



افزایش بازدید سایت با چند ترفند ساده اما کارآمد!

امروزه، مشاغل مختلف با اینترنتی شدن کسب و کارها و در نتیجه اهمیت بالای داشتن سایت در موفقیت خود روبه‌رو هستند. البته تنها داشتن سایت و رها کردن آن به حال خودش، برای موفقیت شما کافی نخواهد بود! شما باید به فکر افزایش بازدید سایت خود باشید. با جذب کاربران زیاد به سمت وبسایت خود، می‌توانید نتیجه شگفت‌انگیز داشتن یک وبسایت را در موفقیت کسب‌وکار خود مشاهده کنید. با ما همراه باشید تا به شما بگوییم چطور می‌توانید بازدید سایت خود را بالا ببرید.

بازدید سایت به چه معنی است؟

ورود هر کاربر (به صورت مستقیم یا غیرمستقیم) به سایت شما، یعنی بازدید از سایت یا به عبارت دیگر ترافیک سایت! بدین ترتیب، هر بار که یک فرد وارد سایت شما می‌شود، یک بازدید از سایت انجام داده است. البته به یاد داشته باشید که ترافیک سایت با بازدید از سایت فرق دارد. بدین معنی که اگر چند فرد با چند سیستم جداگانه، از سایت شما بازدید کنند، ترافیک سایت شما را بالا خواهند برد. ترافیک سایت در نهایت منجر به افزایش فروش محصول و خدمات شما و رسیدن به موفقیت خواهد شد. بنابراین، راه‌اندازی وبسایت، تنها اولین قدم شما در مسیر موفقیت خواهد بود!

چرا افزایش بازدید سایت اهمیت دارد؟

ترافیک وبسایت بسیار حائز اهمیت است، زیرا می‌تواند عامل رشد اقتصادی سایت شود. بدین ترتیب که اگر سایت شما بتواند رتبه خوبی در گوگل کسب کند و خود را به نتایج اول گوگل برساند، کاربرانی که وارد گوگل می‌شوند و محصولی مرتبط با سایت شما را جستجو می‌کنند، می‌توانند سایت شما را ببینند و وارد آن شوند.

زمانی که کاربران وارد سایت شما می‌شوند، یعنی از سایت شما بازدید کرده‌اند و هرچه تعداد بازدیدکنندگان بیشتر باشد، محصولات و خدمات شما، بیشتر به فروش خواهند رسید.

سنجش ترافیک سایت به شما کمک می‌کند تا:

- اثربخشی استراتژی‌های بازاریابی خود را بررسی کنید.
- برای تصمیم‌گیری در مورد مخاطبینتان، بینش و اطلاعات کافی به دست آورید.
- وضعیت سئوی خود را بسنجید و رتبه‌بندی سایت خود را در موتورهای جستجو، مورد بررسی قرار دهید.
- مشتریان راغب بیشتری به دست آورید، نرخ تبدیل سایتتان را افزایش دهید و در نهایت فروش بیشتری داشته باشید.
- دستیابی به همه این اهداف مستلزم هدایت ترافیک قابل توجهی به سایتتان، به روشی صحیح است.

ترافیک مستقیم و غیرمستقیم چیست؟

ترافیک مستقیم، زمانی به وجود می‌آید که کاربر با کلیک روی لینک وب یا با وارد کردن دامنه مخصوص سایت، وارد وبسایت شود. در واقع، در چنین شرایطی کاربر با خواست خودش و با توجه به نیازش وارد سایت شده است.

جذب ترافیک غیرمستقیم، برخلاف ترافیک مستقیم، راه‌های مختلفی دارد که برای بعضی از آن‌ها باید هزینه‌ای پرداخت کنید. تبلیغات کلیکی، ایمیل مارکتینگ و بازدیدهای تبلیغات تصویری، برخی از این روش‌ها برای افزایش بازدید سایت هستند.

در واقع، می‌توان گفت که در ترافیک مستقیم، کاربران با خواست و میل خودشان وارد سایت شما می‌شوند و در این شرایط با احتمال بیشتری از شما خرید می‌کنند. اما در

ترافیک غیرمستقیم، شما خودتان کارهایی انجام می‌دهید تا کاربران را به سایت خود بکشانید که در این صورت، کاربران با توجه به نیاز خود، ممکن است از شما خرید کنند یا خرید نکنند!

ترافیک بی‌هدف در برابر ترافیک هدفمند و مفید!

