

روش های افزایش بازدید سایت و نکاتی که حتما باید بدانید



نویسنده: مهران منصوری فر

تدریس

افزایش بازدید سایت و به دنبال آن افزایش رتبه سایت از بزرگترین دغدغه های صاحبان سایت ها است. ما در این مقاله از سایت مدیروب مهمترین و اصولی ترین راهکارهای کسب موفقیت در این زمینه را به شما یاد می دهیم و نکات باارزشی که به شما در این مسیر کمک می کنند را بازگو می کنیم.

راه اندازی یک وبسایت در واقع اولین قدم و احتمالاً مهم ترین اقدام یک کسب و کار آنلاین و یا یک استارتاپ اینترنتی برای موفقیت و پیشرفت است. اما برای به دست آوردن این موفقیت، باید کاری کنید تا وبسایت شما دیده شود. وقتی این بحث وسط باشد، یعنی ما در رابطه با بازدید و یا به اصطلاح کسب ترافیک وبسایت حرف می زنیم. این اولین دغدغه و خواسته هر صاحب تجارت آنلاینی است که بتواند با روش های گوناگون بازدید وبسایت خود را افزایش داده و در نهایت باعث افزایش رتبه سایت خود شود.

ما این بار به سراغ مبحث افزایش بازدید سایت و افزایش رتبه سایت رفته و همه جوانب مربوط به این موارد را بررسی می کنیم. سپس به شما تمام روش ها و نکاتی که می توانید با آن ها بازدید و رتبه سایت خود را چندین برابر کنید آموزش می دهیم. با مدیروب همراه باشید تا با نکات ذکر شده در این مقاله بسیار مهم و حیاتی، در کسب و کار اینترنتی خود تحولی عظیم ایجاد کنید.

### **کسب بازدید (ترافیک) وبسایت دقیقاً چه معنا و مفهومی دارد؟**

قبل از شروع این مبحث، بهتر است که به طور کامل با پایه و اساس بحث ترافیک و بازدید سایت آشنا شوید. در توضیح خیلی ساده این مورد که هرکسی می تواند آن را بازگو کند، می توان گفت که کسب بازدید یا ترافیک سایت یعنی زمانی که بازدیدکنندگان و کاربران وارد سایت شما شوند. هر ورود برابر است با یک بازدید. اما هر ورود به منزله کسب یک بازدید بیشتر نیست. معمولاً بازدیدها بر اساس IP کاربران شمرده می شوند و ملاک اصلی رتبه بندی ها نیز بر اساس همین شمارش به صورت روزانه است.

در ضمن، این فقط کاربران اینترنتی نیستند که ترافیک سایت شما را افزایش می‌دهند؛ بلکه ربات‌ها و ابزارهای آنلاین دیگری هم هستند که چنین بازدیدهایی رقم می‌زنند. این تعریف بسیار ساده با ظاهر فریبنده‌ای که دارد باعث شده تا اشتباهی بسیار رایج گریبان‌گیر وب‌مسترهای امروزی شود. اغلب این افراد حتی افراد باتجربه‌تر، تمام تمرکز و انرژی خود را به منظور «کسب بازدید» می‌گذارند. اما همانطور که ما بارها و بارها گفتیم، در بحث بازاریابی آنلاین، هیچ‌وقت کمیت بر کیفیت اولویت نخواهد داشت. این طرز فکری که اکثر وب‌مسترها با آن درگیر هستند، فقط بحث جذب «بازدید» است نه «بازدیدکننده واقعی» و همین مسئله باعث می‌شود تا تلاش‌های مستمر این افراد آنطور که باید نتیجه نداشته باشد.

با این توضیحات باید گفت که تمرکز اصلی شما نباید فقط روی تعداد بازدیدهای کسب شده باشد، بلکه باید روی مسئله نرخ تبدیل تمرکز کنید. مسلماً هرچه بازدیدهای کسب شده بیشتر باشد، شانس افزایش نرخ تبدیل نیز بیشتر می‌شود. در مبحث بازاریابی اینترنتی، نرخ تبدیل یا Conversion Rate به نرخ تبدیل شدن کاربران و بازدیدکنندگان معمولی به مشتری گفته می‌شود. در نتیجه تمام تمرکز شما باید روی این مسئله باشد. در غیر این صورت حتی اگر میلیون‌ها بازدید هم داشته باشید، سودی برای شما وجود نخواهد داشت. مگر اینکه از کسب بازدید فقط به منظور دریافت سفارش تبلیغات نمایشی استفاده کنید.



بنابراین، مسئله پیش روی ما این است؛ چطور کاری کنیم که وبسایت ما قابلیت جذب بازدیدهای منجر به افزایش نرخ تبدیل را داشته باشد؟ در ادامه به این مسئله می‌پردازیم و راهکارهای مناسب برای محقق‌سازی این مورد را بررسی خواهیم کرد.

### افزایش رتبه سایت چه رابطه‌ای با افزایش بازدید سایت دارد؟

بعد از آشنایی با بحث بازدید و ترافیک سایت، بهتر است با بحث رتبه سایت، موضوع مرتبط دیگری که دانستن آن بسیار مهم است آشنا شوید. اگرچه رتبه سایت دقیقاً با بازدید و ترافیک سایت مرتبط است؛ اما فاکتورهایی که باعث افزایش رتبه سایت می‌شوند ممکن است لزوماً در افزایش بازدید سایت نقشی نداشته باشند.

شما با ایجاد بستری مناسب و کسب بازدیدهای روزانه می‌توانید رتبه سایت خود را نیز به مقدار زیادی بهبود دهید. اما از جایی که رتبه‌بندی سایت‌ها کمی پیچیده‌تر است، برای همین باید در کنار مسائل گفته شده در مورد افزایش بازدید وبسایت، به موارد دیگری نیز توجه کنید. در ادامه و در بخش‌های مختلفی که در این مقاله ذکر شده است، روش‌های بهبود بخشیدن هر دو مورد گفته شده است.

همان‌گونه که گفتیم، ترافیک‌های ارسال شده به وبسایت شما می‌تواند از طرف بازدیدکنندگان انسانی یا رباتی باشند. از مهم‌ترین ربات‌هایی که این کار را انجام می‌دهند، ربات‌ها و الگوریتم‌های معروف گوگل هستند که به منظور بررسی و آنالیز سایت‌ها و رتبه‌بندی‌ها، وارد سایت‌ها می‌شوند. گوگل تنها منبع ارسال این ربات‌ها نیست و به همین خاطر در میان این ربات‌ها، بدافزارهایی نیز به منظور سرقت اطلاعات و یا تخریب بخش‌هایی از یک سایت وجود دارند. به همین دلیل است که بحث امنیت سایت یکی از مهم‌ترین مباحث مطرح شده در بازاریابی اینترنتی است.

