



افزایش ترافیک سایت با ۲۰ روش

ایجاد ترافیک یعنی هدایت بازدیدکنندگان به سایتمان. این کار می‌تواند هم به صورت آنلاین و هم آفلاین انجام شود. مثلا در رسانه‌های اجتماعی و سایت‌های دیگر افراد را تشویق می‌کنیم تا از سایت ما بازدید کنند. ترافیک همچنین می‌تواند با روش‌های آفلاین ایجاد شود. مثلا در تمام تبلیغات، کارت ویزیت و حتی تماس‌های تلفنی، علاقه‌مندان را ترغیب کنیم تا از سایت ما بازدید کنند. بسیاری از بازاریاب‌های اینترنتی تازه‌کار، فکر می‌کنند ایجاد ترافیک کار بسیار سختی است؛ ولی این‌طور نیست. فقط کافی است بودجه مناسبی اختصاص داده شود تا بازدیدکنندگان زیادی به سایت سرازیر شوند.

در زیر به انواع ترافیک اشاره شده است:

۱. ترافیک رایگان

شما می‌توانید با روش‌های رایگان بازدیدکنندگانی را به سایت هدایت کنید. مثلا

می‌توانید از سایت‌های آگهی رایگان، تبادل لینک، ویدئو، رسانه‌های اجتماعی و جستجو استفاده کنید. شاید بهترین نوع ایجاد ترافیک رایگان سئو باشد. سئو علمی است که کمک می‌کند با ایجاد تغییراتی در سایت و خارج از سایت کاری کنید که افراد بیشتری شما را با جستجو پیدا کنند. مثلاً از گوگل یا سایت‌های دیگر به سایت شما هدایت شوند.

۲. ترافیک پولی

به روش‌های مختلفی می‌توانید ترافیک پولی ایجاد کنید.

۱. تبلیغات کلیک (PPC)

تبلیغات کلیک با Pay Per Click که گاهی به اختصار PPC نامیده می‌شود، یکی از بهترین روش‌های ایجاد ترافیک پولی است. مزیت این روش در آن است که شما فقط زمانی به تبلیغ‌کننده پول می‌پردازید که کسی بر تبلیغ شما کلیک کند و وارد سایت‌تان شود. اگر کسی تبلیغ را ببیند و واکنشی نشان ندهد هیچ مبلغی پرداخته نمی‌شود. بهترین مثال تبلیغات کلیک سایت گوگل است. شما می‌توانید به گوگل تبلیغ کلیک بدهید. وقتی علاقه‌مندان کلیدواژه‌ای خاص را جستجو می‌کنند سایت شما در اولین نتایج گوگل ظاهر خواهد شد. البته جلوی اسم سایت شما عبارت AD اضافه می‌شود تا جستجو کنندگان بدانند این یک تبلیغ است!

۲. تبلیغات نمایشی (PPI)

در تبلیغات نمایشی (Pay Per Impression) شما به ازای تعداد نمایش تبلیغ پول می‌پردازید. در این روش تبلیغ‌کننده هیچ تضمینی نمی‌دهد که چه میزان از بینندگان تبلیغ بر آن کلیک خواهند کرد؛ ولی تضمین می‌کند تبلیغ شما مثلاً ۱۰۰۰۰۰ بار نمایش داده شود. یکی از بهترین نمونه‌های تبلیغات نمایشی سایت بلاگفا است.

۳. تبلیغات مدت‌دار

سومین نوع تبلیغات پولی، تبلیغات مدت‌دار است. سایت تبلیغ‌کننده فقط تضمین

می‌کند که تبلیغ شما را برای مدت مشخصی در سایت به نمایش بگذارد. مثلاً بنر تبلیغاتی شما را به مدت ۳۰ روز نمایش می‌دهد. اینکه این تبلیغ چند بار دیده می‌شود و چه تعدادی از بازدیدکنندگان روی آن کلیک می‌کنند هیچ تضمینی ندارد. معمولاً سایت‌هایی که بیننده کمتری دارند تبلیغات خود را با این مدل می‌فروشند.

افزایش ترافیک سایت قدمی ضروری برای موفقیت کسب‌وکارهای اینترنتی است. سایت شما در هر زمینه‌ای باشد، اولین چیزی که به آن نیاز دارید بازدیدکننده است. بدون داشتن بازدیدکننده، علاقه‌مندانی نخواهید داشت و در نتیجه فروشتان صفر خواهد بود!