آیا می‌دانید که بیش از ۹۰ درصد سایت‌ها، ترافیک ارگانیکی در گوگل ایجاد نمی‌کنند؟ اگر به دقت توجه کنید، می‌بینید که کمتر از ۱ درصد سایت‌ها، ترافیک باکیفیت و هدفمندی دارند. افزایش ترافیک وبسایت به شما کمک می‌کند تا رتبه خود را در موتورهای جستجو ارتقا دهید که به نوبه خود باعث ایجاد ترافیک بیشتر می‌شود، اما مطمئناً هدف شما صرفاً افزایش بازدید سایت بدون نتیجه نیست و به دنبال این هستید که افزایش ترافیک سایت‌تان با افزایش مشارکت و خرید همراه باشد. اگر ترافیک شما در حال افزایش است، اما نرخ تبدیل سایت در حال کاهش می‌باشد، به این معنی است که ترافیک سایت شما، کارآمد و موثر نیست.

روش‌های زیادی برای بهینه‌سازی نرخ تبدیل وبسایت وجود دارد. به عنوان مثال، قرار دادن دکمه فراخوان و فرم مشتریان راغب در جای مناسب، فراهم کردن اطلاعاتی که مخاطبین خواهان آن هستند و جستجوی آسان در سایت، برخی از این روش‌ها هستند. اما اولین قدم برای داشتن سایتی موفق، جذب بازدیدکنندگان مناسب به سایت است. هدف شما، هدایت بازدیدکنندگان هدف به سایت است، یعنی کسانی که به احتمال زیاد به مشتریان راغب و هدف شما تبدیل می‌شوند.

از طریق چه کانال‌هایی می‌توان ترافیک باکیفیتی را به وبسایت هدایت کرد؟

قانون محض و مکتوبی برای جذب بازدیدکنندگان و ایجاد ترافیک در سایت وجود ندارد! در عوض، شما می‌توانید از ترکیب کانال‌ها و روش‌های متعدد در کنار هم، تعداد بازدیدکنندگان سایت خود را افزایش دهید. برخی از این کانال‌ها و روش‌ها، رایگان هستند و برخی دیگر هزینه‌بر! بعضی از کانال‌هایی که با استفاده از آن‌ها می‌توانید ترافیک قابل توجهی را به سایت خود هدایت کنید، عبارتند از:

- لیست‌های دایرکتوری آنلاین.

- سئوی داخل سایت.

- سئوی خارج از سایت.

- ایمیل.

- رسانه‌های اجتماعی.

- تبلیغات آنلاین.

- وبلاگ نویسی.

در ادامه مطلب، جزئیات بیشتری را در مورد موثرترین راه‌های افزایش بازدید سایت به صورت رایگان و غیررایگان ارائه خواهیم کرد.



راهکارهای رایگان برای افزایش بازدید سایت

۱. ایجاد لیست رایگان در Google My Business

آیا می‌دانستید که با بهینه کردن لیست خود در Google My Business می‌توانید ۷ برابر بازدید سایت خود را افزایش دهید؟! فراموش نکنید که این لیست به وبسایت شما لینک می‌شود و از این‌رو، روش فوق‌العاده‌ای برای افزایش ترافیک سایت است. به یاد داشته باشید که گوگل هر روز در حال پیشرفت است و نسبت به نتایج، عملکرد هوشمندانه‌تری پیدا می‌کند. اگر لیست شما تمامی اطلاعاتی که مشتریان بالقوه برای تصمیم‌گیری نیاز دارند را دربرگیرد، آن‌ها با احتمال بیشتری به صورت مستقیم به سایت شما برای خرید مراجعه می‌کنند.

مهم‌ترین مزایای استفاده از Google My Business عبارتند از:

- رایگان و کاربرپسند بودن.
- نمایش سایت شما در جستجوهای مرتبط با کسب‌وکارتان.
- افزایش شانس دیده شدن شما در پلتفرم‌هایی که کاربران آن به کسب‌وکار شما مرتبط

هستند.

- هدایت ترافیک باکیفیت به سایت و فروشگاه آنلاین شما.
- ایجاد امکان ارسال پست توسط مشتریان و افزایش حضور شما در دنیای مجازی.
- امکان همگام‌سازی جستجوهای مرتبط انجام‌شده در موبایل و دستکتاپ توسط کاربران اینترنتی.

