

روشهای دیجیتال مارکتینگ



• آشنایی با روش های دیجیتال مارکتینگ منجر به:

۱. شناخت بیشتر کسب و کار از رسانه هایی دارد که با فعالیت در آن قادر است با کمترین هزینه بیشترین بازخورد را برای خود به ارمغان بیاورد.

۲. راهکارهایی که می تواند تمام در محیط وب اجرا شود

۳. و از رسانه های جمعی مثل تلویزیون و رادیو به منظور توسعه برند استفاده گردد.

• در حال حاضر روش ها و ابزارهای مختلفی برای توسعه برند در فضای دیجیتال وجود دارد، در این مطلب ما قصد داریم بهترین راهکارهای موجود را توضیح دهیم اما باید به این نکته توجه داشته باشید که:



MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com



هر کسب و کاری باید
استراتژی خود را برای
تبلیغات داشته باشد، با
یک نسخه نمی توان حال
تمام کسب و کارها را
خوب کرد!



روش ها و ابزارهای بازاریابی دیجیتال



MohsenAmiri.ir

Eliawebsite.com



روش ها و ابزارهای بازاریابی دیجیتال

- برای موفقیت تبلیغاتی در فضای دیجیتال باید مارکتینگ پلن مناسب با کسب و کار خود را تهیه کنید. **اینکه شما چه روشهایی را برای تبلیغ برند خود در نظر بگیرید بر روی موفقیت، فروش و در کل بر روی برندینگ شما تاثیر بسزایی خواهد داشت.**
- بعضی ها روش های تبلیغاتی را بر اساس نوع رسانه دسته بندی می کنند، بعضی ها بر اساس نوع مشتری، بعضی ها بر اساس کیفیت و بازخورد.
- همه ی روشهای بالا برای دسته بندی ابزارهای بازاریابی دیجیتال درست است. اما در **تمامی مراحل چپنش یک استراتژی دیجیتال باید توجه داشت که برند مذکور کیست، چه مشتریانی دارد، هدفش چیست، چه کار کرده، چقدر بودجه دارد و ...** تا بتوان بر اساس داده های واقعی روشهای مناسب تبلیغات در حوزه دیجیتال را به وی معرفی نمود.

• شما به دنبال لیست بهترین روش های دیجیتال مارکتینگ هستید؟

• اشتباه نکنید! **چنین لیستی وجود ندارد** و هر کس این لیست را درست کرده است فقط معرفی قصدش ارائه روش های دیجیتال مارکتینگ بوده است.

• شما نمی توانید بگویید کدام **روش بهترین است**، زیرا هر روش با توجه به **جایگاه برند و خصوصیاتش می تواند روشی ایده آل و یا روشی بد برای تبلیغ باشد**.

• مشکلی که خیلی از کسب و کارها با آن روبرو هستند روش تقلید نادرست است.
بگذارید این روش را با یک مثال به شما توضیح دهم:

• چند برادر با وانت خود در خیابانی در شهر بساط جگر فروشی راه اندازی کردند. برای اینکه کارشان بگیرد قیمت را مناسب تر از دیگر جاها ارائه دادند، کیفیت خدمات و محصولشان هم بسیار خوب بود. طولی نگذشت که ایشان مشتریان زیادی برای خود جذب کردند. اما این سیل مشتریان، دیگر افراد را به این فکر انداخت **که آنها هم می توانند اینکار را کنند**، مگر جگر درست کردن و فروختن کاری دارد؟! طولی نکشید که سطح شهر پر شد از وانت های جگر فروشی و این موضوع اینقدر زیاد شد که شهرداری آمد و همه جگرفروشی های وانتی را جمع کرد. جالب اینجاست با اینکار فقط یکی از آن جگر فروشی ها از وانت به مغازه جگر فروشی بزرگ رسید و آن هم کسی نبود **جز آن چند برادر**.

• یک اتفاقی تو این ماجرا بود، افرادی که **بدون اینکه تحقیق کنند، بدون اینکه بررسی کنند، بدون اینکه تحلیل کنند**، کاری را به واسطه اینکه فلان کس چنین کاری کرده و سود کرده شروع کردند و شکست خوردند. واقعا به اینجور افراد چه می توان گفت؟!

• در تبلیغات هم ما شاهد چنین کارفرمایانی هستیم. کسانی که دیدند فلان همکارشان از سایت دارد نتیجه می گیرد و به فکر این افتادند که سایت بزنند، اما نمی دانند که **پشت یک سایت موفق چیست و چرا یک سایت موفق است و سایت دیگر نه**.

• مشتریانی داشته ایم که چون رقیبشان تیزر تبلیغاتی ساخته بود و برایش موفقیت آمیز بوده وی نیز به دنبال زدن تیزر تبلیغاتی افتاده، اما تمامی این کارفرمایان نتیجه کارشان یک چیز است: هیچ چیز!!!

مهمترین اصل در دیجیتال مارکتینگ

- یک اصل مهم در دیجیتال مارکتینگ وجود دارد و آن هم استفاده از **مشاوره ی درست است**.
- انتخاب یک مشاور مناسب برای کسب و کار در حوزه ی دیجیتال بسیار کار سختی است. **چون دانشگاهی نیست که مدرک دیجیتال مارکتینگ بدهد** و هر کس می تواند ادعا کند مربی و دیجیتال مارکتر حرفه ای است. تازه اگر هم دانشگاهی بود معلوم نبود فارغ التحصیلانش چقدر بدرد این کار می خوردند!

MohsenAmiri.ir

Eliawebsite.com

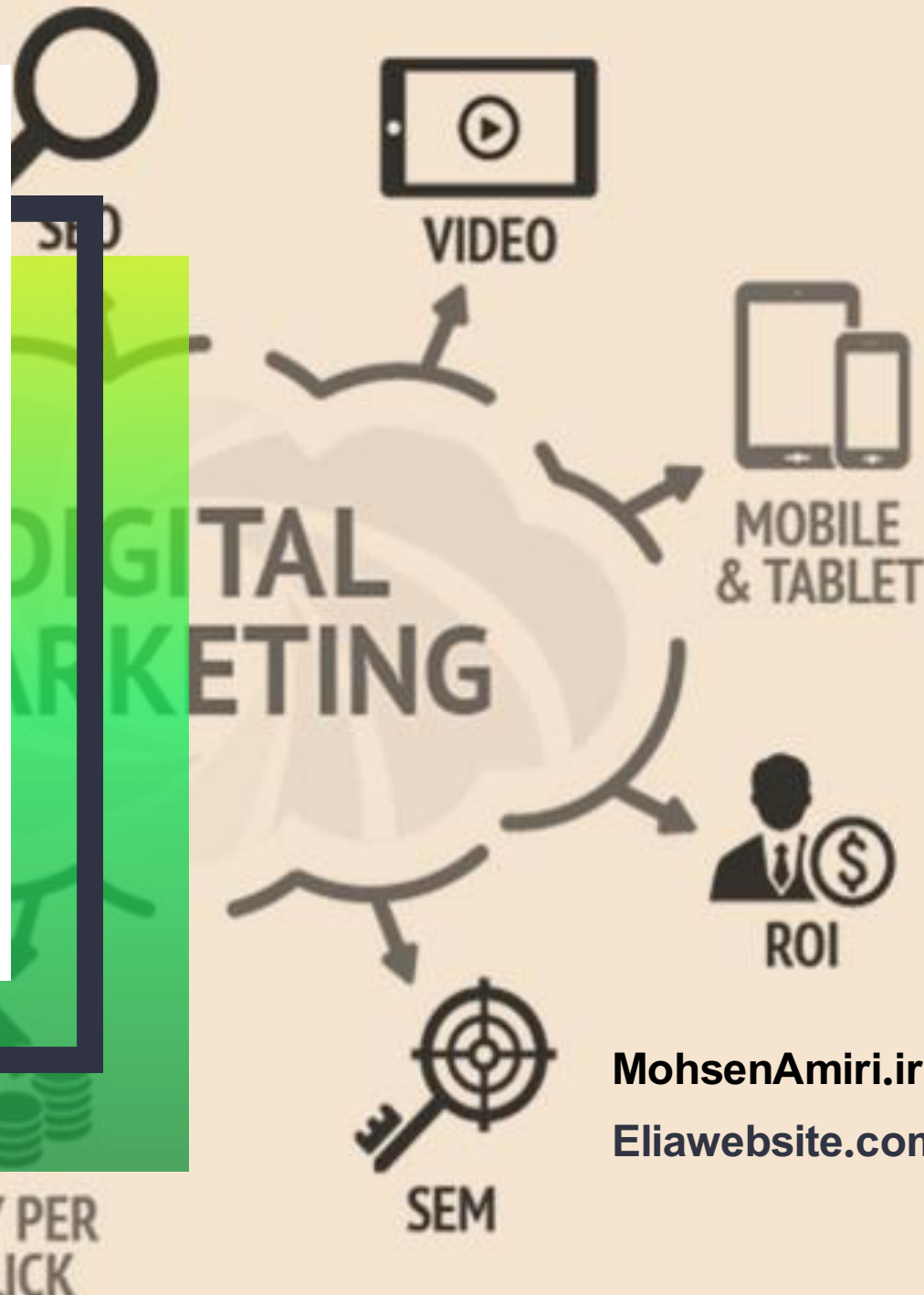


• چرا مشاوره درست در دیجیتال مارکتینگ مهمترین اصل است؟

• شما برای چه مشاوره انجام می دهید؟ **خب مسلما قصد دارید بدون خطا پیش روید.** در کارهای تبلیغاتی یک اشتباه منجر به بدنام شدن برند می شود، چند اشتباه منجر به شکست تبلیغاتی می شود و همه ی اینها دلیلش **انتخاب نادرست مشاور تبلیغاتی** است.

• شما باید **نقشه ی راهی مختص به برند** خود داشته باشید که در آن کلیه روشهای متناسب با کسب و کار شما آورده شده باشد و برنامه ریزی های انعطاف پذیر کوتاه مدت (سه ماهه) و بلند مدت (یکساله) در آن پیش بینی شده باشد. **برنامه ای که برند شما را به سمت جلو پیش ببرد نه اینکه شما را به عقب براند.**

راهکارها و روش های دیجیتال مارکتینگ



MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com





استفاده از روش های زیر برای هر کسب و کاری می تواند **نتیجه متفاوت داشته باشد**، اینکه از کدام یک از روشها برای انجام تبلیغات دیجیتال استفاده کنید بسته به **نوع کسب و کار، اهداف و شکل مشتریانش** دارد :

- طراحی و توسعه سایت
- بازاریابی موتورهای جستجو SEO & SEM
- بازاریابی محتوا
- بازاریابی ویدئو یا ویدئو مارکتینگ
- بازاریابی در شبکه های اجتماعی
- افیلیت مارکتینگ
- اینفلوئنسر مارکتینگ
- تبلیغات بنری در سایتهای پر بازدید
- ایمیل مارکتینگ
- SMS مارکتینگ
- رپرتاژ آگهی
- وایرال مارکتینگ

طراحی و توسعه وبسایت



MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com



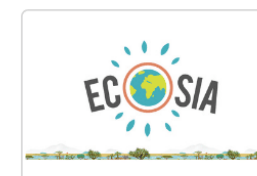
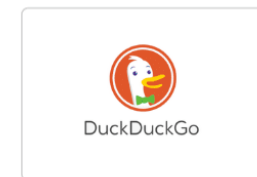
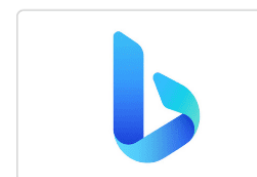


- وقتی از طراحی سایت صحبت می کنیم منظور **بالا آوردن هر سایتی نیست**. وقتی از طراحی سایت در امر بازاریابی دیجیتال صحبت می کنیم منظور سایتی است که با **استانداردهای بالایی طراحی شده و قابلیت تبدیل بازدیدکننده به مشتری را دارد**.

- در بازار امروز که کسب و کارها رقبای جدی دارند، دیگر نمی توان با داشتن ساده ترین و معمولی ترین چیزها در بازار رقابت کرد. برای اینکه بتوانید در عرصه ی اینترنت در بین کسب و کارهای همکار جولان دهید باید یک پایگاه مستحکم و قابل اتکا داشته باشید و **آن پایگاه سایت شماست**.