اما چگونه ترافیک سایت را افزایش دهیم؟ با استفاده از ۲۰ روش زیر می‌توانید از همین امروز به افزایش ترافیک سایت و ایجاد ترافیک پایدار برای سایتتان بپردازید.

۱. تبلیغ کنید!

اول نگاهی به این روش کاملاً بدیهی می‌اندازیم. نمایش آگهی در نتایج موتورهای جستجو، تبلیغ در رسانه‌های اجتماعی و تبلیغ گرافیکی همگی روش‌هایی عالی برای جذب علاقه‌مندان هستند، برندگان را می‌سازند و سایتتان را در معرض دید قرار می‌دهند. استراتژی استفاده از تبلیغات پولی را طوری تدوین کنید که با اهدافتان سازگار باشد. آیا فقط ترافیک بیشتر می‌خواهید یا می‌خواهید گفتگوها درباره محصولاتتان را هم افزایش دهید؟ هر مسیر پولی تبلیغ، مزایا و مضرات خودش را دارد. پس پرداخت پول برای تبلیغات، به‌دقت به اهدافتان فکر کنید.

سایت‌های زیادی وجود دارند که می‌توانید در آن‌ها به تبلیغات کلیکی بپردازید. بودجه روزانه‌ای در نظر بگیرید و کار را شروع کنید.

۲. در رسانه‌های اجتماعی فعال باشید

در تمام رسانه‌های اجتماعی معروف صفحه‌ای بسازید و مطالب مفید و ارزشمندی درباره کارتان منتشر کنید. در این صفحات تا حد ممکن به معرفی محصولان خود نپردازید. مطالبی بنویسید که مخاطبان شما از دیدن آن لذت ببرند. شاید بهترین کار انتشار مطالب آموزشی بسیار کوتاه باشد چون به سرعت به افزایش ترافیک سایت شما کمک می‌کند. استفاده از استوری اینستاگرام و لینک دادن به سایت یکی از روش‌های افزایش ترافیک سایت است که اثر قابل‌توجهی دارد.

اگر یک شرکت تولیدی کسب‌وکار به‌مشتري هستید می‌توانید با تبلیغ در سایت‌های اجتماعی عکس‌محور مثل [pinterest](#) و اینستاگرام بازدید سایت‌تان را به‌شدت افزایش دهید.



۳. عنوان‌های جذاب بنویسید

عنوان‌ها یکی از مهم‌ترین بخش‌های محتوا هستند. حتی جامع‌ترین پست‌های وبلاگی بدون داشتن یک عنوان اثرگذار خوانده نمی‌شوند. در هنر عنوان‌نویسی استاد شوید. مثلا، نویسندگان سایت‌های BuzzFeed و Upworthy قبل از به توافق رسیدن درباره

عنوان برتر که بیشترین ترافیک را در سایت ایجاد کند، حداقل ۲۰ عنوان برای هر مطلب می‌نویسند. پیش قبل از فشردن دکمه ارسال، به‌دقت درباره عنوان‌تان فکر کنید.

برای نوشتن عنوان‌های بهتر مقاله **۱۷ مدل برای ساخت عنوان تبلیغاتی** را مطالعه کنید.

۴. به «سئوی داخلی» توجه کنید

آیا دوره سئو تمام شده است؟ خیر. بهینه‌سازی محتوا برای موتورهای جستجو هنوز هم روشی ارزشمند است. آیا بیشترین بهره را از تصویر متن‌دار می‌برید؟ آیا لینک‌های داخلی برای دسترسی به محتوای جدید ایجاد می‌کنید؟ بهینه‌سازی سایت برای استفاده از سئوی داخلی نباید خیلی طول بکشد و این کار به افزایش طبیعی ترافیک سایت‌تان کمک زیادی می‌کند.

در هر مقاله‌ای به مقالات مرتبط دیگر در سایت‌تان لینک بدهید. همه عکس‌ها باید توضیحات مناسبی داشته باشند که موقع آپلود عکس به آن اضافه می‌کنید. کلیدواژه‌های مهم مقاله را برجسته کنید.