مقاله پیشنهادی در این زمینه: [۵ نکته جهت بهبود امنیت سایت](#)

برخی از صاحبان سایتها با پاک کردن صورت مسئله و مسدود کردن دسترسی رباتها به سایت، خیال می کنند که امنیت سایت را تأمین کرده اند. اما با این کار دسترسی تمام رباتها از جمله رباتهای گوگل به سایت بسته شده و در نتیجه سایت مورد نظر از لیست بررسی رتبه بندیها حذف می شود و به دنبال آن هیچ رتبه ای شامل آن سایت نخواهد شد. مطمئن شوید که این اشتباه را مرتکب نمی شوید.



### منابع ترافیک های دریافتی

اگر به عنوان یک صاحب کسب و کار آنلاین، به خوبی بدانید که کانال های دریافت بازدید چه چیزهایی بوده و مردم از چه روش هایی سایت شما را بازدید می کنند، با توانایی و دانش خیلی بهتری می توانید این راهها را گسترش داده و مقدار خیلی بیشتری بازدید را روانه سایت خود کنید. ترافیک های دریافتی یک وبسایت به صورت مستقیم و غیرمستقیم هستند.

ترافیک های مستقیم شامل مواردی هستند که کاربران به صورت بدون واسطه و با میل شخصی خودشان وارد سایت شما شوند. این مورد می تواند از طریق وارد کردن آدرس دامنه سایت شما در مرورگرها و یا کلیک کردن روی

لینک سایت شما در یکی از منابع در دسترس و سریع باشد. اما ترافیک های غیرمستقیم بخش بیشتری از بازدیدهای یک سایت را تشکیل می دهند و شامل موارد خیلی بیشتری می شوند. لیست زیر برخی از مهم ترین موارد مربوط به این نوع بازدیدها است که در بازاریابی آنلاین از آنها با عنوان کانال های بازاریابی یاد می شود :

### ۱. بازدیدهای ارگانیک یا طبیعی

بازدیدهایی که مستقیماً از طریق صفحات نتایج موتورهای جستجو انجام شده باشند و یا بازدیدهایی که از طریق کلیک های کاربران روی لینک مرتبط به سایت شما در منابع غیرتبلیغاتی صورت گرفته باشند، با عنوان ترافیک طبیعی شناخته می شوند. برای مثال اگر کاربری کلمه ای را در گوگل جستجو کرده و سایت شما به عنوان نتیجه مرتبط نمایش داده شود و آن کاربر روی لینک سایت شما کلیک کند، شما یک بازدید کاملاً طبیعی دریافت کرده اید.

### ۲. بازدیدهای ارجاعی

اگر لینک یکی از صفحات سایت شما به عنوان یک لینک مرجع در یک سایت دیگر قرار گرفته باشد و کاربران روی آن کلیک کنند یعنی شما یک بازدید طبیعی و به اصطلاح بازدید ارجاعی دریافت کردید. گوگل برای رتبه بندی سایتها به بازدیدهای ارگانیک رتبه های بهتری می دهد چرا که این بازدیدها مستقیماً به خاطر کیفیت محتوای سایت شما صورت گرفته اند.

### ۳. بازدیدهای تبلیغات کلیکی (تبلیغات موتورهای جستجو)

بازدیدهای تبلیغات کلیکی یا Pay Per Click و دیگر انواع تبلیغات متنی، درست نقطه مقابل بازدیدهای طبیعی هستند. در این حالت ترافیک کسب شده برای سایت شما از طریق تبلیغات کلیکی یا تبلیغات مشابه دیگر دریافت شده اند. لازم به گفتن نیست که این تبلیغات و این بازدیدها پولی بوده و شما در ازای مبلغی معین، بازدیدهایی معین دریافت خواهید کرد.



#### ۴. بازدیدهای تبلیغات تصویری

نوع دیگری از بازدیدهای تبلیغاتی موسوم به تبلیغات تصویری یا Display Traffic نیز وجود دارد که سایت شما را در منابع مختلف و در شبکه های تبلیغاتی گسترده به معرض نمایش قرار می دهد. این تبلیغات اگرچه به کارآمدی تبلیغات کلیک نیستند، اما نکته انحصاری آنها این است که این تبلیغات برای هر قشر و هر نوع کاربری که به سایت های حاوی تبلیغ شما مراجعه کرده اند نمایش داده می شود.

#### ۵. بازدیدهای حاصل از همکاری در فروش

نوع دیگری از بازدیدها نیز وجود دارد که با عنوان بازدیدهای همکاری در فروش یا Affiliate Traffic نام گذاری شده اند. در این نوع از ترافیک، هر بازدیدی که از طریق لینک های Affiliate دریافت شود، که به واسطه هر سرویس دهنده ای قابل ارائه است، با این عنوان شناخته می شود.

#### ۶. بازدیدهای شبکه های اجتماعی

شبکه های اجتماعی از برترین مکان ها برای به اشتراک گذاری مطالب هستند.

یکی از کاربردهای این شبکه‌ها برای تجارت‌های گوناگون معرفی محصولات و سرویس‌هایشان در آن‌ها است. بازدیدهایی که از طریق شبکه‌های اجتماعی و کلیک‌هایی که در مطالب به اشتراک گذاشته شده در این شبکه‌ها عاید شما شود، با عنوان بازدیدهای شبکه‌های اجتماعی شناخته می‌شوند.



### ۷. بازدیدهای ایمیلی

از دیگر روش‌های کسب بازدید، بازدید از طریق لینک‌های ارسال شده در ایمیل‌ها به کاربران است. با اضافه کردن لینک صفحات سایت در متن ایمیل‌ها می‌توان ترافیک سایت را افزایش داد.

### چطور برای وبسایتمان بازدید تهیه کنیم؟

حالا که با مفاهیم اولیه کانال‌های بازاریابی آشنا شدید، بهتر است وارد بخش اصلی بحث شده و راه و روش‌های کسب ترافیک برای وبسایت را بررسی کنیم. پیش‌تر نیز گفتیم که بازدیدهای یک وبسایت شامل بازدیدهای طبیعی یا



تبلیغاتی می‌شود. فهرستی که در ادامه مشاهده خواهید کرد، بررسی تمامی راه‌های ثابت شده در هر دو دسته است.

### متدهای کسب ترافیک طبیعی

در بخش اول به معرفی مهم‌ترین نکات و آموزش‌هایی می‌پردازیم که باعث افزایش بازدید طبیعی می‌شوند. برای استفاده از این استراتژی‌ها و کسب بازدید از طریق آن‌ها شما حتی لازم نیست یک ریال هم هزینه کنید. فقط باید با صبر و حوصله و با پشتکار این روش‌ها را به صورت استاندارد و اصولی پیاده‌سازی کنید تا نتیجه مناسب را ببینید.