- استفاده از تصاویر برای ایجاد حس اطمینان در مصرف‌کنندگان.
- تجهیز کردن جستجوگرها با توانایی تعامل مستقیم با کسب‌وکار شما و افزایش شانس فعالیت و دستیابی به مشتریان.

با توجه به تمامی مزایای ذکر شده در مورد **Google My Business**، نمی‌توانید تأثیر معجزه‌آسای این ابزار گوگل را در افزایش بازدید سایت، نادیده بگیرید.

۲. سئو و بهینه‌سازی سایت برای موتورهای جستجو

سئو به معنی بهینه‌سازی سایت برای موتورهای جستجو است. تکنیک‌های مختلفی برای سئو کردن سایت وجود دارند که شما می‌توانید از آن‌ها برای صفحات مختلف وب‌سایت خود جهت بهبود رتبه‌بندی آن‌ها در موتورهای جستجو استفاده کنید و در نتیجه بازدیدکنندگان بیشتری به دست آورید. اجرای تکنیک‌های سئو می‌تواند به افزایش رتبه و بازدید سایت شما کمک کند و از سوی دیگر اگر سئوی سایت را نادیده بگیرید، سایت شما با شکست بزرگی روبه‌رو خواهد شد! درست است که استفاده از سئو برای جذب بازدیدکننده بیشتر می‌تواند زمان‌بر باشد، اما بی‌شک از هر تبلیغ و روش دیگری، بهتر عمل خواهد کرد و صددرصد سایتتان را به موفقیت خواهد رساند!

۳. اضافه کردن سایت خود در لیست دایرکتوری‌های آنلاین

راه دیگر افزایش ترافیک یا بازدید سایت، اضافه کردن نام وبسایت به لیست دایرکتوری‌های آنلاین است. شما می‌توانید برای این کار در دایرکتوری‌ها، یک پروفایل برای سایت خود ایجاد کنید. معمولاً پروفایل شما از این طریق به وبسایتان لینک می‌شود. بنابراین، حتماً وضعیت خود را در پروفایلتان به‌روز نگه دارید و در آن فعالانه عمل کنید تا بتوانید ترافیک قابل توجهی را به سوی سایت خود هدایت کنید. علاوه بر این، بیشتر دایرکتوری‌های آنلاین، دارای دامنه قوی در موتور جستجوی گوگل هستند. به این ترتیب، به واسطه این سایت‌های دایرکتوری، کسب‌وکار آنلاین شما، شانس بیشتری برای دیده شدن خواهد داشت. بیشتر سایت‌های دایرکتوری، رایگان هستند و برخی از آنها نیز گزینه اشتراک ماهانه، سالانه و ... دارند.

۴. تأثیر معجزه‌آسای بکلینک‌ها را فراموش نکنید

بکلینک، لینک وبسایت شما در وبسایت‌های دیگر است و کاربران با کلیک روی آن، به سایت شما هدایت می‌شوند. با ایجاد بکلینک در سایت‌های تجارت تکمیلی و اینفلوئنسرها، نه تنها کسب‌وکار خود را در مقابل چشمان مخاطبین بیشتر به نمایش می‌گذارید، بلکه ترافیک باکیفیتی را به سمت سایت خود هدایت می‌کنید. علاوه بر این، با بکلینک‌ها می‌توانید اعتبار سایت خود را در گوگل بالا ببرید، زیرا در صورتی که گوگل ببیند بقیه سایت‌ها به شما اعتماد دارند، به سایت شما اعتماد خواهد کرد! هرچه اعتماد گوگل به شما بیشتر باشد، رتبه سایت شما در موتورهای جستجو افزایش پیدا کرده و در نهایت ترافیک سایت شما نیز افزایش می‌یابد.

۵. لینک داخلی

قدرت لینک‌ها را نمی‌توان تنها با تعداد بک‌لینک‌هایی که به سایت شما داده شده‌اند، مشخص کرد. هرگز نباید ساختار لینک‌های داخلی را فراموش کرد. پس حتماً در هنگام تولید محتوا و انتشار آن، از لینک‌های داخلی استفاده کنید و مخاطبین را تشویق کنید تا مطالب دیگر شما را نیز مطالعه کنند. این کار نه تنها سئوی سایت شما را بهبود می‌دهد، بلکه کاربران، متوجه می‌شوند که سایت شما فعال است و مقالات مفید بی شماری دارد که در نتیجه زمان بیشتری برای مطالعه مقالات و بازدید از سایت شما اختصاص می‌دهند.

۶. پست‌های رسانه‌های اجتماعی

رسانه‌های اجتماعی، یکی از محبوب‌ترین ابزارهای رایگان بازاریابی هستند و نقش بسیار مهمی در هدایت ترافیک به وب‌سایت دارند. شما می‌توانید از رسانه‌هایی مانند فیس بوک، اینستاگرام و لینکدین برای ترویج پست‌های وبلاگ و دیگر صفحات مفید وب‌سایتان استفاده کنید. با استفاده از این روش، مخاطبین رسانه‌های اجتماعی به وب‌سایت شما منتقل خواهند شد. تولید محتوای مفید کاملاً رایگان است و شما باید از آن به نحو احسن استفاده کنید. شما در زمینه فعالیت خود متخصص هستید و می‌توانید محتوای بالارزشی را از طریق رسانه‌های اجتماعی در خدمت مشتریان قرار دهید. پس همین امروز با برنامه‌ریزی دقیق، محتوای منحصربه‌فردی را در رسانه‌های اجتماعی منتشر کرده و از آن برای رسیدن به مخاطبین جدید استفاده کنید.



۷. هشتگ‌گذاری در پست‌های خود را فراموش نکنید

هشتگ‌ها، کلمات کلیدی هستند که در متن یا در پایان یک نوشته با علامت # به کار می‌روند. با اضافه کردن هشتگ به پست‌هایتان می‌توانید صفحات مختلف وبسایت و پست وبلاگ‌هایتان را تبلیغ کنید و در سراسر شبکه‌های اجتماعی در دسترس مخاطبین قرار گیرید. با انجام چنین کاری، مشتریان شما، راحت‌تر محصولات و خدماتتان را پیدا خواهند کرد. هنگامی که کاربران فضای مجازی روی یک هشتگ کلیک می‌کنند، به صفحاتی با موضوع مرتبط هدایت می‌شوند. هشتگ در رسانه‌های اجتماعی متعددی پشتیبانی می‌شود. برخی از این رسانه‌ها عبارتند از: توییتر (Twitter)، فیس بوک (Facebook)، گوگل پلاس (+Google)، اینستاگرام (Instagram)، یوتیوب (YouTube)، تامبلر (Tumblr)، پینترست (Pinterest) و ... برخی از مزایای مهم هشتگ‌گذاری عبارتند از:

- افزایش بازدید.
- افزایش فالوورها.
- جذب مشتریان جدید.

- برندسازی.
- افزایش درآمد.
- رقابت.

۸. لندینگ پیج و نقش آن در افزایش بازدید سایت

لندینگ پیج‌ها، دیگر منبع رایگانی هستند که به وسیله آن‌ها می‌توانید ترافیک سایت خود را به طور قابل توجهی افزایش دهید. لندینگ پیج، صفحه‌ای از وبسایت شما است که در آن می‌توانید در ازای ارائه پیشنهاد فوق‌العاده خود به کاربران، اطلاعات تماس آن‌ها را دریافت کنید. این صفحات در حقیقت مخصوص پیشنهادهایی مانند کد تخفیف، راهنمای دانلود رایگان یا فرصت استفاده رایگان از سایت هستند. علاوه بر این موارد، لندینگ پیج‌ها حاوی اطلاعات و جزئیاتی هستند که کاربران احتیاج دارند. تمرکز لندینگ پیج‌ها بر فراخوان است و کاربران را به انجام کاری تشویق می‌کنند. شما می‌توانید با طراحی صفحاتی ویژه، پیام خود را به مخاطبینتان برسانید و با استفاده از ترافیک این پیج‌ها، بازدید سایت خود را افزایش دهید. این صفحات که با نام صفحه فرود نیز شناخته می‌شوند، دارای انواع مختلفی هستند. شما می‌توانید بسته به نیاز و هدف خود، مناسب‌ترین نوع لندینگ پیج را برای خود انتخاب کنید.

۹. تأثیر شگفت‌انگیز استفاده از کلمات کلیدی بلند

در حالی که کاربران معمولاً کلمات کلیدی کوتاه را جستجو می‌کنند، رتبه‌بندی آن‌ها در موتورهای جستجو اغلب دشوار است. از سوی دیگر، استفاده از کلمات کلیدی بلند (Long Tail) مربوط به محصولات و خدماتتان، به شما این امکان را می‌دهد تا رتبه‌بندی بهتری در موتورهای جستجو به دست آورید. هرچه رتبه‌بندی بهتری در این موتورها به

دست آورید، ترافیک هدفمند بیشتری را به سایت خود هدایت می کنید. علاوه بر همه این موارد، با بهبود و پیشرفت موتورهای جستجو و تبدیل گفتار به متن، افراد نیز عبارتهای دقیق تری را به صورت آنلاین جستجو می کنند. خوشبختانه، امروزه ابزار رایگان زیادی در اینترنت وجود دارند که به شما کمک می کنند، کلیدواژه مناسبی با طول قابل قبول پیدا کنید.

۱۰. ایمیل مارکتینگ، ابزاری برای افزایش بازدید سایت

ایمیل مارکتینگ، یکی دیگر از روش های افزایش بازدید سایت است. ایمیل مارکتینگ به معنی بازاریابی از طریق ارسال ایمیل می باشد. در این روش، ایمیل های مختلفی با محتوای تبلیغاتی به لیست مشترکین ارسال می شود. ارسال خبرنامه و پیشنهادهای ویژه به صورت منظم از طریق ایمیل، راه فوق العاده ای برای ارتباط با مشتریان است و با کمک آن می توانید ترافیک هدفمندی را به وبسایتتان هدایت کنید. در ایمیل هایی که برای مشتریان ارسال می کنید، اطلاعات و لینک هایی را قرار دهید که بتوانند با کلیک روی آنها، اطلاعات بیشتری به دست آورند. از سوی دیگر، هرگز نباید مشتریان را با ارسال ایمیل های پی در پی کلافه کنید. این کار باعث می شود مشتریان، اشتراک خود را لغو و از ارسال ایمیل جلوگیری کنند.

برای هر خط از محتوای ایمیلتان، زمان کافی صرف کنید. از تیرهای جذاب و تحریک کننده ای استفاده کنید که کاربر را به باز کردن ایمیل تشویق کنند. بدون شک، اگر ایمیل ها باز و خوانده نشوند، ترافیکی نیز به سایت شما هدایت نمی شود!

۱۱. از تیتريهای جذاب استفاده کنید

تیتريها یکی از مهم‌ترین قسمت‌های محتوای شما هستند. معمولاً کاربران تمایلی به خواندن محتوایی ندارند که تیتري جذاب نداشته باشد. پس تیتريهایی را انتخاب کنید که مخاطبین را تشویق به خواندن متن کنند.

۱۲. فعالیت آنلاین، رمز بهبود ترافیک سایت

فعالیت در گروه‌های آنلاین، وبسایت‌ها، انجمن‌ها و موارد این‌چنینی که مرتبط با کسب‌وکار شما باشند، کاملاً رایگان است. انجام چنین کاری به شما کمک می‌کند تا ترافیک بیشتری در وبسایت خود ایجاد کنید. پس در پست وبلاگ‌ها و رسانه‌های اجتماعی کامنت بگذارید، به سوالات کاربران اینترنتی فعال در انجمن‌های مختلف پاسخ دهید و در بحث‌های آنلاین در مورد صنعت خود شرکت کنید.

علاوه بر این، با اضافه کردن لینک وبسایت خود در حساب کاربری رسانه‌های اجتماعی می‌توانید از فعالیت آنلاین به عنوان کانال دیگری برای هدایت ترافیک هدفمند به سایت‌تان استفاده کنید. حتماً در فعالیت آنلاین خود میانه‌روی کنید و از گذاشتن لینک‌های مرتبط به وبسایت در کامنت‌هایتان اجتناب کنید. این کار به شهرت آنلاین کسب‌وکار شما لطمه خواهد زد. هدف شما از فعالیت آنلاین نباید صرفاً جذب ترافیک به سایت باشد، بلکه چنین چیزی به عنوان نتیجه ثانویه فعالیت شما، به صورت خودکار رخ خواهد داد.

۱۳. گوگل آنالیتیکس را بیاموزید و ترافیک سایتتان را افزایش دهید

گوگل آنالیتیکس، یک ابزار تحلیلگر رایگان است که تحت وب عمل می‌کند. این تحلیلگر که توسط گوگل طراحی شده است، به شما کمک می‌کند تا بتوانید ترافیک وبسایت خود را مورد تجزیه و تحلیل قرار دهید. ابزار تحلیلگر گوگل رایگان است و شما می‌توانید با

دریافت دیدگاه از آن، ترافیک سایت خود را هدفمند کنید. گوگل آنالیتیکس، تمام داده‌ها را از طریق یک کد قابل پیگیری مورد بررسی قرار می‌دهد و شما می‌توانید آن را روی هر صفحه وبسایت خود نصب کنید. با به کارگیری این ابزار تحلیلی می‌توانید از لینک‌های قابل پیگیری برای کمپین‌های بازاریابی خود استفاده کرده و به طور منظم تجزیه و تحلیل وبسایت خود را بررسی کنید.

به این ترتیب، می‌توانید نوع استراتژی‌ها و محتوای کارآمد سایت خود را شناسایی کنید و متوجه شوید کدام یک بهتر به بهبود ترافیک سایت شما کمک می‌کنند و برای کدام یک از آن‌ها نباید وقت خود را صرف کنید. پس همین امروز با نصب گوگل آنالیتیکس، تحول مثبتی در روند جذب بازدیدکنندگان به سایت ایجاد کنید.

۱۴. استفاده از اینفلوئنسرها و میهمانان جدید در سایت

اینفلوئنسرها، افرادی هستند که به دلیل تخصص خود توانسته‌اند مخاطبین زیادی را تحت تأثیر قرار دهند. شما می‌توانید از اعتبار اینفلوئنسرها یا افراد تأثیرگذار در میان مخاطبین خود، برای تبلیغ و افزایش بازدید سایتان استفاده کنید. از اینفلوئنسرها بخواهید تا پست‌هایی را در وبسایت شما منتشر کنند یا ترتیب یک مصاحبه جذاب را با آن‌ها بدهید و متن مصاحبه را در وبلاگ سایتان منتشر کنید. پست‌های وبلاگ، ترافیک سایت را از طریق جستجوی ارگانیک و تبلیغ از طریق اینفلوئنسرها بالا می‌برند. با این کار می‌توانید تنوع محتوای سایت خود را افزایش داده و به مخاطبینتان نشان دهید که در زمینه کاری خود فعالانه عمل می‌کنید.

علاوه بر موارد فوق، می‌توانید از اینفلوئنسرها بخواهید تا نام کسب و کار شما را در پست‌های خود ذکر کنند. برخی از اینفلوئنسرها در ازای دریافت پول و برخی دیگر در ازای همکاری مشترک، این کار را برای شما انجام می‌دهند.

شما همچنین می‌توانید از مزایای میهمان وبلاگ برای افزایش بازدید سایت بهره بگیرید. برای این کار ابتدا کسب‌وکارهای مکملی را که به نوعی مخاطبینشان مرتبط با کسب‌وکار شما هستند، در منطقه خود شناسایی کنید. پس از این کار، می‌توانید همکاری متقابل با آن‌ها داشته باشید و در وبلاگ آن‌ها، یک پست با بک‌لینک به سایت خود قرار دهید. محتوایی که در وبلاگ کسب‌وکارهای دیگر قرار می‌دهید، حتماً باید برای مخاطبین آن‌ها مرتبط و مفید باشد.



راهکارهای غیررایگان برای افزایش بازدید سایت

تبلیغات غیررایگان گوگل، راهی فوق‌العاده برای جذب ترافیک هدفمند بیشتر به وبسایت شما است. علاوه بر تبلیغات گوگل، رسانه‌های اجتماعی، تبلیغات نمایشی و تبلیغات هدفمند نیز دیگر کانال‌هایی هستند که از طریق آن‌ها می‌توانید مخاطبین خود را افزایش دهید. به طور کلی، راهکارهای غیررایگان برای افزایش بازدید سایت از طریق گوگل عبارتند از:

۱. تبلیغات متنی در موتور جستجوی گوگل برای افزایش بازدید سایت

با استفاده از تبلیغات گوگل، شما هزینه‌ای را به گوگل برای نمایش دادن وبسایت شما (معمولاً لندینگ پیج) در صدر نتایج جستجو، پرداخت می‌کنید. این تبلیغات معمولاً برای کلمات کلیدی خاصی کاربرد دارند. به این ترتیب، هنگامی که فردی عبارتی را با کلمه کلیدی مربوطه جستجو می‌کند، گوگل تمامی نتایج دارای کلمه کلیدی را بررسی می‌نماید. پس از بررسی نتایج حاصل از تبلیغات غیررایگان، موتور جستجوی گوگل، نتایج را بر اساس کیفیت، رتبه‌بندی می‌کند و بهترین آن‌ها را در صدر نتایج دیگر نمایش می‌دهد. تبلیغات غیررایگان در گوگل، راهی بسیار کارآمد برای هدایت ترافیک هدفمند به وبسایت است. علاوه بر این، هزینه تبلیغات به ازای هر کلیک روی تبلیغات توسط کاربران محاسبه می‌شود.

۲. تبلیغات در گوگل مپ برای جذب ترافیک به سایت

مردم سراسر دنیا، به طور متوسط از گوگل مپ برای جستجوی بیش از یک و نیم میلیارد مقصد مختلف در سال استفاده می‌کنند. این مقاصد معمولاً شامل کسب‌وکارهایی که در اطراف آن‌ها قرار دارند نیز می‌شوند. در طی یک بررسی نشان داده شد که گوگل مپ، ۶ برابر دیگر اپلیکیشن‌ها و نرم‌افزارهای جستجو در نقشه، محبوب است. این مسئله فرصت خوبی را برای کسب‌وکارهای متعدد برای جذب ترافیک به سایت، فراهم کرده است. شما نیز می‌توانید با اعمال تنظیمات از طریق پلتفرم تبلیغات گوگل (Google Ads platform)، کسب‌وکار خود را در صدر نتایج جستجوی گوگل مپ قرار دهید.

۳. تبلیغات در رسانه‌های اجتماعی

همانطور که پیشتر توضیح دادیم، امروزه رسانه‌های اجتماعی با ایجاد دنیایی مجازی در حال پیشی گرفتن از دنیای واقعی هستند. فعالیت در رسانه‌های اجتماعی به نوعی همه‌گیر شده است و کاربران آن بدون هیچ محدودیت سنی، جنسی و جغرافیایی می‌توانند با یکدیگر تعامل داشته باشند. به این ترتیب، تبلیغات در رسانه‌های اجتماعی می‌تواند نقش بسیار موثری در افزایش بازدید سایت شما داشته باشد.

در حالی که در تبلیغات غیررایگان در موتورهای جستجو، شما مبلغی را برای نمایش وبسایت خود در صدر نتایج جستجوی مرتبط پرداخت می‌کنید، در تبلیغات رسانه‌های اجتماعی، شما می‌توانید در ازای پرداخت مبلغی، کسب‌وکارتان را در فیدهای مرتبط، نمایش دهید. در هر دوی این تبلیغات، شما می‌توانید نوع مخاطبین خود را مشخص کنید، اما رسانه‌های اجتماعی به خاطر داشتن اطلاعات روان‌شناختی بیشتر، تبلیغات شما را هدفمندتر نمایش می‌دهند.

۴. تبلیغات هدفمند (Retargeting ads)

تبلیغات هدفمند را می‌توانید در وبسایت‌ها یا فیدهای رسانه‌های اجتماعی انجام دهید. این تبلیغات به افرادی نمایش داده می‌شوند که قبلاً یک‌بار از سایت شما بازدید کرده‌اند و به احتمال زیاد دوباره به آن بازمی‌گردند. در روند یک تبلیغات، یک بازدیدکننده از سایت شما یک یا چندبار بازدید می‌کند، اما بدون اینکه محصولات یا خدمات شما را خریداری کند، سایت شما را ترک می‌کند. به این ترتیب، شما برای بازدیدکننده مورد نظر، تبلیغاتی را مربوط به آنچه بازدید کرده است و دیگر موارد مرتبط ارسال کرده و بازدید از سایت را به او یادآوری می‌کنید.

۵. تبلیغات نمایشی (Display Advertising) برای نمایش وبسایت

تبلیغات نمایشی، نوعی تبلیغات هستند که به شکل تصویر گرافیکی و متن در نقاط مشخصی از وبسایت‌های پربازدید و پلتفرم‌های مختلف رسانه‌های اجتماعی، نمایش داده می‌شوند. تبلیغات نمایشی دیجیتال به اشکال مختلفی ارائه می‌شود، اما در اصل همگی یک اصول مشخص دارند.

شما می‌توانید با استفاده از تبلیغات نمایشی، مخاطبین زیادی را از سایت‌های مختلف و پربازدید و پلتفرم‌های رسانه‌های اجتماعی به سایت خود جذب کنید. تبلیغات نمایشی معمولاً همانند بنری در وبسایت‌ها و رسانه‌های مرتبط با کسب‌وکار شما قرار می‌گیرند. شما می‌توانید با پرداخت مبلغی مشخص به صاحبان این وبسایت‌ها و رسانه‌ها، از آنها بخواهید که برای شما تبلیغ کنند.