۵. بر کلیدواژه‌های طولانی کار کنید

آیا از کلیدواژه اصلی و کلیدواژه محبوب‌تان استفاده کرده‌اید؟ حالا وقت استفاده از کلیدواژه‌های طولانی است. کلیدواژه‌های طولانی عامل اکثر جستجوها در وب هستند و اگر آن‌ها را در تبلیغ پولی‌تان در موتورهای جستجو یا سئو نگنجانید، فرصت بزرگی را از دست می‌دهید.

مثلاً به‌جای تلاش برای سئوی کلمه «طراحی سایت» می‌توانید بر کلماتی مثل «طراحی سایت فروشگاهی در تهران» تمرکز کنید. این نوع کلیدواژه‌ها خیلی راحت‌تر می‌توانند

جایگاه خوبی در گوگل کسب کنند.

۶. در forum ها یا انجمن ها فعال باشید

نوشتن مقالات در انجمن ها و جواب دادن به پست هایی که با کارتان مرتبط است روش بسیار خوبی برای مطرح کردن خودتان است. به سادگی با پاسخ دادن به سوالاتی که در فروم ها مطرح می شوند، می توانید به راحتی بین علاقه مندان به عنوان یک متخصص در کسب و کارتان مطرح شوید. همچنین به سوالات رایج و نیازهای اصلی علاقه مندان پی خواهید برد. همچنین بررسی کنید که قوانین فروم به شما اجازه بدهد که لینکی از خود را به عنوان امضا یا زیرنویس قرار دهید. اگر چنین است حتما از این فرصت استفاده کنید تا مردم با خواندن جواب ها و مطالب شما علاقه مند به بازدید از سایت شما شوند. این موضوع باعث افزایش ترافیک سایت شما می شود.

۷. وبلاگ نویسی به عنوان مهمان را آغاز کنید

نوشتن مداوم پست مهمان در یک سایت معروف می تواند ترافیک سایتتان را افزایش دهد و برندگان را سر زبان ها بیندازد، اما مراقب باشید که معیارهای نوشتن پست مهمان کاملا تغییر کرده است و ممکن است استفاده از تاکتیک های اسپمی منجر به جریمه های سنگین شود. با احتیاط عمل کنید.

مقاله های کوتاه یا چند صفحه ای بنویسید و در بخش منابع و «درباره نویسنده» توضیحاتی در مورد خودتان و لینکی به سایت خود درج کنید. این مقالات را بسته به طول مقاله به سایت های خبری، مجلات معمولی یا مجلات اینترنتی یا به سایت های دانلود و پخش مقالات بفرستید. این مقالات علاوه بر افزایش بازدیدکنندگان سایت، باعث شناخته شدن شما به عنوان یک متخصص در حوزه کاری مرتبط می شوند و احتمال خرید از شما افزایش می یابد. همچنین عده زیادی این مقالات را بازنشر

خواهند کرد یا در سایت خود خواهند گذاشت که مقدار زیادی ترافیک و اعتبار مجانی برایتان به همراه خواهد آورد.

یکی از سایت‌های خوب برای انتشار مقاله و افزایش ترافیک، سایت «ویرگول» است.

۸. از دیگران دعوت کنید در سایت‌تان مطلب بنویسند

نوشتن پست مهمان یک جاده دوطرفه است. علاوه بر پست مطالب در سایر وبلاگ‌ها، از افراد حوزه کاری‌تان دعوت کنید تا در سایت شما پست بنویسند. آن‌ها احتمالاً لینک دسترسی به آن مطلب در سایت شما را در سایت خودشان هم قرار می‌دهند و به این ترتیب خوانندگان جدیدی به سایت شما سر می‌زنند. فقط باید مطالب باکیفیت و دست‌اول را بدون لینک‌های اسپمی پست کنید، زیرا گوگل پست‌های مهمان بی‌کیفیت را جریمه می‌کند.

۹. محتوای ویروسی بسیار جذاب تولید کنید

به‌جای اینکه سعی کنید سایت‌های دیگر را متقاعد کنید که لینک محتوای شما را در سایت‌شان بگذارند که فرایندی خسته‌کننده و وقت‌گیر است، محتوایی تولید کنید که همه برای گذاشتن لینکش در سایت خودشان التماس کنند. محتواهای بسیار باارزش و منحصر به فرد بدون تلاش خاصی توسط دیگران به اشتراک گذاشته می‌شوند. همین موضوع باعث هدایت افراد جدید به سایت شما می‌شود.