#### ۱. یک کمپین سئوی مناسب راه‌اندازی کنید

چه ما بخواهیم و چه نخواهیم بحث بهینه سازی موتورهای جستجو یا همان سئو (SEO) چیزی است که می‌تواند آینده تجارت اینترنتی ما را تحت تأثیر بسیار زیادی قرار دهد. توجه درست و مناسب به این مسئله برابر است با افزایش بازدید و رتبه سایت و بی‌توجهی به آن به معنای یک شکست بی‌چون و چرا خواهد بود. بحث SEO این روزها چیزی نیست که بتوان از آن صرف‌نظر کرد.

تأثیری که سئو در جذب بازدید و بازدیدکننده برای سایت شما دارد، از تأثیر هر نوع تبلیغ دیگری بیشتر است. پس اگر به درستی این مقوله را در وبسایت خود اعمال کرده و اصول سئو را به خوبی رعایت کنید، می‌توانید بدون هزینه کردن سایت خود را در نتایج اولیه موتورهای جستجو ثبت کرده و از همین طریق صدها و هزاران بازدید روزانه کسب کنید. فراموش نکنید که این راه، بازدیدهای ارگانیک را برای شما به ارمغان می‌آورد و همانطور که قبل‌تر نیز گفتیم، بازدیدهای طبیعی تأثیر به مراتب بیشتری نسبت به بازدیدهای غیرطبیعی و تبلیغاتی دارند.

سئو مبحث گسترده و پر از رمز و رازی است که تسلط پیدا کردن روی آن در حالت عادی کار بسیار سختی است. ما اکیداً توصیه می‌کنیم که مقاله جامع و تخصصی مدیروب راجع به سئو را حتماً ببینید تا با این مقوله به

صورت حرفه ای آشنا شده و نکات مهم و کارآمد برای بهره‌گیری هرچه بیشتر از آن را فرا بگیرید.



## ۲. سرعت سایت خود را بهبود ببخشید

با بهینه‌سازی سرعت بارگذاری سایت، شانس بازدید بیشتر را چندین برابر می‌کنید. زمانی که سایت شما با سرعت بیشتری بارگذاری شود، کاربران با رضایت بیشتری به دیگر صفحات سایت شما مراجعه می‌کنند و به دنبال آن، بازدید صفحات دیگر سایت شما نیز افزایش پیدا می‌کند. بهینه‌سازی سرعت سایت همچنین رابطه کاملاً مستقیم با افزایش رتبه سایت، امنیت و همچنین سئوی سایت دارد.

برای اینکه به خوبی با تمامی راهکارهای واقعی افزایش سرعت سایت آشنا شوید، مقاله «افزایش سرعت سایت و ۲۳ راهکاری که باید درباره آن بدانید» را مطالعه کنید.

## ۳. محتوای معتبر و ترغیب کننده تولید کنید

برای سایت خود یک بلاگ یا یک بخش منحصر به فرد به منظور انتشار

مطالب استفاده کنید. محتوای باکیفیت یکی از چیزهایی است که به راحتی برای شما بازدیدهای زیاد در پی خواهد داشت. با محتوای خوب نه تنها سایت خود را به یک منبع پرترفدار تبدیل می‌کنید و از طریق موتورهای جستجو و یا دیگر مراجع، بازدیدهای بی‌شماری دریافت خواهید کرد، بلکه این محتوای با ارزش باعث می‌شود تا کاربران و بازدیدکنندگان ثابت نیز به جمع بازدیدکنندگان سایت شما بپیوندند.

همچنین محتوا یکی از بهترین روش‌ها برای ایجاد پل ارتباطی با کاربران و جلب همه جانبه اعتماد آن‌ها است. اولویت اصلی و اول کاربران برای انتخاب یک سایت، قابل اعتماد بودن آن سایت است. در ضمن یکی دیگر از مزایای تولید محتوا این است که اگر محتوای شما از کیفیت خوبی برخوردار باشد، می‌توانید با لینک‌دهی‌های داخلی در مطالب مختلف، نرخ کلیک را در بین صفحات افزایش داده و به راحتی به افزایش بازدید و افزایش رتبه سایت کمک کنید.

این را نیز به یاد داشته باشید که محتوای خوب همیشه دست به دست خواهد شد. کاربران علاقه زیادی به اشتراک‌گذاری محتوای مورد علاقه‌شان دارند. بنابراین اگر در این زمینه خوب عمل کرده باشید، تعداد کثیری از کاربران و بازدیدکنندگان دیگر نیز بدون دخالت و تلاش از سمت شما و با معرفی توسط کاربران قبلی به سراغتان خواهند آمد. به چنین نوع کسب بازدید و افزایش رتبه‌ای روش Autopilot نیز گفته می‌شود؛ چراکه در این حالت لازم نیست که شما کار خاصی کنید. محتوای باکیفیت شما، همه کارها را خواهند کرد. ما در مقاله ای جامع و کامل در مدیریت به صورت تخصصی به مسئله تولید و بازاریابی محتوا پرداخته ایم که به شما توصیه می‌کنیم به هیچ وجه مطالعه آن را از دست ندهید.

مقاله مرتبط: [بازاریابی محتوا چیست؛ راهنمای کامل استفاده از آن در کسب و کارها](#)

#### ۴. از شبکه‌های اشتراک ویدئو مثل یوتیوب استفاده کنید

اگر بخشی از فعالیت شما به صورت ویدئوکلیپ‌های کوتاه یا بلند است و یا آموزش‌های ویدئویی و بصری تولید می‌کنید پس توصیه می‌شود از مبحث ویدئو مارکتینگ غافل نشده و حتماً به سراغ شبکه‌های اشتراک ویدئو مثل یوتیوب یا آپارات بروید. با انتشار ویدئوهای خود در این شبکه‌ها می‌توانید بازدیدکنندگان بیشتری برای ویدئوهای خود داشته باشید.

برای اینکه به واسطه این ویدئوها کاربران را تشویق به مراجعه به سایت خود می‌توانید فقط قسمتی از ویدئوها (دمو) را در این سایت‌ها منتشر کرده و لینک نسخه کامل را که در وبسایت خود منتشر کرده‌اید در بخش توضیحات (Description) ویدئو درج کنید تا کاربران تشویق شده و روی آن کلیک کنند. همچنین می‌توانید با ترفندهای سخن‌وری و تشویق‌کننده و با تبلیغ کردن محتوا، محصول یا سرویس‌هایی که در سایت خود منتشر کرده‌اید، کاربران را مجاب به بازدید از سایت خود کنید. ویدئوهای آموزشی یکی از کارآمدترین نوع ویدئوها هستند که می‌توان با کمک آن‌ها تعداد خیلی بیشتری بازدید را روانه سایت کرد.

