

Il buon consulente SEO:

1. Il buon consulente SEO si informa dettagliatamente sul cliente, i suoi servizi, i suoi prodotti.
2. Il consulente ha chiesto e ha chiari quali obiettivi vuole raggiungere il cliente.
3. Il consulente SEO ha individuato un target ben preciso.
4. Il consulente ha ben chiari o sta studiando i competitors.
5. Per lui tutto è misurabile, a partire dall'attuale stato dell'arte del sito Web. Ti ha fornito un buon prospect. Qual è lo stato attuale, come è posizionato.
6. Ha determinato le parole chiave su cui puntare in base agli obiettivi.
7. Il consulente non offre delle garanzie, ma si pone degli obiettivi misurabili.
8. Ha impostato una strategia trasparente e condivisa con il cliente.
9. Ha scelto i migliori obiettivi per il cliente e non per sé stesso.
10. La tempistica con lui sarà la più chiara possibile. Così come i costi.
11. I costi oltre che chiari saranno commisurati con la difficoltà degli obiettivi.
12. Il consulente rimane sempre in contatto con il cliente, con appuntamenti settimanali o mensili.
13. Produce reportistica chiara, snella e comprensibile.
14. Il buon consulente è flessibile e dinamico. Nulla è eterno, tutto è rimodulabile, comprese le tattiche o la strategia stessa.
15. Il consulente SEO offre precisione la pretende.
16. Il buon consulente vuole essere pagato regolarmente e in anticipo.
17. Non si lamenta.
18. Lavora sodo e si emoziona giorno per giorno, con sacrificio e dedizione.

Il tuo consulente è così?