- داشتن یک سایت خوب نیز به تنهایی کافی نیست. **شما باید رفتار کاربران را در سایت پیگیری کنید و با توجه به نیاز آنها دست به توسعه ی سایت بزنید**. اینکار روح تازه ای به وب سایت شما می دهد و می تواند به بالا رفتن نرخ تبدیل کاربر به مشتری کمک کند.

بازاریابی موتورهای جستجو



MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com





• بازاریابی در موتورهای جستجو خود شامل دو بخش است:

۱. تبلیغات در موتورهای جستجو

۲. سئو یا بهینه سازی سایت

• تبلیغات گوگل یکی از پر طرفدارترین روش در بازاریابی موتورهای جستجو است. گوگل محبوبترین جستجوگر جهان است و شما می توانید با تبلیغات در گوگل روزانه بازدیدکنندگان زیادی را وارد سایتتان کنید. اما در حال حاضر با بالا رفتن نرخ ارز هزینه های تبلیغات در گوگل افزایش پیدا کرده است. چاره ی کار چیست؟ باید سایتتان را سئو کنیم!

• **در ادامه درباره مدیریت هزینه ها در تبلیغات گوگل بیشتر مطالعه می نمائیم**

• منظور از سئوی سایت این است که شما بتوانید با انجام یک سری کارها در نتایج اولیه گوگل دیده شوید. اینکه چطور این کار انجام می شود کار پیچیده ای است. شما باید هزاران کار انجام دهید که سایت شما در صدر نتایج نمایش داده شود.

• **در ادامه درباره چگونه در گوگل اول شویم؟ بیشتر مطالعه می نمائیم**

مدیریت هزینه ها در تبلیغات گوگل

• آیا تبلیغات گوگل مقرون به صرفه است؟ اولین نگاه برای کسب و کارهای کوچک و یا مشاغلی که این روش را تست نکرده اند این است که تبلیغات گوگلی **مقرون به صرفه نیست!** اما این موضوع تا چه حد واقعیت دارد؟

• تبلیغات گوگل **در صورت مدیریت صحیح ، نه تنها مقرون به صرفه، بلکه برای کسب و کارهای نوظهور و یا کوچک، بسیار عالی است.** با به کار بردن نکات زیر شما می توانید در تبلیغ گوگل مدیریت هزینه ها را به درستی انجام دهید:



مرحله اول: تعیین اهداف تبلیغ

مهمترین دلیل برای شروع هر کاری هدف آن کار است. در یک تبلیغ نیز شما ابتدا باید ببینید چه هدفی از تبلیغ دارید؟! می خواهید با تبلیغ چه چیزی بدست بیاورید؟! اگر به سوالات این چنینی پاسخ دهید سبیل هدف شما محدودتر و در نتیجه هدف گیری شما دقیق تر خواهد شد. پس قبل از هر چیز هدف گیری کنید!

مرحله دوم: تبلیغات گوگلی فقط در خود گوگل

وقتی شما سفارش تبلیغات در گوگل را می دهید، این امکان وجود دارد که این تبلیغات هم در گوگل و هم در سایت های زیرمجموعه گوگل انجام شود. برای صرفه جویی در هزینه ها حتما از زدن تیک تبلیغات در سایت های زیر مجموعه بکاهید.



مرحله سوم: انتخاب کلمه کلیدی ارزان

مبلغ هر کلمه کلیدی در تبلیغات گوگل bid نامیده می شود. میزان bid به چند عامل بستگی دارد:

۱. تراکم آن کلمه کلیدی در سایت شما

۲. جایگاه شما با آن کلمه کلیدی در گوگل

۳. میزان رقابت بین سایت ها در آن کلمه کلیدی

از کلمات کلیدی تک سیلابی مثل هتل جدا خودداری کنید. زیرا هر کلیک این کلمه ها تا یک دلار برای شما آب خواهد خورد. برای یک تبلیغات به صرفه از کلمات کلیدی چندسیلابی اما پر جستجو استفاده کنید. حتما سعی کنید در سایت خودتان از آن کلمات کلیدی استفاده کرده باشد و حداقل با آن کلمات در صفحات اول (پنج صفحه) گوگل یافت شوید.



MohsenAmiri.ir

Eliawebsite.com



حتما می پرسید کلمات کلیدی سایت خود را از کجا پیدا کنیم؟

- برای پیدا کردن کلمات کلیدی مفید می توانید از ابزارهایی نظیر گزینه Google Auto complete و ابزاری نظیر Keyword Tool گوگل یا Niche Finder و وبسایت Word Stream استفاده کنید. شما باید همه چیز را از هم تفکیک کنید. نتایج خوب با جستجوی کلمه تور یا هتل حاصل نمی شود.
- بگذارید مسئله را با یک مثال برای شما باز کنیم. برای مثال ما تبلیغات گوگل خود با کلمه “بازاریابی” شروع کردیم. اما این کلمه برای ما هم هزینه زیادی داشت و هم زمان زیادی برای سئو نیاز داشت. بعد از مدتی به این نتیجه رسیدیم که عبارت “بازاریابی دیجیتال” یا “دیجیتال مارکتینگ” نتیجه نزدیکتری به اهداف بازاریابی ما دارد.
- پس از آن با بررسی کاربران به این نتیجه رسیدیم که عبارت “دیجیتال مارکتینگ تهران” نتایج بهتر و نیز ارزان قیمت تری برای ما به همراه دارد. شاید کمی وقت گیر به نظر آید ولی راهکار صحیح همین است.



MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com



مرحله چهارم: لیست کلمات کلیدی منفور

شاید بگید یعنی چه؟ اما این رو بدونید گوگل زیاد اشتباه می کند. مخصوصا در نمایش سایت ما با کلمات کلیدی. مثلا اگر ما کلمه مدنظر خود را بازاریابی درج کرده باشیم، ممکن است با بازاریابی شبکه ای نیز بالا بیاییم. درحالی که ما اصلا این خدمات را ارائه نمی دهیم و نمی خواهیم با این کلمات کسی به سایت ما بیاید.

راه کار چیست؟

مردم نسبت به کلمه کلیدی ای که ما انتخاب می کنیم، پسوندها و پیشنوندهایی اضافه کرده و جستجو می کنند. اولاً برای اینکه بتوانیم این کلمات را تشخیص دهیم باید از گوگل وبمستر یا آنالیتیک را استفاده کنیم. دوماً برای اینکه از شر این کلیک ها نامعتبر خلاص شویم باید این کلمات را شناسایی و در لیست کلمات منفی در اکانت تبلیغ کلیکی گوگل ثبت کنیم.

اگر به پنل مدیریت تبلیغ دسترسی ندارید و شخص یا شرکتی برای شما تبلیغات گوگلی می کند این نکته را به آنها متذکر شوید. اینطوری کلی از کلیک های بی مورد جلوگیری می کنیم و مشتریان هدف بیشتری به سایت دعوت می شوند.



مرحله پنجم: استراتژی قیمت گذاری یا Bidding Strategy

خوب گوگل دوست دارد سایت شما را طوری قیمت گذاری کند و بدان جایگاه تبلیغ دهد تا شارژتان سریع تمام شود! مثل ایرانسل و همراه اول که همواره هربه هایی را بکار می گیرند تا شما شارژتان را تمام کنید. برای اینکه مدیریت هزینه ها را برعهده داشته باشید خودتان باید قیمت هر کلیک را مشخص کنید.

قبل از ادامه بحث یک سری موارد در مورد قیمت هر کلیک در تبلیغات گوگل بدانیم:

۱. حداقل قیمت برای هر کلیک ۱ سنت است.
۲. به نسبت رقابت آن کلمه، تراکم کلمه کلیدی در سایت شما و جایگاه شما در گوگل با آن کلمه کلیدی، جایگاه تبلیغ و میزان هزینه آن جایگاه مشخص است.
۳. معمولا برای کلمات کلیدی چندسیلابی کم رقابت، اگر بخواهید در پایین صفحه اول تبلیغ شوید کافی است قیمت هر کلیک را ۸ الی ۱۰ سنت در نظر بگیرید.
۴. برای صفحه دوم در پایین صفحه زیر ۸ سنت هم جواب می دهد.
۵. اگر رقابت زیاد بود، برای صفحه اول جایگاه پایین حداقل باید ۲۵ سنت برای هر کلیک هزینه کنار بگذارید.
۶. مدیریت هزینه ها می تواند شما را به هدف تبلیغاتی تان بسیار نزدیکتر کند.



مرحله ششم: هدف گیری رقبا

این تکنیک را باید هنگامی بکار ببرید که در حوزه کاری خود رقیبی عالی دارید (مثلا آن رقیب جزء ۱۰۰ سایت اول ایران باشد). در این روش کلمه کلیدی خود را نام رقیبتان می گذارید، اما در توضیحات نشان می دهید که شما یک سایت دیگری. این روش تبلیغاتی از دو جهت نکات مثبت و از دو جهت نکات منفی دربر دارد:

نکته مثبت اول: می توانید مشتریان پراکنده برند رقیب خود را مال خود کنید و البته این اطمینان را داشته باشید که مشتریان اصلی برند مقابل به سراغ شما نمی آیند و هزینه کلیک تون به هدر نمی ورد. همچنین احتمال تبدیل بازدیدکنندگان پراکنده برند رقیب به مشتری خیلی زیاد است.

نکته مثبت دوم: به دیگر مشتریان رقیبان اصلیتان نشان می دهید که سرویس دهنده آنها در اینترنت تنها نیست!

نکته منفی اول: ممکن است سایت شما با کلمه کلیدی رقیب سئو شود.

نکته منفی دوم: ناجوانمردانه بودن این روش تبلیغ



مرحله هفتم: پرهیز از انتخاب کلمات کلیدی هم معنی

از عبارات مشابه برای تبلیغ پرهیزید، زیرا که کلمات مشابه با هم در همان تبلیغ رقابت ایجاد می کنند و آن رقابت باعث زیادتیر شدن هزینه می شود.

مثلا اگر از کلمه اجاره اتوبوس استفاده می کنید، دیگر برای کلمه کلیدی بعد، عبارت اجاره اتوبوس اسکانیا را انتخاب نکنید. اینها هم ردیف هستند و باهم رقابت می کنند.



Google
AdWords

MohsenAmiri.ir

Eliawebsite.com





MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com



مرحله هشتم: فیلتر جستجو

گوگل فیلتر جستجو دارد، بله! شما اگر خدماتی دارید که برای یک سن مشخص است، یا اگر خدماتی دارید که فقط برای خانم ها یا آقایان است می توانید اینها را فیلتر کنید تا تبلیغ هدفمندتری داشته باشید و در هزینه ها صرفه جویی کنید. مقیاس این فیلترها بسیار وسیع است. در صورت شناخت کامل تر شما از مشتریانان می توانید تا میزان قابل توجهی در هزینه ها صرفه جویی کنید.



مرحله نهم: تغییر حالت تبلیغ به حالت بازار

هنوز بازار ایران ، با دنیای دیجیتال مقاومت نشان می دهد. بازار یک کار در ماه هایی کساد و در ماه هایی پر رونق است. سعی کنید تبلیغات شما هم بر اساس حالت بازار باشد. در مواقعی تبلیغ کنید که بازارتان گرم است.

MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com



مرحله دهم: ایجاد صفحات فرود حرفه ای

صفحه فرود خوب بسازید. وقتی شما تبلیغ گوگلی می دهید می گویند که با هر کلمه کلیدی کدام صفحه باز شود. در این بخش فاکتورهای زیر برای صفحه فرود مهم است:

۱. مرتبط بودن با تبلیغ

۲. اصالت محتوا

۳. شفافیت پیام

۴. و قابلیت مسیریابی عالی

یک صفحه فرود با ساختار ضعیف یا با سرعت لود بالا باعث می شود نرخ

تبدیل کمی به دست آورید..



Google
AdWords

MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com



مرحله یازدهم: قبل از تغییر آنالیز کنید

به طور منظم کمپین تبلیغاتی خود را بررسی و در رابطه با بررسی نحوه عملکرد آن وقت بگذارید. از ایجاد تغییرات، تا زمانی که اطلاعات کافی از نرخ تبدیل کلمات به مشتری ندارید، به شدت پرهیزید. آنالیتیکس گوگل بهترین راهکار تشخیص رسیدن به اهداف است.





MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com



مرحله دوازدهم: Ad Extensions یا جزئیات اضافه شده

- اگر تبلیغ شما در بالای نتایج جستجو نشان داده می‌شود، به منظور جلب توجه بیشتر به تبلیغ فعلی خود، جزئیاتی اضافه کنید. این جزئیات می‌توانند شامل چیزهایی نظیر آدرس، لینک‌های وبسایت، پیشنهادات ویژه، یک شماره تلفن یا هر چیز دیگری به عنوان راهنمایی باشد.
- اگر گزینه نشان دادن شماره تلفن را انتخاب کرده باشید، می‌توانید به شیوه‌ای تبلیغ خود را تنظیم کنید که بعد از پایان ساعت کاری شما، گوگل به تازگی امکانات فوق العاده‌ای به این بخش اضافه کرده است.



مرحله سیزدهم: استفاده از کلمات کلیدی که دیگران استفاده می کنند

- به روز باشید. شما باید به تبلیغات رقبای خود مانیتور کنید و ببینید دیگران چه می کنند. سعی کنید جزییات کلمات کلیدی که آنها استفاده می کنند بدست آورید. بهترین وب سایتی که در این رابطه کلمات کلیدی فارسی را جستجو می کند Keywordspy است. اگر کمی هزینه کنید نتایج خوبی بدست می آورید.

مرحله چهاردهم: تمرکز یا روی هزینه یا روی رتبه

- وقتی بودجه لازم را ندارید نیاز نیست در بالای نتایج تبلیغات دیده شوید. قرار گرفتن تبلیغ شما در سه موقعیت دوم، احتمال کلیک توسط کاربران متوسط و کم تجربه را بالا می برد.
- گاهی رتبه سه و یا چهار بودن خود نتایج خوبی به همراه دارد و به نسبت هزینه های کمتری نیز پرداخت خواهید نمود. اگر بودجه ندارید وارد رقابت نشوید.



مرحله پانزدهم: پرهیز از Dynamic Search ads

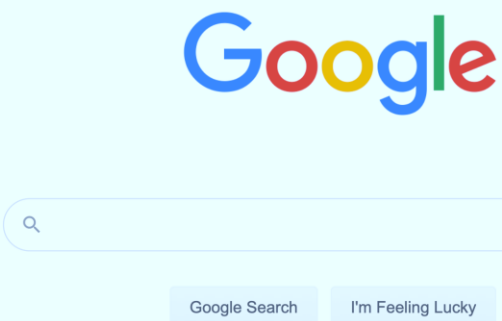
- این تبلیغات بر اساس کلمات کلیدی خاص شما فعال نمی‌شوند. به جای آن، آن‌ها زمانی به نمایش گذاشته می‌شوند که فردی چیزی مرتبط با محتوای صفحه فرود شما را جستجو نماید.
- با آن‌که چنین روشی به نظر بهترین انتخاب شماست ولی اغلب اوقات منجر به کلیک‌های نامرتب شده و میزان بودجه روزانه شما را بالا برده و یا افراد بی‌ربطی را که گوگل تشخیص داده است به وب سایت شما می‌رساند.



مرحله شانزدهم: نرخ تبدیل هزینه به سود

- CPA هزینه به سود = Cost per Acquisition مقداری را نشان می‌دهد که شما برای تبدیل یک بازدید کننده به یک سرخ تجاری پرداخت می‌کنید. چند هفته پس از راه افتادن کمپین‌های تبلیغاتی، با این نرخ کمپین خود را بهبود ببخشید.
- چه کمپین‌های تبلیغاتی شما با بودجه‌های بالایی همراه باشد و چه کم ، نیاز به برنامه‌ریزی، دنبال کردن و تغییرات دقیق و بجا همیشه وجود دارد. تبلیغات با بودجه کم اگر به درستی مدیریت شده باشند، می‌توانند موثر باشند.
- بنابراین، چه خودتان قصد راه‌اندازی کمپین‌های تبلیغاتی خود را داشته باشید چه شرکت یا فردی را برای انجام آن استخدام کنید، حتماً به نکات اشاره شده در بالا توجه کنید





چگونه در صفحه اول گوگل قرار بگیریم؟

- چه آرزوی بزرگی دارید؟ می خواهید بدانید چگونه در صفحه اول گوگل قرار بگیریم ؟ می خواهید بدانید چطور لینک اول گوگل شوید؟ هزینه آمدن به صفحه اول گوگل چقدر است؟ یا بهتر است بگوییم باید چه هزینه هایی را برای بودن در نتایج اول گوگل پرداخت کنیم. این یک آرزوی بزرگ و هیجان و انگیز است و به اندازه ی بزرگی اش چالش هایی دارد که شما باید این چالش ها را طی کنید.
- من خودم همیشه دوست داشتم بدونم چکار باید بکنم تا سایتم با کلمات کلیدی در صفحه اول گوگل قرار بگیرد و سایت های دیگر هیچ وقت نتوانند جایگامم را از من بگیرند!



Google



Google Search

I'm Feeling Lucky

- بچه که بودم یادم هست که همیشه در جواب سوالهایی که با چطور شروع می شد پاسخ می دادیم به سختی! اما جواب این سوال واقعا به سختی است!
- هر چقدر کلمه مد نظر شما پر رقابت تر باشد سختی کار بیشتر است، دلیل آن هم این است که مجبورید با سایتهای بیشتر و قوی تری رقابت کنید و برای این رقابت باید زمان بیشتری نیز صرف نمایید.
- پس در جوابی کوتاه می توان پاسخ سوال چگونه در صفحه اول گوگل قرار بگیریم را اینگونه داد: با تلاش و فعالیت بسیار زیاد.



Google Search

I'm Feeling Lucky

وقتی در گوگل سوالی این چینی (البته به زبان انگلیسی) تایپ کنید جوابهایی زیر را به صورت کلی دریافت خواهید کرد:

۱. انتخاب نام و پسوند دامنه مناسب
۲. استفاده از تگ متای description مناسب
۳. استفاده از طرح هدر برای جاگذاری کلمات مهم در منوی اصلی
۴. معرفی سایت به موتور جستجوی گوگل
۵. استفاده صحیح از کلمات کلیدی در محتوا
۶. استفاده از متا تگ های مفید برای معرفی صفحات به موتورهای جستجو
۷. ساخت پروفایلهای شبکه های اجتماعی و قرار دادن لینک صفحات تجاری شبکه های اجتماعی در سایت
۸. لینک بیلدینگ در شبکه های اجتماعی و سایتهای پر بازدید و سایتهای مرتبط
۹. افزودن سایت به دایرکتوری های محلی (در ایران بهترین گزینه سایتهای آگهی رایگان است)
۱۰. افزودن سایت در گوگل وبمستر
۱۱. ساخت سایت مپ و درج آن در بخش سایت مپ گوگل وبمستر
۱۲. ثبت سایت و کسب و کار در گوگل مپ
۱۳. استفاده از گوگل آنالیتیکس
۱۴. استفاده از تصاویر یونیک با اندازه های مختلف و با نام گذاری درست و سائیزی بهینه
۱۵. سایت به صورت ریسپانسیو (واکنش گرا) طراحی شده باشد.
۱۶. سایت کاربر پسند باشد.
۱۷. لینک سازی داخلی با رعایت استانداردهای آنکرتکست ها بسیار تاثیر گذار است.
۱۸. از ویدئو برای نگه داشتن کاربر و توضیح خدمات و یا محصولات استفاده کنید.
۱۹. سرعت سایت بالا باشد.
۲۰. بخش وبلاگ سایت را با محتوا و اخبار و مقالاتی مرتبط با کار سایت پر کنیم.



Google

Google Search

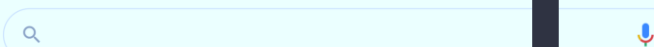
I'm Feeling Lucky

اما آیا فقط با این معیارها می توان لینک اول گوگل بود؟!

- اولاً باید متذکر شویم که هر کدام از موارد بالا شامل نکات فراوانی است. اگر بر فرض هر کدام از گزینه های بالا ۱۰ نکته کلیدی داشته باشد، برای اول شدن نزدیک به ۲۰۰ نکته سئو را باید در سایت رعایت کنید.
- وقتی می گوئیم چطور نفر اول گوگل شویم یعنی ما تمامی مواردی که مربوط به سئو و بهینه سازی سایت هست را می دانیم و روی سایتمان انجام داده ایم و حالا به دنبال آخرین راهکارها برای کنار زدن رقبای اصلی در صفحه اول هستیم!



Google



Google Search

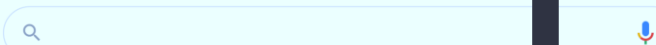
I'm Feeling Lucky

آشنایی با مفاهیم سئو

- شما برای انجام سئو سایت خود باید آموزش ببینید. آموزش سئو به صورت تخصصی به شما کمک می کند تا بهترین نتایج را برای سایت خود رقم بزنید. شما با آموزش تخصصی سئو فرا می گیرید از چه استراتژی سایت خود را برای کاربران و موتورهای جستجو سئو کنید.

مفهوم سئو؟

- بهینه سازی موتور جستجو یا Search Engine Optimization که به اختصار سئو یا نامیده می شود، به انجام یک سری از کارها برای قرار گرفتن در جایگاهی مناسب در موتورهای جستجو مثل گوگل می گویند.
- سئو تعاریف زیادی در بین کارشناسان و سایت های مختلف دارد، اما مفهوم کلی آن یعنی اینکه شما کارهایی درون و بیرون سایت خود انجام دهید که منجر به نمایش بهتر شما با کلمات مدنظر در موتورهای جستجو شود.



Google Search

I'm Feeling Lucky

چرا آموزش سئو اهمیت دارد؟

- اگر شما هم در اینترنت در خصوص یک موضوع با کلمات مختلف جستجو کرده باشید گاهی میبینید برخی از سایتها با تمامی کلمات مرتبط در نتایج جستجو دیده می شوند، اینها سایتهایی هستند که بر روی سئو خود کار کرده است. بنابراین اگر شما یک وبسایت برای معرفی کسب و کار خود دارید می توانید با آموزش دیدن در زمینه سئو، بازدیدکنندگان بیشتری جذب کنید.
- آموزش سئو مبتنی بر تکنیک های فراوانی است که شما باید برای وبسایت خود تست کنید. در این بخش به معرفی روش های سئو و راهکارهای انجام آن می پردازیم.



Google

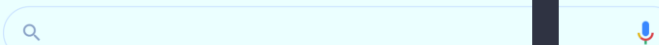


Google Search

I'm Feeling Lucky

بهینه سازی سایت ویژه صاحبان کسب و کار

- بسیاری از صاحبان کسب و کار نمی دانند که در یک شرکت خدمات سئو چه می گذرد و حتی گاهی فکر می کنند در شرکتی مثل شایگان، من و همکارانم تمام روز در حال بازی با کامپیوتر هستیم. خوب بهتر است با این که اصلا سئو چیست شروع کنیم. SEO که مخفف عبارت Search Engine Optimization است در واقع مجموعه اقداماتی است که برای بهبود رتبه یک سایت در نتایجی که موتورهای جستجو به کاربران نمایش می دهند و نهایتا منجر به افزایش بازدید آن سایت می شود، انجام می پذیرند.



Google Search

I'm Feeling Lucky

- اما لازم است توجه کنید که هر گردی گردو نیست! درمورد شرکت های سئوکار هم هر شرکتی قابل اطمینان نیست. چرا که در دنیای آنلاین به طور کلی دو نوع سئو وجود دارد؛ سئو کلاه سیاه و سئوی کلاه سفید. سئوی کلاه سفید جایگاه های ارزشمند لیست نتایج را بر اساس کار و تلاش سخت به دست می آورد و سئوی کلاه سیاه با روش های مشکوک شما را به بهترین رتبه های سرچ می رساند، اما نه برای مدت طولانی! بلکه در بلند مدت نه تنها کمکی به دیده شدن سایت شما نمی کند بلکه جایگاه سایت شما را به عقبتر از آنچه پیش از آن بوده می برد.



در سئوی کلاه سفید چه می گذرد؟

خب در حالت ایده آل ۲۰۰ فاکتور وجود دارد که در رنک یک سایت در صفحات نتایج جستجو تاثیر گذارند. اما مهمترین آنها(که بهینه سازی سایت از روش های کلاه سفید هم حول آنها می چرخد) عبارتند از:

۱. آیا سایت شما امن هست یا خیر؟ HTTP vs. HTTPS

۲. آیا سایت شما برای استفاده در موبایل مناسب هست یا خیر؟

۳. سرعت لود شدن صفحات در سایت شما چگونه است؟

۴. کیفیت محتوای صفحات وبسایت

۵. طول محتوای صفحات وبسایت

۶. بازخورد سایت شما در شبکه های اجتماعی

۷. میزان و کیفیت بک لینک هایی که به سایت شما داده شده

۸. آیا تصاویر سایت خود را بهینه کرده اید؟



مواردی که پیش از امضای قرارداد با یک شرکت خدمات SEO، باید در نظر بگیرید

تمام مواردی که در بالا ذکر شد با چند خدمت کلیدی سئو قابل انجام شدن است. یک شرکت خوب سئو باید تمام موارد زیر را در قرارداد خود آورده باشد.