مقاله مرتبط: [۵ نکته برای ایجاد محتوای ویدیویی با کیفیت برای تازه کارها](#)



## ۵. از شبکه‌های اجتماعی بیشترین بهره را ببرید

این روزها تقریباً تمام کاربران اینترنتی به نوبه خود با شبکه‌های اجتماعی سر و کار دارند. فیس‌بوک، توییتر، لینکداین و اینستاگرام از محبوب‌ترین و پرمخاطب‌ترین این شبکه‌ها به شمار می‌روند. اگرچه به خاطر مسائل مربوط به اینترنت ایران، دسترسی به فیس‌بوک و توییتر کمی سخت است و همچنین این شبکه‌ها مخاطب کمتری نسبت به اینستاگرام در ایران دارند، اما به هر حال نباید از قید مزایای بی‌شماری که آن‌ها ارائه کرده اند ساده بگذریم.

با این تفاسیر همچنان این شبکه‌ها در ایران طرفداران بی‌شماری دارند. توییتر به عنوان یکی از این شبکه‌های اجتماعی موفق، امکانات خوبی برای تجارت‌ها فراهم کرده است تا هر کسب‌وکاری بتواند از طریق توییتر بازدهی سایت خود را بیشتر کند. نتایج نشان می‌دهند که توییت‌هایی منتشر شده حاوی لینک در توییتر بسیار زیاد بوده و آمار و ارقام تعداد کلیک‌های کاربران نیز قابل توجه است. بنابراین اگر بتوانید محتوای جذابی برای توییت کردن و ریتوییت شدن بنویسید و هشتگ‌های برند خود را در این شبکه معرفی کنید، شانس خیلی زیادی برای دیده شدن پیدا می‌کنید.

مقاله مرتبط: [۵ راه برای جذب فالوور در توییتر](#)

از طرف دیگر، فیس‌بوک به عنوان یکی از قدیمی‌ترین شبکه‌های اجتماعی و پرمخاطب‌ترین شبکه اجتماعی حال حاضر در کل دنیا، جایگاهی مناسب برای هر تجارت کوچک و بزرگی است تا به کمک آن بتوانند خود را به دنیا معرفی کنند. هرچند شرایط فعلی دسترسی به فیس‌بوک در ایران تعریف چندانی ندارد اما همچنان کاربران بسیار زیادی از ایران در آن فعالیت می‌کنند. فیس‌بوک راهی بسیار عالی برای ارائه توضیحات خلاصه و اطلاعات مختصر از محصولات، سرویس‌ها و یا هرچیز دیگری است که شما بخواهید به دیگران معرفی کنید. خوشبختانه امکان قرار دادن لینک در این شبکه وجود دارد و شما

می‌توانید لینک وبسایت خود را در پست‌های آن قرار داده و ترافیک زیادی از طریق آن برای سایت خود دریافت کنید.

لینک‌داین نیز یکی از شبکه‌های اجتماعی پرمخاطب این روزها به حساب می‌آید. تفاوت اصلی لینک‌داین با دیگر شبکه‌های اجتماعی مخاطبین آن است. معمولاً بیش از ۹۰٪ مخاطبین این شبکه از افراد حرفه‌ای و دارای تخصص هستند. این شبکه به همین خاطر به یکی از بهترین جایگاه‌ها برای معرفی مشاغل و تخصص‌ها است. برندهای تجاری معتبری در این شبکه فعالیت داشته و مباحث مربوط به جذب نیروی انسانی متخصص خود را با کمک لینک‌داین اجرا می‌کنند. در مجموع می‌توان گفت که این شبکه می‌تواند جایگاهی مناسب برای معرفی کسب‌وکار شما به مخاطبین حرفه‌ای باشد. بنابراین استفاده از آن به منظور جذب بازدید مخاطبین خاص به شدت توصیه می‌شود.

در همین راستا بخوانید: [لینک‌داین چطور می‌تواند به افزایش ترافیک وبسایت شما کمک کند](#)

اما باید در ایران اینستاگرام را برترین شبکه اجتماعی حال حاضر بدانیم و روی آن حساب ویژه‌ای باز کنیم. البته عدم امکان قرار دادن لینک در پست‌های اینستاگرام کار را کمی سخت کرده است. ولی از طرف دیگر، قابلیت درج لینک در استوری‌ها فراهم شده است تا کاربران با کشیدن صفحه به سمت بالا در استوری‌ها، بتوانند وارد لینک مورد نظر شما شوند. شایان ذکر است که چنین قابلیتی فقط برای صفحات تجاری و باز در اینستاگرام فعال می‌باشند و صفحات شخصی این قابلیت را ندارند.

به هر حال، اینستاگرام به خاطر شهرت و محبوبیت بسیار زیادی که طی چند سال اخیر کسب کرده، و به خاطر داشتن بیش از یک میلیارد کاربر فعال در سراسر دنیا، از پر رفت و آمدترین شبکه‌های آنلاین است. معمولاً پست‌های اینستاگرامی تأثیر زیادی در بهبود روابط کاربر با برند دارند. به عنوان مثال

خیلی از برندهای معتبر اقدام به انتشار عکس یا ویدئو از تیم کاری خود در صفحه اینستاگرام خودشان می‌کنند و غالباً این تصاویر را فقط در همین صفحه منتشر می‌کنند تا به نوعی به کاربران بگویند که اینجا مکانی برای ارتباط نزدیک‌تر و بی‌حاشیه است.

چنین حرکتی تأثیر شگفت‌انگیزی در جلب توجه و اعتماد کاربران دارد. شما هم می‌توانید با ارسال چنین محتوایی در اینستاگرام خود و یا در جریان گذاشتن کاربران از اتفاقات اخیر کسب‌وکارتان از طریق استوری‌های روزانه، ارتباط خود را با آنان نزدیک‌تر کرده و از مزایای آن بهره‌مند شوید.

بیشتر بدانید: ۲۰ روش برای افزایش دنبال کنندگان (Followers) در اینستاگرام

شما می‌توانید با معرفی مطالب، محصول یا سرویس‌های خود به کاربران از طریق این کانال‌های ارتباطی و هدایت کاربران به بازدید از صفحات سایت شما، به مقدار قابل توجهی بازدید طبیعی و مناسب دریافت کنید. فراموش نکنید که در قسمت بیوگرافی این شبکه‌های اجتماعی، حتماً لینک وبسایت خود را درج کنید.

البته از جایی که رقبای شما نیز بیکار نمی‌مانند و در این شبکه‌ها فعالیت دارند، ممکن است کار شما کمی دشوارتر شود. اما یک چیز را به خاطر داشته باشید که خیلی از تجارتهای دیگر دانش خاصی در زمینه رقابت‌های اصولی ندارند و همین مسئله یک امتیاز خوب برای شماست که الان در حال مطالعه این متن هستید. بنابراین با ترفندهایی که یاد می‌گیرید، مطمئن باشید که از هزاران کسب‌وکار دیگر جلوتر هستید.