از ایجاد هرگونه ترافیک فوری اجتناب کنید!

باید بدانید هیچ دکمه جادویی نیست که بتوانید با زدن آن، ترافیک سایت خود را به صورت ناگهانی، بدون تلاش و در مدت زمان کم بالا ببرید. مطمئناً با برخی از ترافیک‌سازهای وبسایت آشنایی دارید که به صورت رایگان و غیررایگان عمل می‌کنند. این ترافیک‌سازها

در مدت زمان کمی، به صورت خودکار، ترافیک سایت را افزایش می‌دهند. اگر به دنبال ایجاد چنین ترافیکی هستید، باید به شما بگوییم که این کار را متوقف کنید. شما باید به سه دلیل از این ترافیک‌سازها اجتناب کنید. این سه دلیل عبارتند از:

۱. استفاده از ترافیک‌سازهای فوری، به رتبه‌بندی شما در موتورهای جستجو آسیب می‌زند

گوگل می‌تواند رفتار نامتعارف را تشخیص دهد و به فعالیت کاربران مشکوک شود. موتور جستجوی گوگل به شکلی طراحی شده است که بتواند نحوه تعاملات کاربران با وبسایت‌ها را مورد بررسی قرار دهد. استفاده از یک ربات یا ترافیک‌ساز خودکار، باعث هدایت سیل عظیمی از بازدیدکنندگان اشتباه به سایت شما می‌شود. ترافیک حاصل از این جریان، بی‌کیفیت است و می‌تواند شهرت و اعتبار و در نهایت رتبه‌بندی شما را در موتورهای جستجو به خطر بیاندازد.

۲. ترافیک ایجادشده از طریق ربات یا ترافیک‌ساز خودکار، بی‌هدف است

یکی از مهم‌ترین مسائلی که می‌تواند موجب رسیدن وبسایت شما به موفقیت شود، دریافت ترافیک باکیفیت و هدفمند است. هدف شما از راه‌اندازی وبسایت، کسب درآمد از اینترنت است. در صورتی که بازدیدکنندگانی که به سایت‌تان مراجعه می‌کنند، نیازی به محصولات و خدمات شما نداشته باشند، سایت شما را ترک خواهند کرد. شما می‌خواهید که در نهایت بازدیدکنندگان شما به مشتریان سایتتان تبدیل شوند! ربات‌ها یا ترافیک‌سازهای خودکار، بازدیدکنندگان را بدون هدف به سایت شما هدایت می‌کنند. اگر بازدیدکنندگان، هدفی از بازدید از سایت شما نداشته باشند، فعالیتی که می‌خواهید را در سایت انجام نمی‌دهند و به این ترتیب نرخ تبدیل سایت شما افت می‌کند و رتبه شما در موتورهای جستجو پایین

می آید.

۳. توقیف فعالیت سایت به خاطر استفاده از ربات یا ترافیک ساز خودکار

یکی دیگر از مشکلات اساسی که ممکن است هنگام استفاده از ربات یا ترافیک ساز خودکار رخ دهد، توقیف شدن سایت و توقف فعالیت است. هنگامی که موتور جستجوی گوگل تشخیص دهد که ترافیک سایت شما حاصل از ربات یا ترافیک ساز خودکار است، سایتتان را بلاک می کند. شاید این نوع جذب ترافیک، هزینه کمی داشته باشد و در مدت زمان کوتاهی بدون فعالیت زیاد بتوانید بازدید سایت خود را افزایش دهید، اما این کار ارزش عواقب بعدی که ممکن است مخل کسب و کارتان شود را ندارد.



سخن آخر

مطمئناً افزایش بازدید سایت، امری نیست که یک شبه رخ دهد و مستلزم تلاش و صرف زمان بسیار است. در هر صورت، با داشتن برنامه ای دقیق و دانستن مراحل انجام این کار می توانید راحت تر به هدف خود نزدیک شوید. راه های زیادی برای جذب صحیح ترافیک به وبسایت وجود دارد و شما می توانید بسته به برنامه خود، از آنها استفاده کنید و با افزایش ترافیک و بازدید سایت خود، تحولی شگرف در روند کسب و کارتان ایجاد کنید.