۱. تجزیه و تحلیل ساختار وب سایت

۲. تجزیه و تحلیل محتوای سایت (شامل تحلیل نرخ تبدیل بازدیدکننده به مشتری)

۳. تجزیه و تحلیل موارد خارج از پیج off-page

۴. بهینه کردن ساختار و کدهای سایت

۵. بهینه سازی سایت از نظر محتوا

۶. بهینه سازی فاکتورهای خارج از پیج off-page



Google

Google Search

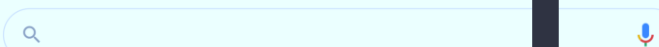
I'm Feeling Lucky

باقی بحث سئو در جلسه مرتبط با آموزش سئو که به صورت اختصاصی در مقاله آموزش سئو توضیح داده خواهد شد

• در ادامه بحث چگونه در صفحه اول گوگل قرار بگیریم



Google

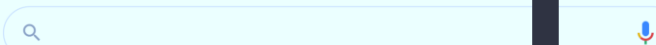


Google Search

I'm Feeling Lucky

دو راز مهم برای بودن در صفحه اول گوگل

- جالبه که بدونید برای اینکه اولین لینک گوگل باشید باید دو کار انجام دهید! اولی تولید محتوای ارزشمند و دومی برندسازی اینترنتی است! شما با این دو عامل در صفحه اول گوگل با کلمات پر کاربرد خواهید بود.
- در اکثر مواقع سئو بدون برندسازی تاثیر چندانی در فروش ندارد. برندسازی به شما کمک می کند بازدیدکنندگان به شما برای خرید اعتماد کنند.
- الان به خودتان می گوئید که چقدر کلی توضیح داده شد! ما این را نمی خواستیم!! صبر کنید، در ادامه می خواهیم این دو مبحث را حسابی برایتان باز کنیم.



Google Search

I'm Feeling Lucky

تولید محتوای ارزشمند راهی برای رسیدن به صفحه اول گوگل

- منظور از تولید محتوای ارزشمند چیست؟ اول این موضوع را شرح دهیم و بعد به سراغ جزئیات بیشتر برویم. محتوای ارزشمند برای یک سایت، یعنی محتوایی که بتواند مشتریان هدف را به سایت بکشاند و منجر به جلب اعتماد و هدایت آنها به سمت خرید محصول و یا استفاده از خدمات شود.
- پس شما برای تولید محتوای ارزشمند می بایست اطلاعاتی در خصوص طیف مشتریان خود داشته باشید تا بر اساس آن اقدام به تولید محتوا کنید که به آن پرسونای مخاطب می گویند.



Google



Google Search

I'm Feeling Lucky

• پس از شناخت مخاطب نوبت به تولید محتوا بر اساس علاقه مندی ها، نیازمندیها و طرز فکر مخاطبان هدف است. این تولید محتوا به چه صورت باید انجام شود؟

تولید محتوا از نظر نوع به چند بخش تقسیم می شود:

۱. محتوای متنی
۲. محتوای تصویری (شامل عکس، اینفوگرافیک و ...)
۳. محتوای ویدئویی
۴. محتوای فایلی (, pdf اسلاید پاورپوینت و ...)



Google



Google Search

I'm Feeling Lucky

چطور با محتوای متنی خود را در صفحه اول گوگل قرار دهیم؟

متن یکی از مهمترین رکن سئو است. در سئو محتوا پادشاه است و اثر این پادشاهی بیشتر در متن دیده می شود! اما نه هر متنی!!!

شما برای اینکه بتوانید در صفحه اول گوگل و صدر جستجو ها دیده شوید باید متون قابل توجهی برای کاربران داشته باشید. در تولید محتوای متنی برای سایت می بایست به نکات زیر دقت کنید:

۱. شناسایی درست کلمات کلیدی
۲. استفاده درست از کلمات کلیدی در متن
۳. طول متن در تایتلها، تیترها، و در کل مقاله یا صفحه اهمیت ویژه ای دارد.
۴. باید استراتژی محتوا نویسی داشته باشید.
۵. از متون کپی به هیچ وجه، استفاده نکنید!

۱-شناسایی کلمات کلیدی

برای اینکه سایت خود را به بهترین شکل سئو کنید باید بتوانید کلماتی درست را برای زومینگ و حساس کردن موتورهای جستجو بر روی سایت انتخاب کنید. سوال اینجاست که چطور کلمات کلیدی را انتخاب کنیم؟

MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com



روشهای زیادی برای انتخاب کلمات کلیدی وجود دارد. از مهمترین این روشها:

الف) بررسی الکسای سایت رقیبان اصلی که با کلمات کلیدی در صدر جستجو هستند.

ب) استفاده از جستجوی گوگل و دیدن جمله ها و کلمات پیشنهادی گوگل در پایین صفحات جستجو.

ج) استفاده از ابزارهایی مثل keyword planner یا google ads یا google trend یا سایت keywordtool.io

الف) بررسی الکسای رقیبان

فرض کنید قصد دارید با کلمه ی “آژانس دیجیتال مارکتینگ” در صدر نتایج جستجو دیده شوید. برای اینکه بدانید باید روی چه کلماتی زوم کنید ابتدا سایت رقیبانتان را که در صفحه اول گوگل هستند چک نمایید.

یکی از بهترین ابزارها برای چک کردن سایت رقیبان سایت الکسا است. برای دیدن اطلاعات سایت رقیبان ابتدا از طریق لینک الکسا به این سایت وارد شده و در بخش Find Website Traffic Statistics نام سایت مورد نظرتان را بدون www و http وارد نمایید تا اطلاعات مربوط به رتبه و کلمات کلیدی و بک لینک سایت مشخص شود.

در اطلاعات نمایش داده شده بخشی به نام Top Keywords from Search Engines وجود دارد که در آن پنج کلمه ای که بیشترین ورودی از موتورهای جستجو را داشته اند به شما نمایش می دهد. این کلمات همان کلمات کلیدی رقیبان شماست.

ب) استفاده از گوگل برای شناسایی کلمات کلیدی

وقتی صفحه اصلی گوگل به آدرس google.com را باز می کنید و در باکس جستجو، شروع به نوشتن عبارتی می کنید گوگل به شما پیشنهاداتی می دهد! این پیشنهادات همان کلمات پر جستجو در گوگل هستند.

وقتی کلمه را کامل نوشته و اینتر می زنید و صفحه نتایج باز می شود، در انتهای صفحه ۱۰ نتیجه نمایش داده شده است. توجه داشته باشید کلمات پیشنهادی گوگل در پایین برگه نتایج را باید در همان مقاله یا صفحه استفاده کنید، نه اینکه برای هر کدام مقاله ای جداگانه بنویسید!!!

ج) استفاده از ابزارهای انتخاب کلمات کلیدی

در بالا هم اشاره کردیم که ابزارهای مثل google trends و keyword planner، و یا keywordtool.io وجود دارند که شما توسط آنها می توانید کلمات مرتبط و پر رقابت را در آن ها پیدا کنید.

توسط هر یک از این ابزارها می توانید کلمات کلیدی مد نظرتان را جستجو کرده و میزان رقابت آنها را بین کاربران شناسایی کنید.



۲- استفاده درست از کلمات کلیدی در متن

- حالا که کلمات کلیدی را انتخاب کردیم اینکه چطور از آنها استفاده کنیم بسیار مهم است. مهمترین نکته قبل از استفاده دسته بندی کلمات کلیدی است!
- منظور از دسته بندی کلمات کلیدی این است که برخی کلمات از نظر گوگل یکی هستند و می توانند دارای یک نتیجه باشند، پس برای این کلمات باید فقط یک مطلب را در نظر بگیریم. مثلا کلمه آژانس دیجیتال مارکتینگ با شرکت دیجیتال مارکتینگ در یک صفحه می تواند گنجانده شود و روی سئوی آنها کار شود. به این کلمات، عبارات هم بسته می گوئیم.
- یک سری کلمات هم از نظر معنی و نتیجه از نظر گوگل متفاوتند. آن کلمات با اینکه شبیه به هم هستند اما باید در صفحات جداگانه روی سئوی آنها کار شود. مثلا کلماتی مثل دیجیتال مارکتینگ و بازاریابی دیجیتال دو کلمه هم معنی هستند، اما بهتر است برای سئو برای هر کدام صفحه ای جداگانه داشته باشیم. به این کلمات، عبارات ناهمگون می گوئیم.
- تشخیص اینکه کدام کلمه ها را می توان در یک صفحه با هم سئو کرد و یا اینکه کدام کلمات را باید در صفحاتی جداگانه سئو نمود کار دشواری است که نیاز به تجربه بالای سئوکار دارد.
- رعایت نکردن همین نکته باعث خواهد شد سالها و روزها از صدر نتایج و صفحه اول گوگل به دور باشید!! پس حتما برای انتخاب درست کلمات کلیدی و استراتژی تولید محتوا با یک سئوکار حرفه ای مشورت کنید.
- حال که تفاوت بین کلمات هم بسته و ناهمگون را متوجه شدید برویم سراغ استفاده از کلمات در صفحه ای که قصد سئو کردن آن را دارید.

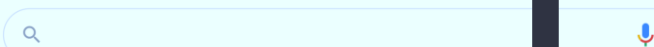


Google Search

I'm Feeling Lucky

برای درک بهتر این موضوع به صورت یک چک لیست بودن کلمه کلیدی را چک می کنیم:

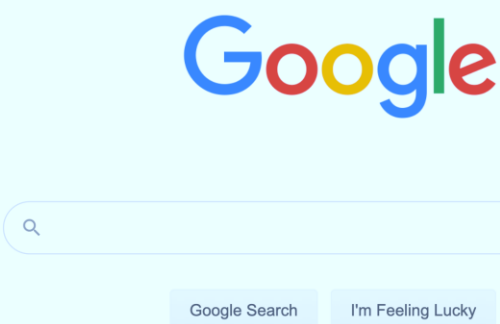
- کلمه کلیدی بهتر است در ابتدای تایتل صفحه باشد
- کلمه کلیدی بهتر است در ابتدای تگ description بوده و دوبار تکرار شود.
- کلمه کلیدی باید در تگ H1 باشد. تگ H1 باید فقط یکبار در صفحه وجود داشته باشد.
- کلمه کلیدی باید چند بار در تگ H2 تکرار شود، به ازای هر ۳۰۰ کلمه بهتر است از یک تگ H2 و یا H3 استفاده شود.
- از تگ H3 برای نوشتن تیترهای غیرمرتبط به کلمه کلیدی و از تگ H2 برای نوشتن تیترهایی که شامل کلمه کلیدی هستند استفاده شود.
- تعداد استفاده از تگ H2 باید با توجه به تعداد کلمه در مطلب متعادل باشد. شورش را نباید در بیاورید.
- تعداد استفاده از تگ H3 می تواند بیشتر از تگ H2 در مطلب باشد.
- استفاده از تگ های H4 تا H6 برای توضیح تیترهایی که مهم نیستند توصیه می شود.
- مطلب را حتما با تگ H1 شروع کنید و بعد از آن دقیقا پاراگرافی با کلمه کلیدی در آن بنویسید.



