ridurre i tempi, può fare qualcosa?	Se dice di sì fai attenzione, probabilmente pensa ad attività illecite di Black Hat SEO
8	Quali criteri utilizza per misurare il successo della campagna SEO?	Dipenderà dal progetto alcuni sono: Analisi traffico e comportamento, bounce rate, tasso di conversione ecc.
9	Dovrà fare delle modifiche alle mie pagine web? Come saprò cosa fa?	Un buon SEO ti dice che deve valutare lo stato attuale e che potrebbe essere necessario (Online-SEO)

intingo.it B2B

Domande da fare



Domanda	Perché questa domanda
10 Come mi tenete aggiornato sugli effetti dell'attività SEO?	Hai bisogno di essere sempre in contatto con lo sviluppo del progetto.
11 Come si svolge la collaborazione? Quale coinvolgimento da parte nostra?	Un buon consulente dovrebbe fornirti un piano operativo.

intingo.it B2B

Domande che ti può fare



	Domanda	Perché questa domanda
1	Domande sull'azienda, è curioso di ciò che fate?	Deve essere interessato all'attività aziendale ma anche dimostrare di aver consultato il sito aziendale.
2	Avete già fatto delle attività SEO in passato?	Se hai già fatto attività SEO nel recente passato può fare la differenza.
3	Sa come è posizionato il suo sito rispetto alla concorrenza?	Capire chi sono i tuoi concorrenti può essere un aiuto per lui.

intingo.it B2B

Domande che ti può fare



	Domanda	Perché questa domanda
4	Come gestite i contenuti del sito?	Ha già verificato che non hai un sito vetrina e dunque è giusto che sappia come gestisci i contenuti.
5	Usa i social media in connessione con il sito?	La tua presenza sui social media, se ce l'hai, dovrà essere analizzata e impostata in relazione al sito.
6	Cosa si aspetta da questo progetto?	Se ti sei già fatto questa domanda avrai dei risultati concreti da proporre.

intingo.it B2B

Vuoi saperne di più?



[Ecco l'articolo completo su Intingo]

Cos'è intingo?

E' il **blog dedicato agli argomenti più attuali nel B2B**.
Realizzato da professionisti del B2B in particolare del settore industriale.

Si parla anche di Marketing?

Sì e trovi anche **risorse, video, guide pratiche** per il tuo lavoro quotidiano

Ma solo marketing digitale?

No, ci occupiamo anche delle attività di **comunicazione più tradizionali** come la realizzazione di brochure, organizzazione fiere, documenti tecnici e molto altro ancora.

E per quanto riguarda la comunicazione digitale?

Trovi articoli, informazioni, **spunti e risorse gratuite** su Inbound marketing, content marketing, email marketing, landing pages, lead management e molto altro.

intingo.it B2B

Trova Intingo in: