

10 aprile 2010

Il Tabbloid di oggi

PERSONAL NEWS FOR guadagnareconunblog@gmail.com

COME GUADAGNARE CON UN BLOG

Come valutare un blog per la vendita o l'acquisto

09 APR 2010 11:48A.M.



In tanti mi avete chiesto, quanto ho pagato questo blog e quali sono stati gli elementi che ho utilizzato per la sua valutazione. Da qui l'idea di creare un articolo per discutere insieme sulle variabili che entrano in gioco, nel momento in cui decidiamo di vendere o acquistare un blog.

Prima di discutere, su gli elementi principali da valutare, dobbiamo mettere in chiaro un punto, che sta alla base di tutto: **“ avere il reale interesse di acquistare o vendere ”**. Questo significa che è necessario analizzare diversi parametri per scoprire il suo vero valore.

Si deve sapere quanto ci si può aspettare di realizzare nel vendere, o quanto si può negoziare e quali sono i vostri limiti. Il discorso è valido sia per la vendita che per l'acquisto di un blog.

Quando si cerca di **stimare il valore del blog**, capirete che non esiste un indicatore tipico o standard, ma **ci sono alcuni suggerimenti e consigli che si possono prendere in considerazione**. Alcuni di essi sono:

1. Alcune persone tendono a valutare il **nome del dominio**, ma questo è troppo vago, perché il valore dei nomi di dominio è strettamente legato al suo utilizzo e funzioni globali. C'è un piccolo numero di nomi a dominio che possono facilmente generare traffico, quando la gente semplicemente digita il nome nella barra degli URL. Se il nome del tuo blog non è un nome breve e diffusissimo, non potrai speculare su questo e chiedere un incremento di valore. I nomi brevi e comuni che generano in automatico traffico, sono davvero pochi e meritano un discorso

a parte.

2. Ciò che si dovrebbe seriamente prendere in considerazione è un insieme di **parametri oggettivi**: il numero di pagine viste, il numero di visitatori unici, le entrate pubblicitarie (se si utilizza AdSense, valutarne le entrate), la classifica nei motori di ricerca, il Page Rank in Google, i commenti lasciati dai visitatori, l'indicizzazione delle pagine nei vari motori di ricerca, il numero di lettori tramite feed.
3. **Il grado di socializzazione del blog**. Verificare la presenza del blog nei vari social network per verificare il grado di diffusione dei propri articoli.
4. Il **livello di traffico** è un denominatore fondamentale per la stima del valore del tuo blog. Se il tuo blog è molto trafficato, ti permetterà di incrementare il valore di vendita.
5. I **links diretti**, sono un elemento importantissimo, in quanto dà un'idea della leggibilità del tuo blog e popolarità, inoltre è uno strumento molto prezioso per tutti i siti web e blog. Maggiore è il numero di link diretti, più alta sarà la probabilità di apparire nei primi posti sui motori di ricerca, quindi, è necessario utilizzare gli strumenti di Google per verificare come il vostro blog è linkato.
6. **Potenzialità del blog**, è un parametro soggettivo, in quanto spesso viene preso in considerazione sia da chi vende che da chi acquista, e spesso ne determina il valore. Infatti, il venditore, potrebbe suggerire delle strategie per incrementare i guadagni del blog (in quanto per motivi di tempo o motivi tecnici non è stato in grado di applicarli) oppure l'acquirente potrebbe avere in mente, determinate idee da applicare in una fase successiva all'acquisto.

Questi sono in sommi capi, gli elementi che io prendo in considerazione per effettuare una valutazione. Voi invece come stimate il vostro blog? Quanto sareste disposti a spendere per acquistare " Guadagnare con un blog " ? La cifra indicata su Bizinformation sareste disposti a spenderla ?

Se rispondete di sì contattatemi immediatamente..... 😊 **Leggi anche:**

- [Recensione] Killer Domains
- Come trovare il perfetto nome di dominio
- IlVostroNomeQui.com
- 4 modi per riscattare il vostro blog dall'abisso

- 101 consigli per migliorare un blog
-