۱۰. در LinkedIn پست بگذارید

لینکدین به چیزی بیشتر از مکانی برای یافتن کار جدید تبدیل شده است. حالا این بزرگترین شبکه اجتماعی متخصصان مکانی ارزشمند برای نشر محتوا است و به همین دلیل باید دائم در آن پست بگذارید. با این کار ترافیک سایتتان و وجههتان در صنعت را ارتقا می‌دهید، به خصوص اگر تعداد دنبال‌کنندگان‌تان متوسط تا زیاد باشد. هر مقاله‌ای که در سایت منتشر می‌کنید، لینک آن را هم در لینکدین بگذارید تا افراد جدید به سایت شما مراجعه کنند.

۱۱. لینک داخلی داشته باشید

قدرت لینک شما فقط بر اساس تعداد سایت‌هایی که آن را به اشتراک گذاشته‌اند مشخص نمی‌شود، بلکه از ساختار لینک‌دهی داخلی‌تان هم تاثیر می‌پذیرد. وقتی محتوایی را تولید و منتشر می‌کنید، حواس‌تان به تهیه لینک‌های داخلی هم باشد. این کار نه تنها به سئو کمک می‌کند، بلکه منجر به تجربه بهتر و مفیدتر برای کاربران هم می‌شود که اساسی‌ترین عامل افزایش ترافیک سایت هستند.

۱۲. با افراد پیشرو حوزه خودتان مصاحبه کنید

آیا فکر می‌کنید مصاحبه فقط مختص افراد بزرگ است؟ وقتی بفهمید چند نفر مشتاق مصاحبه با شما و پاسخ دادن به سوال‌هایتان هستند، شگفت‌زده می‌شوید. فقط کافی است از آن‌ها بخواهید. برای افراد پیشرو حوزه خودتان ایمیل درخواست وقت مصاحبه بفرستید و این مصاحبه‌ها را در وبلاگ‌تان منتشر کنید. نه تنها با شناخته شدن اسم‌تان، اعتبار خودتان و ترافیک سایت‌تان افزایش می‌یابد، بلکه شاید فردی که با او مصاحبه کرده‌اید هم متن مصاحبه را منتشر کند که منجر به بازدید بیشتر از آن می‌شود.

۱۳. ایمیل مارکتینگ را جدی‌تر بگیرید

خیلی از کسب‌وکارها آنقدر بر جذب مشتریان جدید از طریق تولید محتوا تمرکز می‌کنند، که روش‌های قدیمی‌تر را از یاد می‌برند. بازاریابی ایمیلی ابزار قدرتمندی است و حتی موفقیت متوسط ایمیل‌ها می‌تواند منجر به افزایش چشمگیر ترافیک سایت شود. فقط مراقب باشید که افراد را با رگبار ایمیل‌ها درباره محصولات جدیدتان بمباران نکنید. همچنین، قدرت بازاریابی دهان‌به‌دهان را دست‌کم نگیرید؛ به‌خصوص از سوی افرادی که از محصولات و خدمات‌تان راضی هستند. ارسال یک ایمیل یادآوری دوستانه درباره محصول یا خدمت جدید می‌تواند به افزایش ترافیک سایت‌تان هم کمک کند.

به‌طور کامل جدی بر **جذب ایمیل** در سایت و ارسال ایمیل تمرکز کنید.

۱۴. از امضا ایمیل استفاده کنید

یک امضای ساده با یک توضیح یک‌خطی در مورد مزایای اصلی خدمات خود تهیه کنید. این امضا را می‌توانید زیر هر ایمیلی که می‌فرستید قرار دهید حتی می‌توانید ایمیل‌هایی با مطالب مرتبط تهیه کنید و با امضای خودتان پخش کنید. دقت کنید

که این ایمیل‌ها وقتی دست‌به‌دست فوروارد شوند تعداد خیلی بیشتری از علاقه‌مندان تبلیغات‌تان را خواهند دید. دقت کنید که احتمالاً دوستان کسانی که به کارتان علاقه‌مند هستند و ایمیل فوروارد شده به دستشان می‌رسد نیز احتمالاً به کارتان علاقه‌مند خواهند بود.