Google Search

I'm Feeling Lucky

- در چند کلمه اول پاراگراف اول را سعی کنید از کلمه کلیدی استفاده کنید.
- پاراگراف اول را به این اختصاص دهید که در این مطلب چه چیزی را می خواهید عنوان کنید و به صورت خلاصه تیتروایی که می خواهید در آن صحبت کنید را بنویسید.
- از تیتروها و کلمات هم بسته در پاراگراف اول و همچنین در تیتروهای H2 و H3 استفاده نمایید.
- به ازای هر ۵۰۰ کلمه یک عکس در مطلب قرار دهید.
- عکس یونیک در مطلب درج کنید.
- نام فایل عکسهایی که در مطلب آپلود می کنید باید با موضوع مطلب بخواند. مثلا اگر در خصوص دیجیتال مارکتینگ حرف می زنید باید نام فایلتان digital-marketing.jpg باشد.
- عکس ها را به صورت optimize شده در سایت درج کنید و یا از افزونه های image optimization برای این منظور استفاده کنید.
- خاصیت alt و title عکس ها را شامل کلمات کلیدی و کلمات هم بسته قرار دهید.
- اندازه تصاویر را یا به صورت wide و یا به صورت مستطیل نزدیک به مربع و یا مربع درست کنید. بهترین سایزها برای تصاویر عبارتند از ۶۰۰×۸۰۰ , ۶۷۵×۶۷۵ و ۱۲۰۰×۵۰۰ است.
- از تصاویری که با موضوع شما مرتبط است استفاده کنید.
- سعی کنید تصاویری جذاب و کاربرپسند و باکیفیت انتخاب کنید.



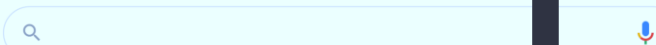
- تصویر اصلی مطلب بیشترین تاثیر را برای جذب مخاطب و نمایش بهتر دارد.
- تصویر شاخص را معمولا در اندازه ۶۰۰×۸۰۰ انتخاب کنید و سعی کنید همیشه بهترین عکس را برای این تصویر انتخاب نمایید.
- همیشه سعی کنید در مطالب خود اگر درخصوص مطالب قبلی صحبت کردید بدان لینک بدهید.
- لینک سازی شما باید جوری باشد که کاربر را تشویق به کلیک کردن کند.
- لینک سازی به صفحات دیگر را اینقدر زیاد نکنید که شورش دربیاید!
- در فاصله های طولانی لینک ها را تولید کنید. مثلا در هر ۳۰۰ کلمه یک لینک!
- ترجیحا هنگام لینک سازی بگویید که کاربران برای اطلاعات بیشتر در این خصوص حتما این مطلب رو هم بخونن!
- با کلمات کلیدی لینک سازی داخلی را انجام دهید.
- سعی کنید لینک سازی به موضوعات مرتبط مطلب باشد.
- از ایجاد چند لینک در یک پاراگراف پرهیز کنید.



Google Search

I'm Feeling Lucky

- از همه صفحات به صفحه اصلی با کلمه کلیدی لینک ندهید.
- لینک سازی را هم با کلمه کلیدی و هم با کلمات هم بسته در سایت خود اجرا کنید.
- ترجیحا برای لینک سازی به صفحه اصلی از صفحات قوی خود استفاده کنید و مابقی مقالات را به صفحات قوی با لینک سازی وصل کنید.
- دو پاراگراف آخر را به نتیجه گیری و توضیح اینکه در چه خصوص صحبت کردید پردازید و دوباره از کلمه کلیدی در آنها استفاده کنید.
- پاراگراف های اول و آخر به عنوان موضوع بحث مطلب شما در گوگل به شمار می آیند و از این نظر بسیار مهم هستند.
- استفاده از کلمات کلیدی در یک مطلب نباید بیشتر از ۲.۵ درصد کل نوشته شود.
- طول مطلب شما بسیار مهم است.
- هر چقدر طول مطلب شما بیشتر باشد گوگل به آن مطلب اهمیت بیشتری می دهد.
- حداقل طول مطلب پیشنهادی ما بالای ۱۰۰۰ کلمه است. اما در حالت ایده آل این طول به بالای ۲۰۰۰ کلمه می رسد.
- خوانایی مطلب خود را با استفاده از اینتر و فاصله و استفاده از لیستها و تیترها بیشتر کنید.



Google Search

I'm Feeling Lucky

- اگر سیستم مدیریت شما شامل برچسب هست از برچسب برای مشخص کردن موضوع استفاده کنید.
- تعداد استفاده از برچسب معمولا یک الی دو مورد است و بیشتر از این توصیه نمی شود.
- سعی کنید از برچسب ها برای چسباندن موضوعات مرتبط با هم استفاده کنید نه برای جلب توجه کردن برای گوگل!
- از دسته بندی درست برای درج مطالب استفاده کنید.
- از کلمات کلیدی هم بسته در متن به جای تکرار بیش از حد کلمه کلیدی استفاده کنید.
- کیفیت محتوا باید بالا باشد.
- کیفیت بسیار اهمیت دارد تا جایی که تولید یک مقاله با کیفیت در ماه بهتر از تولید ۳ مقاله در هفته است!
- برای مقالاتی خود طوری وقت بگذارید که انگار قصد راه اندازی یک امپراطوری با آن کلمه را دارید.
- برای هر مقاله تلاشی مضاعف کنید تا با آن در صدر نتایج گوگل دیده شوید.
- از استراتژی تولید محتوا برای طرح ریزی برای اول شدن در گوگل استفاده کنید.



۳- طول متن اهمیت زیادی دارد

- در بالا به اینکه متن شما چند کلمه ای باشد اشاره کردیم. طول متن از اهمیت ویژه ای برخوردار است. هر چقدر متن شما طولانی تر باشد یعنی در خصوص آن کلمه شما مطلب بیشتری به مخاطبان ارائه کرده اید.
 - این مطلب بیشتر منجر می شود که گوگل فکر کند شما منبع تر از بقیه سایتها هستید و در این خصوص بیشتر می توانید به مخاطبان اطلاعات برسانید. گوگل هم که وظیفه نمایش نتایج بهتر به مخاطبان را دارد این فاکتور را (طولانی بودن متن) مورد توجه قرار می دهد.
 - طولانی بودن متن همچنین منجر می شود کاربرانی که میخواهند کلیت یک موضوع را متوجه شوند کل مطلب شما را به دقت مطالعه کنند و مطالعه این مطلب طولانی به دلیل بیشتر زمان گذاشتن کاربران منجر به بهبود رتبه سایت شما می شود.
 - به جز طول متن طول تایتل و تیترها نیز از اهمیت ویژه ای برخوردار است.
 - شما باید همه چیز را برای گوگل به صورت واقعی جلوه دهید. یک حقیقت این است که رباتهای گوگل به این تکنولوژی رسیده اند که مثل انسان فکر کنند! اگر ربات های گوگل فکر کنند که شما با ایجاد تیترهایی با کلمات کلیدی قصد حساس سازی غیرواقعی گوگل به سایت خود را دارید شما را جریمه می کنند.
- برای اینکه از این جریمه ها به دور باشید می بایست در انتخاب تیترو تایتل های مطلب خود کمی هوشمندانه عمل کنید. چطور؟**
۱. تیترو مطلب خود را فقط با کلمه اصلی پر نکنید.
 ۲. در آن از کلمات هم بسته و مرتبط استفاده کنید.
 ۳. تایتل بهتر است بالای ۷۰ کاراکتر و کمتر از ۱۶۰ کاراکتر باشد.
 ۴. تیترو ۱ یا همان H1 بهتر است با کلمه کلیدی شروع شود اما فقط شامل آن نباشد، مثلا به جای نوشتن دیجیتال مارکتینگ در تگ H1 بنویسیم دیجیتال مارکتینگ به سبک شایگان.
 ۵. تیترهای H2 و H3 هم باید همینطور بنویسید.
 ۶. هر چقدر تیترها را طبیعی تر بنویسید احتمال بودن در صفحه اول و رتبه اول گوگل برای شما بیشتر می شود.



• ۴- استراتژی محتوا مهمترین عامل موفقیت شما در اینترنت است

- اگر در محتوا نویسی استراتژی تعیین نکرده باشید تمامی زحمات شما برای تولید محتوا به مشکل می خورد. ما مشتریانی داشتیم که با ما تماس گرفتند و گفتند که ما هم محتوا درج کردیم، هم لینک سازی کردیم و هم در شبکه های اجتماعی فعالیت کردیم و تبلیغات گسترده ای هم انجام دادیم. اما موفق نبودیم. چرا؟
- **جواب این چرا فقط یک چیز است و آن هم نداشتن استراتژی است. شما برای سئوی یک سایت باید استراتژی در موارد زیر داشته باشید:**
 ۱. استراتژی تولید محتوا
 ۲. استراتژی لینک سازی
 ۳. استراتژی تبلیغات
- مهمترین بخش در سه نکته بالا استراتژی تولید محتواست. در استراتژی تولید محتوا مشخص می شود که چه مطلبی باید به عنوان صفحه اصلی مطرح شود. چه مطلبی باید به عنوان صفحات مهم و شاخص معرفی شوند و چه مطالبی باید به صورت مقاله هایی که به مطالب شاخص اشاره دارند نوشته شود.
- استراتژی تولید محتوا مشخص می کند که وقتی قرار است مثلا با کلمه سئو در صدر گوگل باشیم، باید چه محتواهایی تولید کنیم، و آنها را با چه موضوعاتی ایجاد کنیم و چطور به هم لینک سازی کنیم.
- طبق چیزی که من در سایت MOZ دیدم، کسی که بتواند یک استراتژی محتوای درست را طراحی کند باید حداقل ۴ سال در زمینه سئو فعالیت کرده باشد که بتواند یک طرح سئوی مناسب برای سایت ترسیم کند.
- پس ایجاد استراتژی محتوا یکی از مهمترین بخش هایی است که شما باید بدان اهمیت دهید. اگر به دنبال این هستید که با خواندن مطالبی در این خصوص، یک استراتژی درست برای خود پیاده سازی کنید باید بگویم که کاملا راه غلط را دارید می پیمایید!
- استراتژی باید توسط یک تیم یا شخص باتجربه ترسیم شود. برای این منظور می توانید از خدمات ما در زمینه طراحی استراتژی سئو بهره ببرید.
- در خصوص استراتژی لینک سازی هم باید چند نکته را رعایت کنیم:
- از سایتهای مرتبط و قوی (آتوریتی بالا) بک لینک بگیریم.
- سعی کنیم با تولید محتوای قوی باعث شویم کاربران مطالب ما را انتشار دهند.
- از انواع آنکرتکست برای لینک سازی استفاده کنیم.



۵- از محتوای دیگران استفاده نکنید!

- اگر گوگل تشخیص دهد که شما مطلبتان را از جایی کپی کرده اید (حتی یک پاراگراف) با شما برخورد کرده و سایت را جریمه می کند. پس برای در صدر گوگل بودن از مطالب کپی استفاده نکنید.
- مطالب کپی شامل تصویر کپی شده و ویدئوی افراد دیگر نیز می شود. شما باید تصاویر و ویدئوهای خود را تولید کنید. پس از کپی برداری جدا خودداری کنید.



Google Search I'm Feeling Lucky

محتوای تصویری کلید موفقیت شما برای رسیدن به صفحه اول گوگل

- استفاده از تصاویر به شیوه ای درست در وب سایت باعث بهتر دیده شدن شما می شود. یک نکته مهم در اول شدن در گوگل مطرح است. اینکه همینطور که باید به صورت متنی در صدر نتایج باشیم، تصاویر و ویدئوهای ما هم باید برای اول بودن در صدر نمایش داده شوند.
- برای این منظور ما پیشنهاد می کنیم روشهای زیر را برای تولید محتوای تصویری مد نظر قرار دهید تا در صدر نتایج گوگل دیده شوید:
- تصاویر یونیک ایجاد کنید.
- برای ایجاد تصاویر یونیک باید از نرم افزارهای گرافیکی مثل فتوشاپ بهره ببرید.
- حتما در تصاویر خود از لوگو و آدرس سایت یا شماره تلفن استفاده کنید.
- از اینفوگرافیک ها برای توضیح مراحل کاری استفاده نمایید.
- برای صفحات درباره ما خود از شرکت و یا محیط کارتان عکس های خوب گرفته و در آنجا قرار دهید.
- برای عکسبرداری از محیط دفتر و محل کار، از نمونه های سایت شاتراستوک در آن زمینه ایده بگیرید.



ادامه محتوای تصویری کلید موفقیت شما برای رسیدن به صفحه اول گوگل

- تصاویر را با نام مرتبط ترجیحا با کلمه کلیدی صفحه و موضوع عکس ذخیره کنید.
- نام فایل تصویر بسیار بر روی سئو تاثیر گذار است.
- استفاده از خاصیت alt و title در تصاویر فراموش نکنید و آنها را با کلمات کلیدی پر کنید.
- حتما یک سایت مپ از تصاویرتان ایجاد کنید و در بخش سایت مپ گوگل وبمستر آن را ثبت کنید.
- در پینترست ثبت نام کنید! پینترست یک شبکه اجتماعی عکس محور است. بعد از ثبت نام حساب پینترست را می توانید به دیگر شبکه های اجتماعی وصل کنید. سپس می توانید addon پینترست را روی مرورگر خود نصب کنید. پس از نصب addon پینترست شما قادر هستید تصاویر وب سایت خود را با توضیح و ثبت لینک در پروفایل خود در پینترست انتشار دهید. این کار باعث بیشتر دیده شدن تصاویر سایت شما در گوگل می شود.
- برای مطالب خود تصاویر شاخصی که ایجاد کرده اید را انتخاب کنید.



