

اگر سئو موفق‌تری نداشته‌اید این مقاله را مطالعه کنید



سئو سایت خود را

متوقف کنید !!!

kafeniaz.com

۶ عادت بد سئو که در سال جدید می‌بایست
آن‌ها را ترک کنید

رتبه‌ی اول یا صفحه‌ی اول گوگل بودن برای هر سایتی مهم است تا جایی که میلیون‌ها تومان خرج می‌کنند و روی سئو و بهینه‌سازی سایت خود کار می‌کنند تا در بهترین نتایج گوگل قرار بگیرند. اما سئو سایت کاری زمان‌بر و به اصطلاح صبر ایوب می‌خواهد تا بهترین سایت در نتایج جستجو شود. یکی از دلیل‌های شکست سئو در سایت‌ها و استارت‌آپ‌های نوپا همین مسئله است. دلیل دیگر نداشتن بودجه‌ی کافی است. به طور مثال سایتی را طراحی کرده‌اید که در حوزه‌ی "فروش آنلاین ساعت" فعالیت می‌کنید. مطمئناً در این حوزه سایت‌هایی هستند که پر قدرت شروع به کار می‌کنند و مهم‌تر از آن این است که سالها است که در این حوزه فعالیت می‌کنند.

برای مقابله با این رقیب‌ها چه باید کرد؟

در این مسیر ۲ راه حل وجود دارد:

الف) یا بودجه‌ی کافی و زیاد داشته باشید و در اختیار یک شرکت قرار دهید تا در عرض چند ماه شما را با کلمه‌ی کلیدی که خودتان انتخاب کرده‌اید به صفحه‌ی اول بیاورد.

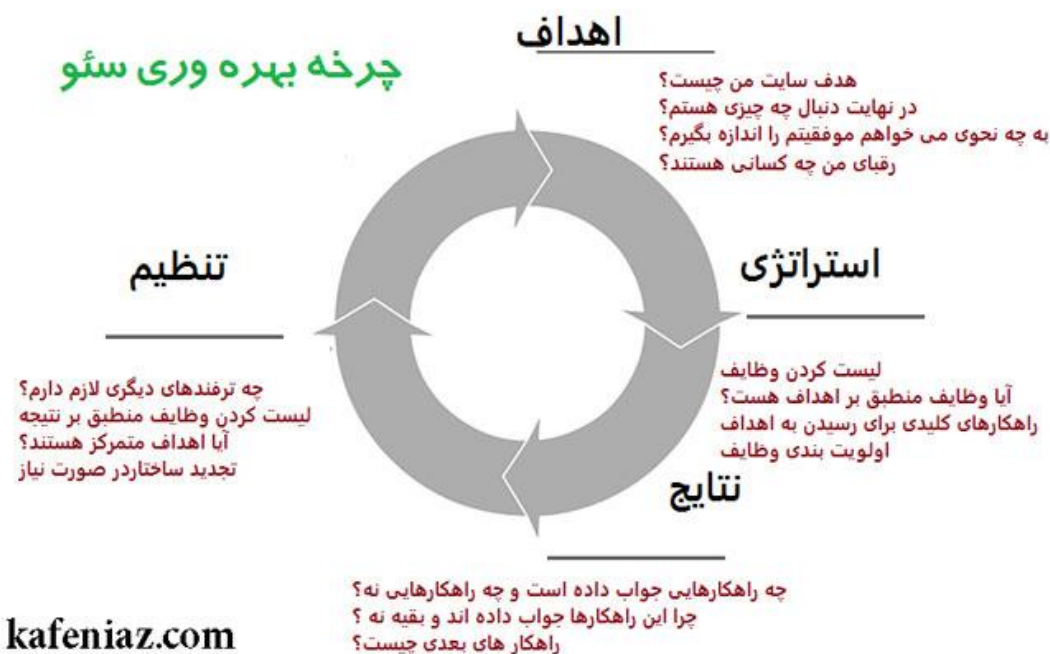
ب) اگر بودجه‌ی کافی ندارید به مانند یک لاک پشت آرام آرام روی **سئو** کار کنید. در روش دوم امکان دارد یک سال زمان ببرد. پس نباید **عجله در کسب درآمد از اینترنت** و سئو داشته باشید. در مسیر بهینه سازی سایت، هم مسیر درست و هم مسیر اشتباه وجود دارد. امکان دارد با کوچکترین خطا تمام سئو سایت خود را به باد فنا بدهید و گوگل هم در این راه شما را جریمه می‌کند.