بیشتر بدانید: ۱۰ شبکه اجتماعی که حتما باید در آن حضور داشته باشید



## ۶. در سایت های پرسش و پاسخ فعالیت کنید

یکی از روش های جذاب و جالب برای جذب بازدید به سمت سایت شما، استفاده از سایت های پرسش و پاسخ است. این روش یکی از راهکارهای نادر برای این کار است و تعداد خیلی کمی از وبمسترهای حرفه ای آن را دنبال کرده و از طریق آن ترافیک سایت خود را به مقدار قابل توجهی افزایش داده اند.

سایت های پرسش و پاسخ که البته با نام سایت های اشتراک دانش نیز شناخته می شوند، یکی از پرمخاطب ترین سایت های اینترنتی هستند که هزاران هزار کاربر در آن ها فعالیت دارند. از جمله معروف ترین این سایت ها می توان به سایت Quora.com و یا سابدامین Answers.Yahoo.com اشاره کرد.

نحوه فعالیت این قبیل سایت ها بدین صورت است که وقتی کاربری دچار مشکل شده و یا سؤالاتی برای پرسیدن دارد، وارد این سایت ها شده و سؤال



یا درخواست خود را مطرح می‌کند. سپس کاربران دیگر می‌توانند در صورتی که پاسخی برای آن دارند آن را در آن صفحه درج کنند. معمولاً این سؤالات در دسته سؤال‌های فنی و در بعضی موارد تخصصی هستند که ممکن است پاسخ بسیاری از آن‌ها را شما نیز بدانید.

نکته اینجاست که این پرسش‌ها فقط برای خود پرسش کننده مهم نیستند؛ بلکه صدها نفر دیگر نیز که آن مشکل یا پرسش را دارند با جستجو در اینترنت به این سایت‌ها هدایت شده و درواقع جمع کثیری از کاربران در این صفحات حضور دارند. در نتیجه لینک سایت شما می‌تواند برای بسیاری از افراد نمایش داده شود.

بسیاری از وب‌مسترها در این سایت‌ها فعالیت چندین ساعته در طول روز دارند و در اغلب موارد، لینک سایت خود را در جواب‌ها قرار می‌دهند و یا لینک‌های مرتبط با پاسخ کاربران را در سایت خود ایجاد کرده و برای آنان به اشتراک می‌گذارند. آمار و ارقام نشان می‌دهند تعداد کلیک‌های کاربران از این گونه لینک‌ها بسیار زیاد است.

در ایران نیز سایت‌های زیادی از این قبیل وجود دارند. انجمن‌های بحث و گفتگو در بین سایت‌های ایرانی کم نیستند و این مکان‌ها نیز می‌توانند برای شما همین حکم را داشته باشند. البته توصیه می‌کنیم به هیچ وجه اقدام به فعالیت غیرعادی در این سایت‌ها نکنید. لینک خود را بدون دلیل در پست‌ها قرار ندهید چون به راحتی با یک اسپمر و تبلیغ‌کننده سودجو اشتباه گرفته می‌شوید. بحث کلی از این راهکار، راهنمایی کردن کاربرانی است که پاسخ سؤالات یا درخواست‌هایشان در سایت شماست. ما در مدیروب نیز چنین بخشی راه‌اندازی کرده‌ایم تا مکانی مناسب برای پاسخ دادن به پرسش‌های شما عزیزان ایجاد کرده باشیم. می‌توانید با کلیک روی لینک صفحه «پرسش و پاسخ» وارد این بخش از سایت مدیروب شوید.

در همین راستا، سایت‌های دیگری نیز هستند که خدمات مشابهی ارائه می‌کنند. Medium.com یک سایت ایده‌پردازی و اشتراک ایده است که طرفداران زیادی دارد. در این سایت به صورت روزانه هزاران نفر فعالیت دارند. برخی از آنان دنبال ایده‌های کارآفرینی و دیگر ایده‌های مشابه هستند و

برخی دیگر ایده پردازی می کنند. همین مسئله بستری داغ و مناسب برای شخصی مثل شما خواهد بود تا با ملحق شدن به این گروه ها و مشارکت در بحث های آنان، نه تنها ایده های جدیدی یاد بگیرید، بلکه می توانید با ارسال مطلب و محتوای خواندنی در این سایت و لینک دادن به سایت اصلی خود، اعتبار سایت خود را به مقدار قابل توجهی افزایش دهید. چرا که سایت Medium.com یک سایت بسیار معتبر است و لینک هایی که از طریق آن منتشر شده باشند، ارزش زیادی خواهند داشت.

وبسایت Reddit نیز از جمله برترین سایت های پرمخاطب جهانی است که موضوعات گسترده ای را پوشش داده است. اخبار متفاوت، آموزش های کاربردی، معرفی و بررسی مسائل روز و صدها موضوع متفاوت دیگر که این سایت را به یک رسانه تمام عیار تبدیل کرده است. میلیون ها کاربر هر روزه از این وبسایت دیدن کرده و مطالب آن را با یکدیگر به اشتراک می گذارند و سؤالات و آموزش های زیادی از طریق آن دست به دست می کنند. این سایت بستری بسیار مناسب برای هر مدل کسب و کار آنلاینی است تا به کمک آن بازدیدکنندگان مناسب برای سایت خود پیدا کنند.



## ۷. از ایمیل مارکتینگ کمک بگیرید

هرچند در ظاهر ایمیل مارکتینگ مبحثی قدیمی و دموده به نظر می‌رسد، اما برعکس، یکی از راه‌های خوب برای هدایت کردن بازدیدها به سایت است. لازم نیست که بگوییم اگر صاحب یک کسب‌وکار آنلاین هستید و تاکنون سراغ بازاریابی با ایمیل نرفته‌اید چقدر اشتباه بزرگی کرده‌اید! اما هیچ‌وقت دیر نیست. از این بازاریابی به منظور ایجاد یک کانال انحصاری برای جذب مخاطبین استفاده کنید تا نه تنها بازدید صفحات سایت خود را در مقیاس زیادی افزایش دهید، بلکه از همین طریق اقدام به معرفی و فروش مستقیم محصولات یا سرویس‌های خود کنید. اما زیاده‌روی در ایمیل مارکتینگ باعث می‌شود تا کاربران از نام برند شما خسته شده و رسماً به یک اسپمر تبدیل شوید. فقط پیشنهادات مفید و محدود را از این طریق مخابره کنید تا هم هویت برند شما مستحکم باقی بماند و هم خطر اسپم شناخته شدن به حداقل برسد.

مقاله مرتبط: [۲۰ راه برای توسعه ایمیل مارکتینگ های موفق](#)

## ۸. مطالب قدیمی منتشر شده در وبسایت را به‌روز کنید

این طرز تفکر که وقتی یک مطلب را کامل کرده و منتشر کرده باشید و دیگر نیازی به بررسی آن در آینده نیست یکی از اشتباهات رایج وبمسترها در زمینه سئو و بهینه‌سازی سایت می‌باشد. خیلی از محتوای منتشر شده توسط ما تاریخ انقضا داشته و ارزش و اعتبار آن‌ها بعد از مدتی از بین می‌رود. بررسی دوباره این‌گونه مطالب و بروزرسانی آن‌ها با آخرین اطلاعات روز، می‌تواند کمک خیلی زیادی به افزایش بازدید سایت شما کند. چنین کاری به جز اینکه مطالب شما را همیشه تازه و به‌روز نگه می‌دارد، باعث می‌شود تا شما از دید کاربران یک منبع معتبر و قابل اعتماد به نظر برسید. تجارتی که به ماهیت خود اهمیت زیادی داده و با بروزرسانی‌های خود نشان می‌دهد که فعالیت تجاری آن حرفه‌ای است.

در ضمن چنین توجهاتی به تقویت فرآیند سئوی سایت شما نیز بسیار کمک خواهد کرد. در بعضی موارد مطلب منتشر شده‌ی شما ممکن است فاقد اعتبار لازم برای بروزرسانی باشد. در این صورت می‌توانید با توجه به شرایطی خاص، مطلب مورد نظر را حذف کرده و لینک آدرس آن را به مطلب بروز شده دیگری ریدایرکت کنید. ما در مقاله‌ای دیگر در مدیریت، دقیقاً به این موضوع پرداخته ایم. پیشنهاد می‌کنیم نکات مهم آن را دنبال کنید.

توضیحات بیشتر: حذف مطالب قدیمی و بی‌کیفیت و تاثیر آن بر افزایش ترافیک سایت

### ۹. اینفوگرافیک‌ها و اسلایدهای باکیفیت بسازید

اینفوگرافیک‌ها از پرطرفدارترین روش‌های انتقال سریع اطلاعات هستند که از قدیم کاربرد بسیاری در زمینه‌های گوناگون داشتند. چند سال است که اینفوگرافیک‌ها راه خود را به دنیای دیجیتال بیش از پیش باز کرده و به یکی از منابع اصلی گردش اطلاعات تبدیل شده‌اند. اینفوگرافیک‌ها یکی از بهترین روش‌های جذب بازدید ۱۰۰٪ طبیعی و مستقیم می‌باشند.

با ساخت و تولید اینفوگرافیک‌های جذاب و گرافیکی و انتشار آن در سطح وب می‌توانید شانس کسب بازدید بالا و طبیعی را برای خودتان دوچندان کنید. مردم علاقه زیادی به این نوع تصاویر دارند. چرا که در کمترین زمان ممکن، بیشتر اطلاعات ممکن را می‌توان از طریق اینفوگرافی منتقل کرد. درج واترمارک و آدرس سایت در اینفوگرافی‌ها و انحصاری کردن آن‌ها توصیه می‌شود. البته نباید در این مسئله زیاده‌روی کرد و در هر جایی از تصویر که امکانش بود واترمارک یا لوگوی برند خود را قرار دهید. چنین چیزی از کیفیت کلی اینفوگرافیک‌ها می‌کاهد و ارزش کار شما را کاهش خواهد داد. اسلایدشوها نیز قابلیتی مشابه دارند. برندها و مؤسسات آموزشی زیادی با فعالیت بر روی اسلایدشوها و به اشتراک‌گذاری آنان در سطح اینترنت، تعداد خیلی زیادی کاربر را به سمت صفحات سایت خود هدایت کرده‌اند. به خصوص اسلایدشوهای آموزشی و تدریسی که دانش‌آموزان و دانشجویان خیلی

زیادی به دنبال آنان هستند. اسلایدهای با کیفیت و حاوی اطلاعات مفید بسازید و آن‌ها را در سایت خود و همچنین منابع مرتبط به اشتراک بگذارید. وبسایت‌های زیادی از جمله معروفترین آن‌ها یعنی سایت SlideShare. net در این زمینه وجود دارند که می‌توانند سکوی پرتاب مناسبی برای اسلایدهای شما باشند.



### ۱۰. دوره‌های آموزشی آنلاین برگزار کنید

با برگزاری دوره‌های آموزشی هدفمند، شما کاربرانی را هدف قرار می‌دهید که دنبال فراگیری این دوره‌ها هستند. همیشه و در هر زمانی چنین افرادی وجود دارند. بنابراین با ایجاد یک دوره آموزشی مناسب و ارائه پیشنهادات هوس‌برانگیز، می‌توانید سیل عظیمی از بازدیدکننده‌ها را روانه سایت خود کنید. اگر بخواهید می‌توانید این دوره‌ها را پولی کنید؛ اما در این صورت باید آموزش‌هایی ارائه بدهید که اولاً در جای دیگری وجود نداشته باشند و دوماً آنقدر با ارزش و معتبر باشند که کاربران حتی حاضر به پرداخت هزینه نیز برای آنان باشند.

البته مسلماً چنین مسئله ای در جذب بازدیدکننده‌ها تأثیر خواهد گذاشت. بنابراین اگر هدف اصلی شما کسب بازدید و افزایش ترافیک سایت است، بهتر است برای شروع آموزش‌های مهم و کاربردی را به صورت رایگان در اختیار کاربران قرار دهید. اما نکته مهم برای این مسئله این است که باید تدابیری اتخاذ کنید که این دوره‌ها به صورت آنلاین و به صورت کامل از ابتدا تا انتها در وبسایت شما برگذار شوند. با این کار نه تنها کاربران را مجاب به مراجعه به سایت خود کرده اید و در ازای آن بازدیدهای زیادی دریافت می‌کنید، بلکه نرخ خروج را نیز تا حد زیادی کاهش می‌دهید. وینارها از مثال‌های این نوع دوره‌ها هستند.

### ۱۱. روی نسخه موبایلی سایت خود حساب ویژه باز کنید

این روزها هر کاربر فعال اینترنتی یک موبایل هوشمند دارد و طبق آمار و نتایج متعدد، بیش از ۷۰٪ بارگذاری وبسایت‌ها از طریق مرورگرهای موبایلی صورت می‌گیرد. حتی اگر لازم است وام بگیرید تا نسخه ریسپانسیو یا همان واکنش‌گرای سایت خود را طراحی کنید این کار را بکنید! روی بازدیدهایی که از طرف کاربران موبایلی برای شما قابل دریافت است حساب کرده و برای آن برنامه‌ریزی کنید.