Google Search

I'm Feeling Lucky

محتوای ویدئویی خود را برای بودن در صدر گوگل بسازید

- ساخت ویدئو یکی از بهترین راهکارها برای جذب و ماندگاری مخاطبین در سایت است. اگر تابحال ویدئویی برای سایت خود درست نکردید حتما همین حالا راهکارهای ساخت ویدئو را برای معرفی خدمات و محصولات دنبال کنید.
- فرض کنید در بالای همین برگه یک ویدئو بود که کلیه مطالب این مقاله در آن ذکر می شد. مطمئنا شما به دیدن آن نسبت به مطالعه کامل مقاله علاقه ی بیشتری دارید.
- با توجه به سایتهای موجود برای اشتراک گذاری ویدئو شما این امکان را هم پیدا می کنید تا با توزیع محتوای ویدئویی خود بتوانید مخاطبین زیاد سایتهای این چینی را به سایت خود بکشانید.
- تولید محتوای ویدئویی می تواند به دو شکل انجام شود.
 ۱. اول اینکه خودتان اینکار را انجام دهید.
 ۲. دوم اینکه به یک شرکت سازنده تیزرهای تبلیغاتی این کار را واگذار کنید.



محتوای فایلی مانند کتاب pdf و اسلاید powerpoint

- محتوای فایلی بسازید! دانسته های کوچکی در زمینه های کاری و شغلی خود ایجاد کنید و به صورت اسلاید پاورپوینت یا کتابچه های pdf در سایتهایی که مخصوص انتشار این مطالب هستند توزیع کنید.
- این کار باعث می شود هم به یک برند محبوب در زمینه کاری خود تبدیل شوید، هم در دراز مدت توسط همین کتابها و پاورپوینتها بک لینک دریافت کنید.
- در تمامی این اسلایدها و کتابچه ها آدرس سایت با لینک مستقیم به آن را قرار دهید. فایل های pdf و ppt توسط موتورهای جستجو قابل شناسایی و خواندن هستند، پس بنابراین با انتشار هر چه بیشتر این کتابچه ها و اسلایدها شما به صورت اتوماتیک بیشتر در سطح اینترنت معرفی شده و بک لینک دریافت خواهید کرد.



دیگر مواردی که باید برای اول شدن در گوگل در نظر بگیریم

- تا جای ممکن سایتمان را در سطح اینترنت معرفی کنیم. استفاده از سایتهای وبلاگدهی را به شما پیشنهاد می کنم.
- تا جای ممکن در سایتهای پرسش و پاسخ مثل انجمن ها عضو شوید و به سوالات تخصصی موضوع کاریتان پاسخ دهید.
- در شبکه های اجتماعی فیسبوک، توییتر، گوگل پلاس، لینکدین، پینترست و اینستاگرام عضو باشید و به جد فعالیت کنید.
- سعی کنید همیشه کسب و کار خود را در شبکه های اجتماعی پویا و فعال نشان دهید.
- خبر سازی تبلیغاتی کنید. تا می توانید با خبرسازی تبلیغاتی خود را نزد مخاطبان محبوب کنید.
- برای تبلیغات اینترنتی برنامه داشته باشید.
- برای هر کاری استراتژی، هدف، وظیفه و نقشه راه ترسیم کنید.
- با مشاورین مربوطه و کاربلد در تمامی اموری که می خواهید به آن وارد شوید مشورت کنید. به یاد داشته باشید چند کار اشتباه می تواند منجر به شکست کل مجموعه در رسیدن به هدف شود.
- سعی کنید همیشه سایت خود را با مطالب مرتبط به کسب و کارتان بروز نگه دارید.
- مطالب سایت را به صورت زنجیر وار به هم وصل کنید.
- اگر در گذشته مطلبی نوشته اید و با پیشرفت تکنولوژی اطلاعاتی در آن زمینه بروز شد، سعی کنید مطلب قبلی را ویرایش و بروزرسانی کنید.
- برای دیده شدن مطالب جدید سایت از مطالب قدیمی و مرتبط به آن لینک دهید.
- اگر قصد رپورتاژ آگهی دارید حتما با یک مشاور در خصوص نحوه صحیح انجام آن مشورت کنید.
- امیدوارم با خواندن این مقاله دریابید که باید چه راه هایی را برای رسیدن به لینک اول گوگل طی کنید. رسیدن به صفحه اول و در مرحله بعد لینک اول گوگل کار دشواری است، اما شدنی است.
- شما می توانید با مشاوره درست، انجام صحیح کارهای مربوط به سئو، بروزرسانی به موقع سایت، ایجاد رسانه های یونیک از جمله ویدئو و تصاویر اینفوگرافیک به یک برند معتبر و قابل اعتماد در اینترنت تبدیل شوید.
- خود برند شدن باعث می شود از این به بعد مشتریان اسم شما را در گوگل سرچ کنند و به شما برسند. در این صورت همیشه در صفحه اول گوگل و لینک اول خواهید بود. پس یکی دیگر از راهکارهایی که شما می توانید به دنبال آن باشید برندسازی اینترنتی یا برندینگ است.

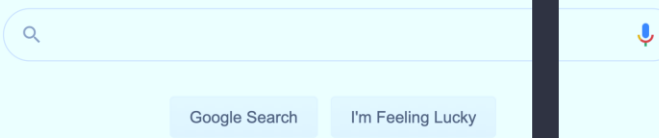


Google

Google Search I'm Feeling Lucky

هزینه آمدن به صفحه اول گوگل چقدر است؟

- برای برآورد میزان هزینه ای که لازم است انجام دهید تا به صفحه اول گوگل بیایید باید مشاوره بگیرید. بسته به رقابت کسب و کار شما در اینترنت و کلمات مدنظرتان هزینه هایی که باید انجام بدهید متفاوت است.
- اگر می خواهید کار سئو تضمینی خود را به یک شرکت معتبر بسپارید در کمترین حالت برای یک یا دو کلمه کلیدی باید ۳ میلیون تومان هزینه کنید. برای برآورد دقیق تر به صفحه خدمات سئو ما مراجعه کنید و یا با ما تماس بگیرید.
- در کل شما دو نوع هزینه دارید:
- هزینه هایی که باید به شرکتهای سئو کننده پرداخت کنید.
- هزینه هایی که باید خودتان بکنید (برای سایت خود زمان بگذارید یا کارمند استخدام کنید تا وی زمانش را بر روی سایت بگذارد)
- شرکت های مختلفی کار سئو سایت را انجام می دهند. اما قیمت ها در این حوزه کاری با توجه به سابقه و کیفیت خدمات و پشتیبانی متفاوت است. شرکتهایی که کارشان به قول معروف درست است صفحه اول گوگل را با یک برآورد مناسب و قرارداد معقول تضمین می دهند. اما دیگر اشخاص و شرکتهای دیگر اینگونه نیستند.



شرکت سئوکار چه هزینه هایی را بر روی سئوی سایتمان می کند؟

- هزینه های مربوط به شرکت سئو کننده عبارت است از:
- ایجاد ساختار متناسب سایت از نظر کدنویسی و تگ ها و متا تگ ها با پرداخت هزینه به سئوکارهای خود
- استفاده از ابزارهای بهبود سرعت در سایت که اغلب پولی و زمان بر هستند
- استفاده از بک لینک سازی برای بهبود رتبه سایت که اغلب ساخت بک لینک با هزینه همراه است.
- در مواردی که تولید محتوا نیاز است به نویسندگان هزینه برای تولید محتوای مناسب پرداخت می کنند.
- در مواردی که نیاز به ایجاد رسانه های ویدیویی و تصویری است به طراحان هزینه ایجاد تصاویر و ویدئو پرداخت می شود.
- اگر قصد بودن در صفحه اول گوگل را دارید باید بدانید که قیمت صفحه اول گوگل با یک کلمه کلیدی معمولاً از ۳ میلیون تومان به بالا است.



Google

Google Search

I'm Feeling Lucky

در صفحه اول گوگل نمایش داده شوید

یکی از ابزارهایی که شما بدون سئو می توانید در صفحه اول گوگل نمایش داده شوید، استفاده از تبلیغات در گوگل است. گوگل ادز که در قدیم گوگل ادورز نامیده می شد این امکان را به مخاطبان می داد که بدون سئو و با پرداخت هزینه های تبلیغاتی در صفحه اول گوگل نمایش داده شوند.



Google

Google Search

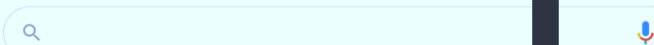
I'm Feeling Lucky

قرار گرفتن در صفحه اول گوگل

- وقتی قرار باشد شما در صفحه اول گوگل باشید، همانطور که در بالا هم گفتیم باید سلسله مراتبی از کارها را انجام دهید. قرار گرفتن در صفحه اول گوگل مخصوصا در سایت های پر رقابت کار راحتی نیست و ماه ها و بعضی اوقات سالها زمان می برد تا سایت شما در صفحه اول گوگل قرار بگیرد.
- سئو یک روش تدریجی و زمان بر برای کسب درآمد است اما وقتی شما به صفحه اول برسید بازخوردی خواهید داشت که توسط آن کلیه هزینه ها و سرمایه گذاری که روی سئو کردید به شما باز خواهد گشت.
- توجه داشته باشید که برای قرار گرفتن در صفحه اول گوگل دکمه ای وجود ندارد که شما با فشردن آن سریعا به این مهم دست پیدا کنید. باید طبق لیستی که در بالا ارائه داده شد تلاش و زمان بندی کنید تا به نتیجه برسید.



Google



Google Search

I'm Feeling Lucky

صفحه اول گوگل تضمینی

- در اینترنت شاهد خدمات متنوعی از سئو هستیم که خیلی از سئوکاران با قدرت می گویند ما شما را لینک اول گوگل به صورت تضمینی قرار می دهیم. لینک اول بودن کار بسیار سختی است و به هیچ عنوان نمیشود آن را تضمین کرد. چند دلیل برای اینکار وجود دارد:
- الگوریتم های گوگل همواره در حال تغییر کردن هستند.
- سایت های رقیب همواره در حال کار کردن روی سئو سایتشان هستند.
- شاید با تغییر الگوریتمهای کارهای سئو انجام شده در قبل زیر سوال برود و سایت شما افت رتبه پیدا کند.
- با توجه به موارد بالا دادن تضمین برای لینک اول گوگل کاری غیر حرفه ای است. اما بودن در صفحه اول گوگل به صورت تضمینی معقول به نظر می رسد. شما می توانید در صفحه اول گوگل تضمینی حضور داشته باشید اگر به جز سئو روی تبلیغات و برندسازی نیز کار کنید.
- این ایده بسیار مناسبی است وقتی قیمت دلار و ارز پایین بود. اما به دلیل بالا رفتن قیمت ارز این نوع تبلیغات را ما به شما پیشنهاد نمی کنیم مگر اینکه بخواهید در مدت زمانی کوتاه تست کنید که روی این کلمه چه بازخوردی می توانید بگیرید.