گوگل چگونه جریمه کردن می‌کند؟

بک لینک‌های رایگان برای گوگل خیلی مهم است. هر چه شما بتوانید در سایت‌های مختلف و به خصوص در انجمن‌ها و فروم‌های فارسی بک لینک رایگان درست کنید در نتایج گوگل بهتر می‌توانید رتبه بگیرید. اما اگر بک لینک‌هایی در سایت‌هایی با رتبه‌ی بالا خریداری کنید و یا در سایت‌هایی بک لینک بسازید که از نظر گوگل اسپم هستند، به راحتی شما را به صفحات سوم و چهارم و حتی بیشتر نتایج جستجو می‌فرستد و اگر بخواهید باز هم به صفحات اول جستجو برگردید مدتی زمان می‌برد. این بدترین جریمه از نظر گوگل خواهد بود. تیم "کافه نیاز" دلیل‌هایی که منجر به شکست و موفق نشدن سئو و بهینه سازی سایت می‌شود را در اختیار شما قرار داده است. سعی کنید با مطالعه‌ی این مقاله با این موارد آشنا شوید و بهترین عملکرد را در بهینه سازی سایت خود داشته باشید.

با ما همراه باشید

۱. لطفاً واقع بینانه فکر کنید



بعضی از اشخاص این تفکر را دارند که با طراحی یک سایت می‌توانند در عرض چند ماه میلیاردها تومان به جیب بزنند. خوب این یک تفکر غیر واقع بینانه است.

در بالا به این موضوع اشاره کردیم که سئو سایت زمان بر است. به درآمدهای میلیاردری می‌توان دست پیدا کرد اما نه در عرض یک ماه و یک سال. این کار امکان دارد چند سال زمان ببرد. پس لطفاً به طور واقع بینانه فکر کنید.

مورد دیگری که باید به آن توجه کرد این است که بعضی از اشخاص این تصور را دارند که می‌توانند با سئو در تمامی موتورهای جستجوگر برای تمامی محصولات خود، بهترین رتبه را به دست بیاورند. این مورد و مورد قبلی هر دو راهی به جز شکست را به همراه ندارند.

اما راه حل چیست؟

در این مواقع تنها کاری که می‌توانید انجام دهید این است که اهدافی واقع بینانه برای خود وضع کنید. به طور مثال با کلمه‌ی کلیدی "[فروش آنلاین](#)" می‌خواهید صفحه اول باشید. سعی کنید تمام قوای خود را روی این کلمه قرار دهید.

این کلمه می‌تواند برای هر سایتی که در زمینه فروش محصولات به صورت آنلاین فعالیت می‌کند، یک شاه کلید باشد. سخت است اما نشدنی نیست.

هر وقت به هدف اول خود رسیدید سعی کنید هدف دوم خود را به طور مثال کلمه‌ی کلیدی "[فروش آنلاین](#) ساعت" قرار دهید.

به همین منوال اگر جلو بروید به شما قول می‌دهم در عرض چند سال به بهترین سایت فروشگاهی در زمینه فروش آنلاین دست پیدا خواهید کرد. این کاری است که بیشتر سئوکاران برای سایت‌های مختلف انجام می‌دهند. بهینه سازی سایت به مانند لاک پشت اما به صورت هدفمند و کاملاً مطمئن.

۲. برای سئو باید هزینه کافی در اختیار داشته باشید

برای سئو و بدست آوردن لینک اول گوگل باید هزینه کنید



دومین دلیلی که باعث می‌شود یک کسب و کار آنلاین به شکست منجر شود، نداشتن بودجه‌ی کافی برای سئو است.

خیلی از سایت‌ها و کسب و کارها می‌خواهند که در عرض چند ماه به لینک اول گوگل بیایند. اما این کار زمان می‌برد و باید هزینه کرد. شما نمی‌توانید با یک بودجه‌ی جزئی وارد بحث سئو شوید و با یک زمان بندی کوتاه بخواهید بهترین رتبه را کسب کنید. متأسفانه عجله کردن بدترین کار ممکن در سئو سایت است.