یک طراحی مناسب که در موبایل‌های امروزی به خوبی و بدون مشکل نمایش داده شود، مسلماً یکی از مهم‌ترین فاکتورهای کسب موفقیت شما برای دریافت هرچه بیشتر بازدید و ترافیک سایت خواهد بود. به منظور اینکه متوجه شوید آیا سایت شما از لحاظ استانداردهای گوگل برای موبایل‌ها بهینه سازی (Mobile Friendly) است یا خیر می‌توانید از ابزار Google Page Insight Tool استفاده کنید. بحث توجه به موبایل‌ها که به خاطر گستردگی زیاد یک بازاریابی با این عنوان ساخته شده است (بازاریابی با موبایل یا Mobile Marketing) بحثی بسیار حیاتی و حساس است.



### ۱۲. سیستم CDN را روی سایت خود راه اندازی کنید

سیستم CDN یا Content Delivery Network (به فارسی: شبکه توزیع محتوا) سیستمی یکپارچه و زنجیرشده از سرورهای پرسرعت برای میزبانی داده‌های سایت شما است که رابطه بسیار مستقیمی با سرعت سایت و رتبه‌بندی آن دارد. این شبکه کاربردی، دسترسی به منابع سایت شما را تا چندین مرحله سریع‌تر می‌کند. در نتیجه کاربران از هر جای دنیا که بخواهند وارد سایت شما شوند، با سرعت بسیار بیشتری به محتوای آن دسترسی پیدا خواهند کرد. این عمل هم رضایت کاربران و هم رضایت موتورهای جستجو را در پی خواهد داشت.

### ۱۳. از ابزارهای کشینگ (Caching Tools) مرورگرها استفاده کنید

با توجه به نوع سیستم مدیریت محتوای شما، امکان استفاده از قابلیت‌های عنوان Caching وجود دارد که تأثیر زیادی در جمع‌آوری و ارائه سریع اطلاعات به کاربر دارد. استفاده از این روش سرعت دسترسی به اطلاعات سایت شما را برای کاربران و مرورگرهای آن‌ها زیاد می‌کند و این مسئله سبب می‌شود تا

کاربران در بازدیدهای مجدد از سایت شما مجبور به بارگذاری دوباره فایلها و اطلاعات نباشند. بنابراین سرعت سایت شما برای این افراد بیشتر شده و افزایش ترافیک سایت نیز به مراتب راحت تر و سریع تر خواهد شد. برای وردپرس افزونه‌هایی همچون WP Super Cache و Total Cache W3 منتشر شده اند که استفاده از آنها برای این منظور پیشنهاد می‌شود.

### ۱۴. قابلیت ارسال پست مهمان و تبادل لینک را در سایت خود ایجاد کنید

یکی از قابلیت‌های خیلی کاربردی به منظور افزایش رتبه سایت استفاده از سیستم ارسال پست مهمان است. شما با این کار می‌توانید شرایطی فراهم کنید تا کاربران شما اقدام به ارسال مطلب کنند. اگر این مطالب کیفیت قابل قبول را داشت می‌توانید به آنها اجازه انتشار دهید و اگر مایل نبودید می‌توانید آنها را حذف کنید. چنین چیزی بدون دخالت شما می‌تواند به افزایش رتبه و بازدید سایت کمک شایانی کند. سعی کنید از افراد دارای سابقه و دوستان و اطرافیان خود بخواهید تا در صورت داشتن اطلاعات مفید، برای شما پست مهمان بزنند.

همچنین با مشارکت همکاران، در ازای ارسال مطالب تخصصی در زمینه ای که شما در آن مهارت دارید، از آنها بخواهید که در زمینه که آنها مهارت دارند تبادل مطلب کنید. قابل ذکر است که تبادل لینک نیز یکی از راه‌های رایگان و پرسود برای جذب بازدید متقابل می‌باشد. شما می‌توانید با سایت‌های هم‌رده و یا سایت‌های همکار اقدام به تبادل لینک کنید تا هم شما و هم سایت مقابل بازدید کسب کنند.

### ۱۵. روی کلمات کلیدی بلند برنامه‌ریزی کنید

کلمات کلیدی مواردی هستند که در انتخاب آنها باید دقت زیادی کرد. در حالت عادی توصیه می‌شود کلمات کلیدی مرکزی و کوتاه را انتخاب کنیم تا در محدوده بیشتری از کلمات بتوانیم در نتایج حضور داشته باشیم. اما این به معنای بی‌استفاده بودن کلمات کلیدی بلند نیست! برعکس، در بسیاری از



موارد این کلمات کلیدی بلند هستند که به داد شما خواهند رسید. بهترین دلیل استفاده از کلمات کلیدی بلند، رقابت کمتر روی آنان است. این یعنی شما با شانس خیلی بیشتری در کلمات کلیدی بلند دیده خواهید شد و می‌توانید از طریق آن‌ها بازدیدهای متعدد و واقعی کسب کنید.



### ۱۶. بخش نظرات سایت را جدی بگیرید

بخش نظرات سایت‌ها بخشی مهم و مؤثر در تبدیل کاربران عادی به کاربران ثابت است. اگر هوای بازدیدکنندگان سایت خود را داشته باشید و دغدغه‌ها و سؤالات آنان را از طریق بخش نظرات پاسخ دهید، اعتماد آن‌ها را جلب کرده و بازدیدهای ثابتی برای خود رقم می‌زنید. درست در نقطه مقابل این مسئله، یعنی بی‌توجهی به نظرات و درخواست‌های کاربران باعث می‌شود تا خیلی از آن‌ها از حضور در سایت شما دلسرد شده و تمایلی به بازدید مجدد از سایت شما نداشته باشند. در ضمن، حضور در بخش نظرات سایت‌های دیگران نیز پیشنهاد می‌شود. شما با ارسال نظرات مثبت و حمایت از همکاران، نه فقط

برای صاحبان این سایتها، بلکه برای کاربرانشان نیز معتبر جلوه خواهید کرد.

این مقاله را از دست ندهید: [چطور اعتماد از دست رفته مشتریان را به دست بیاوریم؟](#)

### ۱۷. به صورت مدام رقبا را آنالیز کنید

آنالیز و بررسی الگوهای کاری رقبا از راههای مهم در کشف خلاءها و همچنین پیدا کردن ایدههای مناسب است. این به هیچوجه به معنای تقلید از سایتهای دیگر نیست؛ بلکه هدف الگوبرداری و آنالیز کردن است. اگر به درستی این کار را انجام دهید، می‌توانید منابع مهم و باارزشی که دیگر سایتها از آنها استفاده می‌کنند را پیدا کرده و شما نیز از اطلاعات این منابع سود ببرید. با این کار، شما هم راههای جدیدی برای افزایش رتبه سایت پیدا می‌کنید و درضمن اگر مشکل یا کمبودی در سیستم کاری خود داشته باشید خیلی راحت‌تر متوجه آن خواهید شد.