بازاریابی محتوا

- بازاریابی محتوا به منظور جذب مخاطب از موتورهای جستجو صورت می گیرد. خیلی از صاحب نظران این راهکار دیجیتال مارکتینگ را در دسته ی بازاریابی موتورهای جستجو قرار می دهند، اما بدلیل اهمیت و قدرت این نوع بازاریابی، ترجیح ما این است که بازاریابی محتوا را از بخش سئو و بازاریابی موتورهای جستجو مجزا کنیم.
- در بازاریابی محتوا ابتدا شناخت کاملی از مشتریان بدست می آید. این شناخت به پرسونای مخاطب معروف است.
- با شناخت روی مخاطبان می توان فهمید آنها چه چیزهایی را دوست دارند و به چه موضوعاتی علاقه مند هستند. هر چقدر شناخت شما روی مشتریان بیشتر باشد و اطلاعات جامع تری نسبت به آنها داشته باشید نوشتن استراتژی تولید محتوا کار بسیار راحتی خواهد بود.
- پس از شناسایی مشتریان، شروع به تعیین استراتژی محتوا به منظور جذب مشتریان بالقوه می کنند و پس از تعیین استراتژی، نوشتن محتوا آغاز می شود.
- **در ادامه درباره آیا محتوا پادشاه است؟ مطالعه می نمائیم**



آیا واقعا محتوا پادشاه است؟

- شاید این روزها جمله محتوا پادشاه است رو بیشتر شنیده باشید! اما یک سوال اینجا مطرح است: آیا واقعا محتوا پادشاه است؟
- وقتی این سوال رو می پرسیم چند سوال دیگر به وجود می آید:
- آیا همه سایت های رتبه دار محتوای با کیفیت دارند؟
- آیا همه سایت هایی که در رتبه یک گوگل هستند محتوای خوبی دارند؟
- آیا الگوریتم های گوگل بیشتر بر روی محتوای باکیفیت تمرکز دارند؟
- آیا ملاک رتبه بندی موتورهای جستجو بر اساس بروزرسانی و تولید محتوای باکیفیت است؟



MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com



آیا واقعا محتوا پادشاه است؟

- محتوای با کیفیت می تواند میزان بازدید شما را افزایش دهد، اما محتواگذاری فقط یکی از روش هایی است که باعث می شود شما بیشتر دیده شوید ، ولی این مقوله در صدر جدول اصول سئو قرار ندارد.
- اینکه مطالب کپی و بی کیفیت در سایت نداشته باشیم بسیارمهم است، اما مطالب کاربرپسند و باکیفیت فقط یک جزء کوچک از سئو است.
- گوگل به سایت هایی که قدمت بیشتری دارند بهای بیشتری می دهد و آنها را بیشتر نمایش می دهد.
- پس اگر یک مقاله در دو سایت به صورت همزمان بارگزاری شود آن سایت که قدمت طولانی تری دارد در ارجحیت است.
- سایتی که قدرت دامنه خوبی داشته باشد (در زیر قدرت دامنه را توضیح می دهیم) حتی با یک مطلب ناچیز و نه چندان قوی با کلمه کلیدی مورد نظر بالاتر نمایش داده می شود.
- تا اینجا متوجه شدیم که محتوا پادشاه نیست، اما بدین معنی نیست که محتوا گذاری نکنیم.
- محتوا گذاری باید در کنار اصول دیگر قرار بگیرد تا بازخورد خود را بدهد.



MohsenAmiri.ir

Eliawebsite.com



قدرت دامنه چیست؟ و چقدر در سئو سایت تاثیر گذار است؟!

قدرت دامنه چند فاکتور دارد:

- قدمت فعالیت مفید دامنه
- تعداد مطالب ایندکس شده
- میزان محبوبیت دامنه بین کاربران

مثلا وقتی سایتی ۹ سال فعالیت کرده، بیش از ۲۰۰۰ صفحه ایندکس شده در گوگل دارد و از طرف کاربران اینترنتی جستجو و باز می شود و یا حتی مستقیما با زدن نام دامنه باز می گردند، به نسبت دیگر سایتهایی که این سه فاکتور را نداشته باشند قوی تر خواهد بود.

• خوب با این تفاسیر پس چرا گوگل تاکید دارد که محتوا پادشاه است؟



MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com



بک لینک پادشاه است؟

- یک مثال ساده بزنیم، شاید هزاران سایت وجود دارد که در دامنه خود نام jirancell داشته باشند، گوگل از کجا می فهمد کدام دامنه برای سایت اصلی ایرانسل است؟
- گوگل به اعتبار اینترنتی یک سایت نگاه می کند و این اعتبار همان بک لینک است.
- پس وقتی تعداد قابل قبولی بک لینک داشته باشید و بک لینک ها از سایت های معتبر و ترجیحا مرتبط باشند، شما در جستجوها بالاتر خواهید بود.
- البته روند لینک سازی باید واقعی باشد ، وگرنه سایت پنالتی می شود.
- بک لینک مثل نمک و ادویه غذا می ماند. نباید اینقدر زیاد و بی مورد باشد که غذا غیرقابل خوردن شود، نباید اینقدر کم باشد که غذا بی مزه شود.
- با توجه به تجربه بدست آمده، بک لینک و کیفیت آن، یکی از مهمترین فاکتورهای سئو سایت به شمار می آید.



MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com



اما لقب پادشاه مناسب کیست؟

- لقب پادشاه را باید به لینک اول در صفحه اول گوگل بدهیم!
- برای اینکه پادشاه شویم باید یک سلسله عملیات کاری انجام دهیم که محتوا و بک لینک سازی جزئی از این عملیات می باشند.
- مثل بازاریابی و تبلیغات یک برند، وقتی قصد تبلیغات یک برند را داریم باید از روش های متنوع تبلیغاتی استفاده کنیم تا بازخورد مناسب بگیریم.
- در مورد سئو سایت نیز همینگونه است. باید تمامی راه کارها را برای سئو یک سایت انجام دهیم.

نکته آخر:

- نکته آخر اینکه باید بدانید سئو سایتی در خصوص خودرو با سئوی سایتی در خصوص موزیک متفاوت است.
- شما وقتی یک سلسله مراتب کاری انجام می دهید و یک سایت با موضوع خودرو در صفحه اول لینک اول گوگل می آید، صرفا دلیل این نیست که اگر این کارها را برای سایت موزیک بکنید این سایت هم در صفحه اول گوگل می آید.
- هر سایت با هر موضوعی ، برای بودن در لینک یک گوگل سلسله مراتب مخصوص به خود را دارد.
- پس وقتی قصد سئو یک سایت را داریم، پلن سئویی که برای سایت های قبلی ریخته ایم بدرد نمی خورد، فقط باید از تجربیات گذشته برای موفقیت در آینده استفاده کنیم.

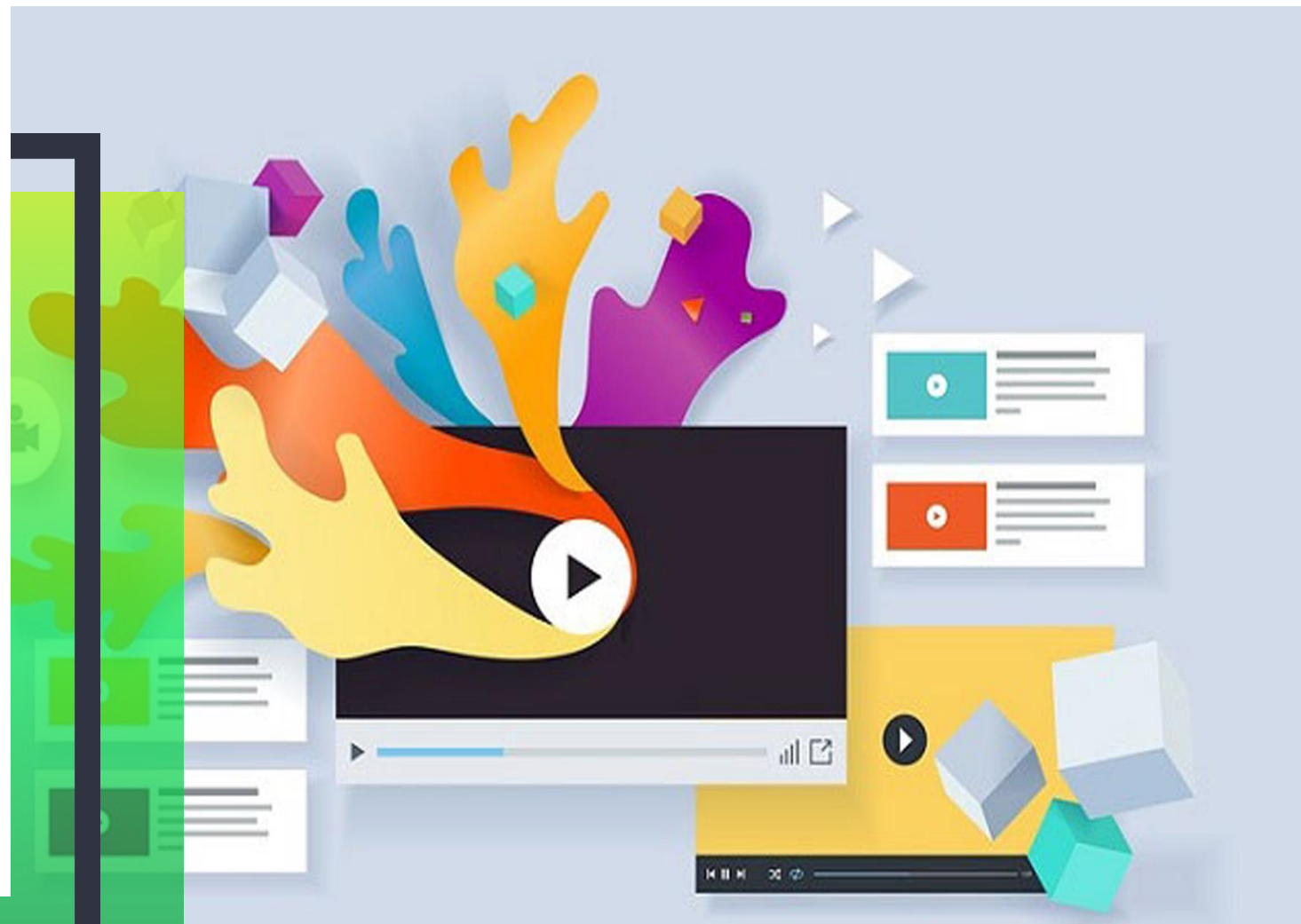


MohsenAmiri.ir

Eliawebsite.com

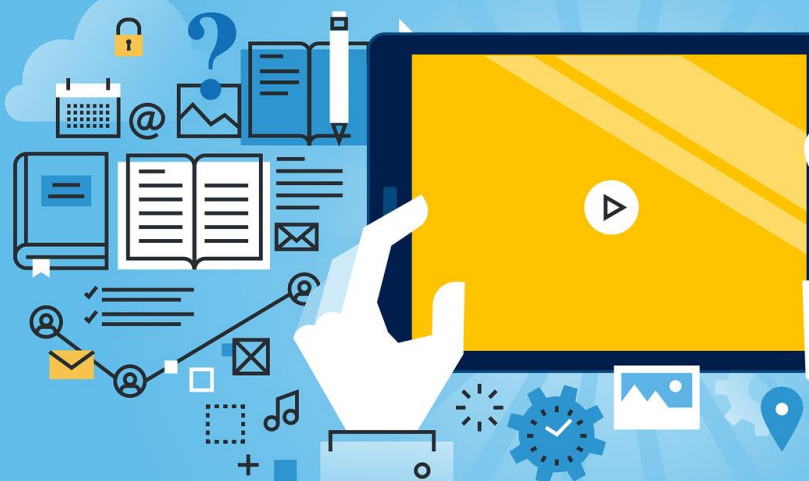


بازاریابی ویدئویی یا ویدئو مارکتینگ



MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com





• هدف از ویدئو این است که پیامی نزدیکتر را به کاربر برسانیم!

• شاید توضیحش گنگ به نظر آید. اما وقتی کاربری با کسب و کارتان ارتباط برقرار کند می تواند تبدیل به مشتری شما شود و ویدئو یکی از بهترین روشها برای جذب مخاطبان و درگیر کردن آنها با برند است. **ویدئو مارکتینگ**

یکی دیگر از روش های دیجیتال مارکتینگ است.

• ویدئوها نقش بسیار سازنده ای در تبلیغات دارند. هر روز میلیون ها تیزر تبلیغاتی در تلویزیون نمایش داده می شود و میلیاردها نفر در سراسر دنیا این ویدئوها را می بینند. **در ویدئوها می توان یک پیام را در ذهن مخاطبان تا مدت های زیادی نشانند.** یا حتی می شود **اطلاعات بسیار زیادی را در مدت زمان کم به بیننده داد طوری که خسته نشود.**

• در دنیای امروز ویدئو مارکتینگ یکی از ابزارهای مهم در صنعت دیجیتال به حساب می آید، چرا که می توان توسط آن میلیون ها نفر را به سایت کشاند و یا با کسب و کاری آشنا کرد.