۱۵. مطمئن شوید که سایت‌تان ریسپانسیو است

روزهایی که فقط از طریق صفحه کامپیوترهای خانگی به اینترنت و جستجوی اینترنتی دسترسی داشتیم، گذشته‌اند. امروزه، افراد بیشتری برای دسترسی به وب از موبایل‌هایشان استفاده می‌کنند و اگر بازدیدکنندگان را مجبور کنید که خودشان به‌سختی مسیرشان را در سایت‌تان پیدا کنند، عملاً به آن‌ها می‌گویید از سایت‌تان خارج شوند و سراغ دیگران بروند. حتی اگر یک وب‌سایت ساده و ابتدایی دارید، هنوز هم باید مطمئن شوید که در دسترس است و با دستگاه‌های مختلف از جمله تلفن‌های هوشمند کوچکتر می‌توان از آن بازدید کرد.



۱۶. بر سرعت سایت کار کنید

آیا تاکنون برای‌تان پیش آمده که ۳۰ ثانیه منتظر باز شدن یک صفحه وب بمانید؟ برای من پیش نیامده. اگر باز شدن سایت‌تان خیلی طول بکشد، نرخ انصراف بازدیدکنندگان خیلی بالا می‌رود. مطمئن شوید که صفحات سایت‌تان تا حد ممکن از نظر تکنیکی بهینه‌اند و به‌خصوص به اندازه فایل‌ها، ساختار صفحه و عملکرد افزونه‌ها توجه کنید. هرچه سایت‌تان سریع‌تر باز شود، بهتر است.

۱۷. از ویدیو مارکتینگ استفاده کنید

محتوای متنی بسیار خوب است، اما ویدیو ابزار ارزشمندی برای جذب بازدیدکنندگان جدید و جذاب‌تر کردن سایت‌تان است. داده‌ها نشان می‌دهد که ماندگاری اطلاعات تصویری بسیار بیشتر از متنی است و در نتیجه، بازاریابی ویدیویی روشی عالی برای جذب و حفظ توجه مخاطبان است و همزمان ترافیک سایت را هم افزایش می‌دهد.

ویدیوهایی درباره کارتان و محصولات و خدمات درست کنید و آن‌ها را در سایت‌هایی مثل یوتیوب و آپارات منتشر کنید. در توضیحات ویدیو از افراد دعوت کنید برای دریافت اطلاعات بیشتر به سایت‌تان مراجعه کنند.

۱۸. در سایت‌های دیگر به سوالات پاسخ دهید

در بسیاری از سایت‌ها و وبلاگ‌ها سوالات زیادی وجود دارد که هیچ‌کس به آن‌ها پاسخ نمی‌دهد. اگر در سایت خودتان مقالات و مطالبی دارید که به این افراد کمک می‌کند می‌توانید یک پاسخ کوتاه بدهید و برای اطلاعات بیشتر شخص را به مقاله سایت خودتان هدایت کنید.

البته این روش همیشه قابل استفاده نیست و شاید پاسخ شما توسط مدیر آن سایت تایید نشود.

۱۹. تبادل لینک کنید

تبادل لینک با سایت‌های غیررقیب ولی مرتبط با کسب‌وکارتان یا مرتبط با بازار هدف‌تان می‌تواند منبع فوق‌العاده‌ای برای به دست آوردن ترافیک مفید باشد. در این روش هم شما و هم سایتی که با آن تبادل لینک می‌کنید بهره می‌برند. به سایت‌هایی درخواست تبادل لینک بدهید که رتبه آکسای آن‌ها تقریباً با رتبه شما یکسان است. توقع نداشته باشید سایت‌های با رتبه بسیار بهتر از شما حاضر به تبادل لینک شوند.



۲۰. تبادل تبلیغ

از فضای تبلیغاتی سایت‌تان برای تبلیغ سایت دیگری استفاده کنید و از آن سایت بخواهید که تبلیغ سایت شما را در سایت خود قرار دهد. این کار چیزی شبیه تبادل لینک است ولی به جای لینک احتمالاً یک بنر تبلیغاتی رنگارنگ را تبادل می‌کنید.

البته برای افزایش ترافیک سایت روش‌های بسیار زیادی وجود دارد. اگر شما از روش خاصی استفاده کرده‌اید می‌توانید با ما در میان بگذارید.