راه حل چیست؟

راه حل این است که بودجه‌ی کافی و دید بلند مدت نسبت به سئو و بهینه سازی سایت خود داشته باشید. قبل از راه اندازی کسب و کار اینترنتی، سعی کنید رقبای خود را تحلیل کنید. تحلیل رقبا می‌تواند رمز موفقیت شما باشد.

اینکه بدانید رقبای شما چه سایت‌هایی هستند، با چه کلمه‌های کلیدی در رتبه‌های اول هستند، چه مقدار برای سئو هزینه می‌کنند، در کجاها بک لینک ساخته‌اند، چه اندازه تبلیغ می‌کنند، چه روش‌هایی را برای تبلیغات استفاده می‌کنند و ...

همه این موارد تأثیری مستقیم در موفقیت شما خواهد داشت. هر چه تحلیل رقبا را جدی پیگیری کنید به طور یقین درصد شکست در کسب و کار اینترنتی شما به صفر خواهد رسید.

۳. انتخاب بهترین کلمه‌ی کلیدی

KEYWORDS

چگونه کلمات کلیدی مناسبتری انتخاب کنیم

kafeniaz.com

اجازه دهید بار دیگر برگردیم به مثال "فروش آنلاین ساعت".

بالا آمدن با این کلمه‌ی کلیدی و در صفحه اول قرار گرفتن مدت‌ها زمان می‌برد. به همین خاطر بعضی از سایت‌ها یک اشتباه مهلک و مرگبار انجام می‌دهند. آن‌ها سعی می‌کنند با کلماتی بالا بیایند و در لینک اول گوگل قرار بگیرند که هیچ سایتی تا حالا بالا نیامده است. به طور مثال "ساعت فروشی آنلاین".

این خیلی خوب است که در لینک اول گوگل باشید اما به چه قیمتی. درصد جستجوی مردم در کلمات کلیدی مورد اولی امکان دارد ۹۵ درصد باشد و امکان دارد مورد دومی حتی به ۵ درصد هم نرسد. پس لینک اول گوگل بودن، هزینه کردن و وقت گذاشتن در مورد دومی هیچ ارزشی ندارد.

شما یک مسیر را با کلمات کلیدی نامربوط به اشتباه رفته‌اید و شکست خورده‌اید و دوباره باید با کلمات کلیدی دیگری که درصد بیشتری از جستجوها را به خودش اختصاص می‌دهد شروع کنید. همین کار شما امکان دارد زمان شما را هدر دهد. پس سعی کنید در انتخاب کلمات کلیدی عجله نکنید. نکته‌ای دیگر که باید به آن توجه داشت این است که باید کلمه‌ای را انتخاب کنید که می‌دانید کاربران و مخاطبین شما همان را انتخاب می‌کنند. به طور مثال "فروش آنلاین ساعت" خیلی واقع بینانه تر از "ساعت فروشی آنلاین" است.

۴. آیا بهینه سازی، بازدید کننده را به سمت سایت شما روانه می‌کند؟



مهم‌ترین مورد در بهینه سازی سایت می‌تواند بحث انتخاب بهترین و مناسب‌ترین کلمه‌ی کلیدی باشد. اگر رقبای خود را به خوبی تحلیل کرده باشید و روی کلماتی کلیدی آنها سرمایه گذاری کنید مطمئن باشید که ترافیک زیادی را دریافت خواهید کرد.

اما اگر در انتخاب کلمه‌ی کلیدی وسواس به خرج نداده باشید مطمئن باید که ترافیک و بازدید کننده قابل توجهی را نصیب سایت خود نخواهید کرد.

راه حل چیست؟

بیشتر سایت‌ها این تصور را دارند که کاربران و بازدید کنندگان به این قصد وارد سایت می‌شوند که خرید آنلاین داشته باشند. اما ۹۹ درصد این تصور اشتباه است و اکثر کاربران به دنبال مطالب سرگرم کننده و یا مقاله‌هایی هستند که در موتورهای جستجو به دنبال آن می‌گردند.

