Prima di firmare con un consulente

domande, consegne e segnali d’allarme

Il dato, il cambio di agenzia, che cosa chiedere

1 La prima pagina in tre mesi è un’eccezione

2 milioni di pagine nuove in inglese (Ahrefs, ottobre 2023)

6,11% nei primi dieci risultati entro un anno

Che cosa succede a una pagina nuova, mese per mese



Chi garantisce il primo posto su Google va escluso
nessuno può garantire la prima posizione nei risultati

2 Cambiare agenzia senza fermare gli annunci

Esempio: azienda immaginaria di serbatoi inox, con la stessa agenzia da tre anni

passo 1	passo 2	passo 3	passo 4
Accesso	**Misura**	**Fatture**	**Uscita**
due amministratori interni	tag dell’account già sul sito	spostate prima di scollegare	scollegare: lo storico resta

Nell’ordine sbagliato, scollegando l’agenzia:
con la fattura pagata dall’agenzia, gli annunci si fermano;
senza il tag dell’account, le conversioni non si contano

Search Console: prima il tuo codice di verifica
poi via l’agenzia e il suo file dal sito

3 Che cosa farsi consegnare, quando fermarsi

Farsi consegnare	Segnali d’allarme
✓ Dati di partenza: richieste, offerte, ordini	✗ Primo posto garantito su Google
✓ Piano, priorità e come misurare i risultati	✗ Rapporti con visite e follower, senza richieste
✓ Data della prima verifica	✗ Account intestati al consulente
✓ Account intestati all’azienda	✗ Email non richieste sulla visibilità
✓ Compenso separato dalla spesa Google	✗ Interventi descritti come segreti
✓ Contratto sui dati delle richieste	✗ Fattura unica «tutto compreso»

Fonti: Ahrefs, studio su 2 milioni di pagine (ottobre 2023); guide di Google Ads e Search Console; norme Google per i partner; GDPR, art. 28

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · Prima di firmare con un consulente di marketing: domande da fare, che cosa farsi consegnare e segnali d'allarme
https://www.klc.it/blog/strategia/prima-di-firmare-con-un-consulente-domande-consegne-segnali-allarme/