بیشتر بخوانید: [۹ نکته ظریف برای بررسی سایت رقبا](#)

### ۱۸. از ابزارهای آنلاین و کاربردی بهره‌مند شوید

ابزارها و امکانات زیادی در سطح وب وجود دارند که استفاده صحیح و به موقع از آنها به بهبود هرچه بیشتر شرایط تجارت آنلاین شما کمک خواهد کرد. بسیاری از این ابزارها به صورت مستقیم و با ارائه تکنیکها و ترفندهای کاربردی به افزایش رتبه سایت شما کمک می‌کنند. بعضی دیگر از این ابزارها نیز راهکارهایی برای بهینه‌سازی و افزایش بازدید سایت به شما ارائه می‌کنند.

مقاله پیشنهادی: [معرفی ۱۰ ابزار آنلاین رایگان که هر تجارت کوچکی به آنها نیاز دارد](#)

## ۱۹. وضعیت لینکها و صفحات سایت را بررسی کنید

لینکهای خراب یا از کارافتاده از مهمترین دلایل کاربران برای ترک کردن سایت شما می‌باشند. زمانی که یک بازدیدکننده از منبعی دیگر وارد لینک یکی از صفحات سایت شما شود و با ارور ۴۰۴ روبه‌رو شود، بدترین حس ممکن را به سایت شما پیدا خواهد کرد. سپس نام سایت شما به عنوان یک سایت ضعیف و اسپم در ذهن این افراد تداعی می‌شود و همین دلیل برای کاهش چشم‌گیر بازدید سایت کافیهست. بدتر از آن، گوگل و موتورهای جستجوی دیگر، سایت‌هایی که دارای این لینک‌های از کارافتاده باشند را جریمه می‌کنند.

پس اگر مدتی است که سراغ مطالب قدیمی و لینک‌های صفحات دیگر سایت نرفته‌اید سری به آن‌ها بزنید. خوشبختانه ابزارهای خوبی برای این کار ارائه شده‌اند تا بتوان با کمک آن‌ها به صورت خودکار لینک‌های خراب را شناسایی کرد. وبسایت‌های آنلاینی همچون [Deadlinkchecker.com/](http://Deadlinkchecker.com/) ، [BrokenLinkCheck.com](http://BrokenLinkCheck.com) ، و [DrLinkCheck.com](http://DrLinkCheck.com) از قدرتمندترین ابزارهای اینترنتی برای این منظور هستند. اگر سیستم مدیریت محتوای شما وردپرس است نیز می‌توانید از افزونه‌هایی همچون Broken Link Checker استفاده کنید.



## متدهای کسب ترافیک پولی

### ۲۰. از تبلیغات شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید

شبکه‌های اجتماعی هم به صورت رایگان و هم به صورت پولی قابل استفاده هستند. اگرچه استفاده از تبلیغات این شبکه‌ها در ایران خیلی مرسوم نیست اما مخاطبین این تبلیغات می‌توانند هزاران ایرانی باشند. فیسبوک با ارائه ابزار تبلیغاتی انحصاری خود با نام Facebook Ads و ابزار مرتبط با آن یعنی Pixel در دنیای تبلیغات آنلاین انقلابی بزرگ ایجاد کرده است. از طرف دیگر، شبکه اجتماعی اینستاگرام نیز سیستمی جالب و متفاوت از تبلیغات آنلاین فراهم کرده است که از طریق آن، تبلیغ و لینک شما را به تعداد مشخصی از کاربران فعال به صورت هدفمند به نمایش در می‌آورد.

[اینفوگرافیک: چطور از اینستاگرام برای تبلیغات استفاده کنیم؟](#)

### ۲۱. از تبلیغات PPC گوگل استفاده کنید

گوگل با ارائه ابزاری جامع، یکپارچه و بسیار کاربردی امکان ارائه تبلیغات شما به صورت دقیق به مخاطبین مشخص را فراهم کرده است. شما می‌توانید تبلیغ خود را با کلمات کلیدی خاص برای افرادی که آن کلمه کلیدی را جستجو می‌کنند شخصی‌سازی کرده و به راحتی هر تعداد بازدید که می‌خواهید سفارش داده و در مدت زمان کوتاهی آن بازدیدها را دریافت کنید. گوگل همچنین انواع دیگری از تبلیغات مشابه نیز در اختیار وبمستران قرار داده است. برای کسب اطلاعات بیشتر از مقاله «تبلیغات کلیدی چیست و چگونه می‌توانیم با آن تجارت خود را متحول کنیم؟» دیدن کنید. همچنین به منظور آشنایی با سیستم یکپارچه Google AdWords می‌توانید مقاله «گوگل ادوردز و راهنمای جامع و کامل کار با آن» را مطالعه نمایید.

### ۲۲. اینفلوئنسر مارکتینگ را امتحان کنید

اینفلوئنسر مارکتینگ یکی از راهکارهای مطمئن برای معرفی شما به صدها،

هزاران و حتی میلیون ها کاربر از طریق افراد مشهور و سرشناس است. در واقع، شما با به خدمت گیری این افراد تأثیرگذار (از طریق سفارش تبلیغ به آنها) پیام خود را از طریق این افراد منتشر خواهید کرد. بسیاری از کاربران و طرفداران این اشخاص، به حرفها و توصیه های آنان اهمیت داده و در صورتی که این افراد سرشناس چیز خاصی را پیشنهاد دهند، درصد قابل توجهی از طرفداران آنها بدون هیچ چون و چرایی آن چیز خاص را دنبال می کنند. برای شما این تبلیغ می تواند سایت، محصول یا سرویستان باشد. بنابراین می توانید با هزینه در مبحث اینفلوئنسر مارکتینگ راهی مناسب برای افزایش چشم گیر بازدید سایت خود ایجاد کنید.

### از چه طریقی آمار بازدید سایت را بررسی کنیم؟

تا زمانی که اطلاع دقیقی از نحوه بازخورد این راهکارها نداشته باشید نمی توانید وارد فازهای بعدی شوید. بنابراین حتماً باید از یک ابزار به منظور بررسی و آنالیز سایت خود استفاده کنید. در این زمینه چیزی بهتر از سیستم کارآمد گوگل آنالیتیکس وجود ندارد. این ابزار چندگانه به شما کمک می کند تا متوجه ورودی ها و خروجی های سایت خود بوده و کم و کاستی ها را پیدا کنید. با کمک Google Analytics می توان به صورت دقیق متوجه فرآیندهای حال حاضر شد و آمار و ارقام بازدیدها و ترافیک سایت را ملاحظه کرد. به منظور آشنایی دقیق با این ابزار حرفه ای مقاله «گوگل آنالیتیکس و هر آنچه برای کار با آن باید بدانید» را به طور دقیق مطالعه کنید.