ویدئو مارکتینگ چیست و مزایای ویدئو مارکتینگ

• توضیحات زیادی برای ویدئو مارکتینگ video marketing یا همان بازاریابی ویدئویی وجود دارد:

۱. ویدئو مارکتینگ به مفهوم ساخت ویدئو از محصولات یا خدمات و انتشار آن در رسانه های دیجیتال بمنظور جذب مخاطب هدف است.
۲. ویدئو مارکتینگ یکی از روشهای بازاریابی است که در آن مخاطب توسط یک فیلم تبلیغاتی جذب خدمات یا محصولات یک برند می شود.
۳. منظور از ویدیو مارکتینگ فرایند تولید و انتشار ویدیو در وب سایت و شبکه های اجتماعی است که اهداف معرفی محصول و خدمات و همچنین جذب مشتری و افزایش فروش را دنبال کند.
۴. ویدیو مارکتینگ اکران ویدئو تبلیغاتی به منظور جذب مخاطب و تبدیل آن به مشتری اطلاق می شود.



از کجا ویدیو مارکتینگ را شروع کنیم؟

- در مرحله اول باید یک ویدئوی حرفه ای بسازید. با توجه به نوع کسب و کار شما، نوع محصول یا خدمات و همچنین مخاطبان هدف، تیزر تبلیغاتی شما می بایست ساخته شود.
- در ساخت تیزر تبلیغاتی زمان، هزینه، سبک نمایش تیزر، هدف گذاری تیزر، داستان، گرافیک و نحوه اجرا بسیار مهم است



مزایای ویدئو مارکتینگ چیست؟

- کاربران به وضوح با محصولات و خدمات شما آشنا می شوند.
- کاربران بسیاری از طریق موتورهای جستجو و شبکه های اجتماعی وارد وب سایت شما می شوند.
- بر سئو وب سایت تاثیرگذار می باشد.
- ویدیو های حرفه ای، کار شما را با بقیه متمایز می کند.



ویدئو ساخته شده خود را می توانم در چه مکان هایی اکران کنم؟

- وب سایت های اشتراک گذاری ویدئو فارسی و انگلیسی همانند (آپارات، نماشا، تماشا، یوتیوب، ویمئو و...)
- نمایش ویدئو به مشتریان در جلسات و همایش ها
- نمایش ویدئو در نمایشگاه ها و رویدادها
- انتشار ویدئو در شبکه های اجتماعی همچون (اینستاگرام، تلگرام، فیسبوک، گوگل پلاس، لینکدین و ...)
- تبلیغات با ویدئو مدنظر در سایت های ویدئو مارکتینگ
- تبلیغات با ویدئو مد نظر در برنامه های اینترنتی
- تبلیغات با ویدئو مدنظر در تلویزیون



ویدئو مارکتینگ بازاریابی عصر نوین!

- ویدئو مارکتینگ یک روش بازاریابی برای نمایش محصولات و خدمات است که به دلیل اثر بخشی بیشتر برای مخاطبان، قابلیت جذب بیشتر مخاطب را دارد. همچنین با بالا رفتن سرعت اینترنت در کشور عزیزمان ایران، بازار ویدئو مارکتینگ در بستر وب بسیار داغ شده است.
- شما می توانید برای ویدئو مارکتینگ Video Marketing از کانال تلگرام یا پیج اینستاگرام، صفحه فیسبوک یا گوگل پلاس، وب سایت خود، سایت های اشتراک گذاری ویدئو و حتی ریپورتاژ آگهی ویدئویی استفاده کنید.



با ویدئو می توانید همه چیز را نشان دهید:

- وب سایتتان را در ویدئو معرفی کنید.
- خودتان را معرفی کنید.
- برای برندسازی شخصی از ویدئو مارکتینگ استفاده کنید.
- محصول یا خدمات خود را معرفی کنید.
- اخبار و مقالات ویدئویی درست کنید.
- آموزشهای استفاده از محصول یا راهنمای مشتریان را با ویدئو بسازید.
- ...



چگونه یک ویدئو تبلیغاتی خوب و ساده و کم هزینه بسازیم!؟

- اگر تجربه در ساخت ویدئو و تدوین آن ندارید می توانید از خدمات ساخت تیزر تبلیغاتی استفاده کنید. اما اگر می خواهید خودتان دست به کار شوید باید کار با موارد زیر را یاد بگیرید:
- استفاده مناسب از نور و دوربین جهت فیلم برداری و ضبط ویدئو
- استفاده از یک نرم افزار ویرایش و تدوین فیلم
- در ساخت ویدئو تبلیغاتی باید کاملا خلاق عمل کنید. امروزه طرح های مینیمال یا همان ساده بسیار مورد پسند هست.



چه کسانی بیشتر از ویدئو مارکتینگ استفاده می کنند؟

۱. مدیران کارخانجات و صنایع برای معرفی یک محصول خاص
۲. مدیران ادارت برای معرفی یک فرآیند کاری که نیاز به ارائه آمار زیادی به بیننده است
۳. مدیران تولیدی ها و شرکت ها برای معرفی محصولات و یا خدمات به مخاطبان



چرا باید از ویدئو مارکتینگ استفاده کنیم؟

دلایل زیادی برای استفاده از ویدئو مارکتینگ وجود دارد. در زیر به برخی از آنها اشاره می کنیم:

۱. اعتماد سازی: ویدئو مارکتینگ فرصتی است برای جلب اعتماد مخاطبان
۲. تاثیر چندبرابری ویدئو روی افراد به نسبت سایر تبلیغات
۳. فروش بیشتر به دلیل اثربخشی بیشتر ویدئو تبلیغاتی به منظور تبدیل مخاطب به مشتری و انجام خرید
۴. افزایش تعاملات: به دلیل جذابیت نمایشی ویدئوها، تعامل بین افراد و برند تبلیغ شده بیشتر می شود.
۵. جذب بازدیدکننده : ویدئو مارکتینگ باعث افزایش بازدید سایت و برند شما می شود.
۶. افزایش فروش همیشه با یک ویدئوی خوب امکان پذیر خواهد بود.
۷. عدم محدودیت در نمایش و معرفی محصول و خدمات

بازاریابی در
شبکه های اجتماعی
SOCIAL MARKETING



SOCIAL MARKETING



MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com





شبکه های اجتماعی نقش پر رنگی در دنیای امروز دارند

- امروزه اکثر مردم بیشتر از تلویزیون در شبکه های اجتماعی زمان می گذارند.
- این امر باعث شده رسانه ی جدیدی برای کسب و کارها ایجاد شود.
- برندها با حضور در شبکه های اجتماعی قصد دارند کاربران را حسابی درگیر خود کنند. بازاریابی در شبکه های اجتماعی یکی دیگر از روش های بازاریابی دیجیتال است.

در این بازاریابی شبکه های اجتماعی نیز دو روش پر کاربرد وجود دارد:

۱. افیلیت مارکتینگ

۲. اینفلوئنسر مارکتینگ

• **افیلیت مارکتینگ Affiliate Marketing یا بازاریابی معرف** به این صورت است که شما از صفحات مشهور و بلاگرها می‌خواهید شما را معرفی کنند. البته در خارج از شبکه‌های اجتماعی نیز از افیلیت مارکتینگ استفاده می‌شود که مهمترین عضو آن رپورتاژ آگهی است.

• **در اینفلوئنسر مارکتینگ** افرادی را پیدا می‌کنیم که متناسب با کسب و کار ما باشند و کاربران زیادی آنها را دنبال می‌کنند. به آنها می‌گوییم که ما را به صورت مستقیم یا غیر مستقیم تبلیغ کنند.

• متأسفانه در کشور ما در حال حاضر فقط از اینستاگرام استفاده می‌شود و دیگر رسانه‌های اجتماعی به علت وجود فیلترینگ قابل استفاده نیستند.

تبلیغات بنری در سایت های پر بازدید



MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com



- اگر شما توسط بهترین و پر مخاطب ترین سایت ها معرفی شوید بسیار عالی است. برای این منظور می توانید از تبلیغات بنری استفاده کنید.
- شرکتهای مختلفی در ایران اینکار را به بهترین شکل برای شما انجام می دهند، **از صباویژن بگیرید تا سایت هایی مثل کلیک و ای نتورک.**
- شما می توانید **با ایجاد کمپین بنری در این سایتها** به معرفی خدمات و محصولات خود پردازید **و کاربران زیادی را جذب کنید.** البته لازم به ذکر است که این تبلیغات بیشتر جنبه برند سازی دارد و در طولانی مدت و طی استمرار مداوم افزایش فروش را برای شما به همراه خواهد داشت.
- **در حال حاضر تبلیغات بنری بیشتر برای معرفی کمپین ها استفاده می شود.** برای گرفتن نهایت نتیجه از این نوع تبلیغات باید **لندینگ پیج** یا همان **صفحه فرود مناسبی برای جذب مخاطب و تبدیل آن به مشتری تبدیل کرد.**
- در این صفحات باید با دادن پیشنهاداتی حتما **ایمیل یا شماره همراه مخاطب گرفته شود** تا در آینده با **ایمیل مارکتینگ و پیامک** با وی در ارتباط بود تا این ارتباط منجر به فروش شود.





- همانطور که در بالا گفتیم از **ایمیل مارکتینگ و SMS مارکتینگ** برای ارتباط با مخاطبانی که با ما کمی آشنا شده اند استفاده می کنیم. استفاده از این دو ابزار برای تبلیغاتی که منجر به معرفی ما به افرادی شود **که از ما شناختی ندارند منجر به شکست می شود.**
- این دو ابزار را باید برای ارتباط با کاربرانی استفاده کنید که اطلاعات تماس خود را با میل خود نزد شما داده اند **تا از خبرهای برند شما در آینده باخبر شوند.**
- یکی دیگر از تبلیغات بنری که این روزها خوب جواب داده **تبلیغات همسان است.** در این نوع تبلیغات **بهترین مطلب شما در سایت که مانند یک خبر است و قابلیت تبدیل بازدیدکننده به مشتری را دارد، در زیر پست های سایت های پربازدید به عنوان پیشنهاد مطالعه داده می شود و فقط در ازای کلیک مخاطبان روی آن از شارژ شما کم می شود که این عالی است.** پس اگر برای افزایش فروش قصد دارید تبلیغات بنری راه بیاندازید پیشنهاد ما استفاده از کمپین های تبلیغات همسان است.

رپورتاژ آگهی



MohsenAmiri.ir
Eliawebite.com





- رپورتاژ آگهی یا رپورتاژ خبری به منظور خبرسازی **در سایت های خبری و مجله های پر بازدید انجام می شود.**

- مثلا فرض کنید هم زمان ۱۰ سایت خبری مشهور ایران راجع به برند شما صحبت کنند و در خبر خود به شما لینک هم بدهند. **سیل عظیمی از کاربران اینترنتی به سایت شما سرازیر می شوند.** اینکار روی سئوی سایت شما نیز تاثیر مثبت می گذارد.

- امروزه یکی از بهترین و پر استفاده ترین روش های دیجیتال مارکتینگ استفاده از رپورتاژ خبری است.

وایرال مارکتینگ



MohsenAmiri.ir
Eliawebste.com



وایرال مارکتینگ Viral Marketing مهم ترین بخش از تبلیغات دیجیتال است.

- در بازاریابی می گویند اگر روشی برای وایرال شدن برندتان پیدا کردید بقیه روشها را کنار بگذارید و فقط روی وایرال مارکتینگ تمرکز کنید.
- اما رسیدن به یک ایده ی وایرال کار ساده ای نیست. تبلیغ وایرال تبلیغی است که سریعا توسط افراد در اینترنت دست به دست بچرخد. خود شما شاید بارها شاهد این نوع پست ها در اینستاگرام بوده اید. پستی که بتواند افراد زیادی را درگیر خود کند.
- خب در بالا به انواع روش های دیجیتال مارکتینگ اشاره کردیم. گفتیم که چگونه می توانید از این ابزارها استفاده کنید و چطور باید روش های مناسبی برای بازاریابی دیجیتال انتخاب کنید. در ابتدای مطلب هم تاکید شدید کردیم که انتخاب نباید احساسی و بدون بررسی باشد. شاید یک برندی اصلا به سئو نیاز نداشته باشد زیرا کاربران هدفش زیاد تو اینترنت وی را جستجو نمی کنند.
- در آخر به شما پیشنهاد می دهیم برای اینکه بتوانید در اینترنت تبلیغات مناسبی را داشته باشید حتما با یک مشاور خوب صحبت کنید.

MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com



منبع اصلی مطالب این مقاله آموزشی:



حتما مقاله سئو چیست را در ادامه مطالعه نمائید

MohsenAmiri.ir
Eliawebsite.com