کاربران این مطالب را در قسمتی از سایت به عنوان بلاگ می‌توانند بدست بیاورند. هر چه این **تولید محتوا** و مطالب پر بارتر، گیراتر و جذاب‌تر باشد **نرخ خروج کاربر** یا همان bounce rate از سایت کمتر خواهد بود. اما اگر سایت به روز رسانی نشود و مطالب و **تولید محتوا** نداشته باشد خوب به طبع کاربر هم از سایت خارج می‌شود. این مورد اگر چندین بار تکرار شود بازدید کننده روز به روز کمتر می‌شود تا جایی که به صفر می‌رسد. سعی کنید **تولید محتوا** را جدی بگیرید. تولید محتوا پادشاه است. با به اشتراک گذاری تولید محتواهای سایت خود در شبکه‌های اجتماعی می‌توانید بازدید کننده‌های زیادی را به سمت سایت خود روانه کنید.

۵. سایت خود را به صورت حرفه‌ای برای کاربران طراحی کنید



کاربر زمانی که وارد سایت می‌شود اگر نداند قسمت ورود یا ثبت نام، بلاگ و یا هر گزینه دیگری کجا قرار دارد مطمئناً بدون کلیک روی دیگر گزینه‌های سایت، سایت را بسته و به سراغ سایت‌های دیگر می‌رود. یکی از نکات مهم در بهینه سازی که امکان دارد از آن اطلاع نداشته باشید این است که باید گزینه‌هایی که احتمال می‌دهید بیشتر کاربران به دنبال آن هستند را در دید آنها قرار دهید. این مورد را تعامل کاربران با سایت می‌نامند. متأسفانه بعضی از سایت‌ها به این مورد توجهی نمی‌کنند و همین مورد کوچک باعث می‌شود تا بازدید کننده کمتری را داشته باشد.

برای تعامل بیشتر باید یک سری موارد را رعایت کنید:

الف) ریسپانسیو بودن آن را بررسی کنید. ریسپانسیو یعنی در هر صفحه‌ای که باز می‌شود اعم از گوشی، تبلت و یا کامپیوتر به اندازه همان صفحه باشد.

ب) بانس ریت یا همان نرخ فرار کاربران را بررسی کنید.

ج) اگر سایت قدیمی است، سعی کنید آن را به روز رسانی کنید.

ه) مطالب یا تولید محتوایی ارائه دهید که کاربر پسند باشد.

ی) برای اعتماد بیشتر بازخوردهایی که کاربران نسبت به مطالب شما دارند را در سایت به نمایش بگذارید.

۶. برای کاربران تولید محتوا کنید

تولید محتوا پادشاه جذب کاربر است



kafeniaz.com

مورد دیگری که در سئو خیلی مهم است این است که برای کاربران و مخاطبین خود تولید محتوا کنید نه برای خودتان یا گوگل. این مهم نیست که شما ۱۰۰۰ صفحه در سایت خود داشته باشید ولی حتی یک بازدید کننده هم نداشته باشید.

سعی کنید مطالبی را در سایت خود قرار دهید که کاربر را به سمت سایت خود روانه کنید.

راه حل چیست؟

در این طور مواقع باید هدف سایت خود را از نظر تولید محتوا در نظر بگیرید. مطالب خود را دسته بندی کنید. کاربران خود را شناسایی کنید و طبق خواسته آنها مطالب خود را تولید کنید. نکته‌ی مهم در تولید محتوا این است که در ابتدا توانایی‌های خود را در تولید محتوا بسنجید. به طور مثال اگر شما در مسائل مربوط به طراحی سایت، سئو، بازاریابی، فروش، تبلیغات و ... تجربه کافی دارید، می‌توانید همین موارد را به عنوان دسته بندی و توانایی‌های خودتان برای تولید محتوا در نظر بگیرید. همین موارد را در سایت خود پیاده سازی کنید و روزانه در مورد یکی از اینها مطلب بنویسید و سپس در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارید.

سخن آخر

سعی کنید ترس از شکست را کنار بگذارید. در هر کاری شکست وجود دارد به خصوص در سئو و بهینه سازی سایت که امکان دارد با یک تصمیم و مسیر اشتباه تمام مراحل سئو را از بین ببرید. اگر مواردی که در بالا ذکر شد را به صورت کاملاً حرفه‌ای و جدی دنبال کنید، به زودی شما هم در کسب و کارهای اینترنتی به یک غول تبدیل خواهید شد. غولی که تمام کاربران اینترنتی آن را به عنوان یک مرجع و الگو در همه‌ی جوانب، مورد احترام قرار می‌دهند.

ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید

