



۲۱ روش برای تبلیغ آنلاین و رایگان وبسایت

اگر در عصر حاضر صاحب کسب‌وکاری هستید، نمی‌توانید بدون وبسایت کار کنید. در واقع، وبسایت‌های کسب‌وکارها ده‌ها سال وجود داشته‌اند، اما فقط در سال‌های اخیر به‌عنوان ابزاری بسیار موثر برای تولید علاقه‌مندان به آن‌ها توجه شده است. قبل از جذب علاقه‌مندان و تبدیل آن‌ها به مشتری، باید به یک هدف بزرگ دیگر یعنی جذب ترافیک به وبسایتان دست یابید. باید وبسایتان را در فضای آنلاین به‌شدت تبلیغ کنید، اما در این مرحله با چالش دیگری روبه‌رو می‌شوید: چگونه وبسایت خود را در فضای آنلاین رایگان تبلیغ کنم؟ ما فهرستی از ۲۱ روش معتبر برای شناساندن وبسایت و جذب ترافیک بیشتر به آن گردآوری کرده‌ایم که می‌توانید آن‌ها را اجرا کنید:

۱. فهرست‌های راهنما

خدمات متعددی وجود دارد که به شما امکان می‌دهد کسب‌وکار و وبسایتان را

رایگان در فهرست سایتها قرار دهید. از آنجاکه لینک وبسایتتان در این فهرستها قرار می‌گیرد، مشتریان احتمالی به راحتی در فضای آنلاین به شما دسترسی پیدا می‌کنند. معروفترین سایت‌های فهرست‌بندی کسب‌وکارها عبارتند از: Yellow Pages، Yelp for Business Owners، Google My Business، و Yahoo Local.

۲. رسانه‌های اجتماعی

رسانه‌های اجتماعی باید بخش اصلی استراتژی بازاریابی آنلاین شما باشند. یکی از اولین مزایایی که با ایجاد صفحه در توئیتر یا فیس‌بوک به دست می‌آورید، قرار گرفتن رایگان وبسایتتان در فهرست وبسایتها است. هر کسی به کسب‌وکار شما علاقه‌مند باشد، می‌تواند به راحتی اطلاعات شرکتتان را بررسی کند و آدرس وبسایتتان را پیدا کند.

۳. کامنت‌گذاری در وبلاگ‌ها و اتاق‌های گفتگو

کارشناسان بازاریابی به کسب‌وکارهای کوچک توصیه می‌کنند هر هفته نیم ساعت را به اظهارنظر و کامنت نوشتن در وبلاگ‌ها و انجمن‌های صنعتشان اختصاص دهند. می‌توانید لینک وبسایتتان را هم در کامنت یا امضای خود بیاورید. فقط کامنت‌هایتان نباید اسپمی یا بیش‌ازحد تبلیغاتی باشد.

۴. امضای ایمیل

این مورد که اغلب نادیده گرفته می‌شود، برای جذب ترافیک به وبسایت بسیار موثر است. وقتی با ایمیل با شخصی ارتباط برقرار می‌کنید، به احتمال زیاد وبسایتتان را بررسی می‌کند، به خصوص وقتی برای ساختن امضای خود از یک اپ تخصصی استفاده کرده باشید.

۵. چاپ نشریات

ورود به رسانه‌های مهم از طریق چاپ نشریات برای کسب‌وکارهای کوچک دشوار است، اما این اولین هدف شما نیست. با قرار دادن نشریات خود در وبسایت‌هایی مانند Free Press Release یا PR.com روشی رایگان و آسان برای ساخت بکلینک پیدا می‌کنید.

۶. نشانه‌گذاری موارد محبوب در رسانه‌های اجتماعی

خدماتی مانند StumbleUpon یا Digg به کاربران کمک می‌کنند بر اساس علایقشان در میان وبسایت‌ها بگردند و موارد جالب را کشف و نشانه‌گذاری کنند. وظیفه صاحبان کسب‌وکارها این است که وبسایت‌هایشان را در این پلتفرم‌ها ثبت کنند و از فرصت دیگری برای ساخت بکلینک رایگان استفاده کنند.

۷. بازاریابی مقاله

این روش به معنای نوشتن مقاله برای بازار تخصصی‌تان و انتشار آن در وبسایتی مانند Hub Pages یا EzineArticles است. البته، باید لینک وبسایتتان را در مقاله یا پروفایل خود قرار دهید. متأسفانه، این روش تا حدودی محبوبیتش را از دست داده است، زیرا این وبسایت‌ها قوانین سخت‌تری برای انتشار مقالات در نظر گرفته‌اند، اما باین‌حال ارزش امتحان کردن را دارد.

۸. موتورهای جستجو

اکثر ترافیک اینترنت از موتورهای جستجو می‌آید. اغلب نیازی نیست وبسایتتان را در موتورهای جستجو ثبت کنید، اما خوب است که یک حساب وبمستر در گوگل،

ياهو و بينگ بسازيد و براي بهبود استراتژی سئوی خود تلاش کنید.

۹. اشتراک‌گذاری عکس

وبسایت‌هایی مانند Photobucket، Picasa یا Flickr به شما امکان می‌دهند محتوای تصویری مرتبط با کسب‌وکارتان را پست کنید و لینکی هم به وبسایتتان بدهید. حتی اگر عکاس حرفه‌ای نیستید، می‌توانید این روش را امتحان کنید. فقط کافی است محتوای مرتبط با کسب‌وکارتان مثل عکس محصولات، شعبه‌ها، کارمندان یا هر چیز مرتبط دیگری را پست کنید.

۱۰. اشتراک‌گذاری ویدیو

اگر در یوتیوب و سایر وبسایت‌های مشابه اشتراک‌گذاری ویدیو فعال نیستید، وقت آن رسیده که چند ویدیو برای کسب‌وکارتان تولید و آن‌ها را آپلود کنید!

۱۱. وبلاگ‌ها

از زمان ظهور بازاریابی محتوا، بسیاری از شرکت‌ها وبلاگی برای کسب‌وکارشان راه‌اندازی کرده‌اند. اگر تصمیم به ساخت وبلاگ دارید، آن را روی وبسایتتان میزبانی کنید و مدام آن را با محتوای تازه و ارزشمند به‌روز کنید. اگر پست‌های شما در رسانه‌های اجتماعی به اشتراک گذاشته شود، خوانندگان در نهایت به وبسایتتان هم سر می‌زنند.

۱۲. پادکست‌ها

پادکست‌ها فایل‌هایی صوتی هستند که در قالب برنامه گفتگوی رادیویی تولید می‌شوند، معمولاً در iTunes یا SoundCloud در دسترس هستند و می‌توانید آن‌ها

را در دستگاه‌های مختلف دانلود کنید و گوش دهید. همان‌طور که احتمالاً تاکنون حدس زده‌اید، بخش توضیحات پادکست مکان دیگری است که می‌توانید لینک وبسایتتان را رایگان در آن قرار دهید.

۱۳. سیستم‌های معرفی مشتری

با ارائه خدمات عالی به مشتریان، مردم شما را به دوستان و خانواده‌هایشان توصیه می‌کنند، یک کمپین بازاریابی ویروسی برای کسب‌وکاران راه می‌اندازند و وبسایتتان را حتی بدون درخواست شما با دیگران به اشتراک می‌گذارند.

۱۴. آگهی‌های رایگان

می‌توانید آگهی محصولات یا خدماتتان را به‌صورت رایگان در وبسایت‌هایی مانند Free Ads Time یا Classifieds for Free پست کنید و لینک وبسایتتان را هم در آگهی قرار دهید.

۱۵. تبادل بنرهای تبلیغاتی

آیا می‌شود وبسایت خود را در وبسایت کسب‌وکار دیگری نمایش دهید؟ می‌توانید با یکی از افراد صنعتتان که خدمات تکمیلی ارائه می‌دهد معامله کنید یا می‌توانید از خدماتی مانند The Banner Exchange استفاده کنید.

۱۶. لینک‌های متقابل

این روش بسیار شبیه به روش قبلی است، اما در این مورد لینک‌های وبسایتتان را با دیگران تبادل می‌کنید. Link Leads نمونه خدماتی است که به شما امکان می‌دهد شخصی را پیدا کنید که مایل باشد لینک وبسایت شما را در وبسایت خودش به

اشتراک بگذارد.

۱۷. ایمیل‌ها

اغلب، فهرست مشترکان بر اساس یک فرم مشخص در وب ساخته می‌شود، اما اگر می‌خواهید برای ساخت فهرست از روش دیگری استفاده کنید، ایمیل‌ها و فهرست‌های ایمیلی فرصت مناسبی برای جذب مشتریان احتمالی به وبسایتتان هستند.

۱۸. عضویت در گروه‌های آنلاین

فعال بودن در گروه‌های گفتگو مربوط به صنعتتان راه دیگری برای تبلیغ وبسایتتان در فضای آنلاین و جذب ترافیک است.

۱۹. بازاریابی محتوا

غیر از ساخت وبلاگ برای شرکت، می‌توانید انواع دیگری از محتوا را تولید کرده و به اشتراک بگذارید: از جمله محتوای آموزشی، کتاب‌های الکترونیکی، گزارش‌ها، ویدئوها و اینفوگرافیک‌ها. یادتان باشد لینک وبسایتتان را در همه محتواها قرار دهید.

۲۰. پست‌های مهمان

پست مهمان به معنی ایجاد یک محتوای دست‌اول برای وبلاگ یا وبسایت دیگری با ذکر نام نویسنده و وبسایت او است. آیا کسی را می‌شناسید که مایل باشد یک پست مهمان از شما در وبسایتش منتشر کند؟

۲۱. درخواست از وبلاگ‌نویسان برای بررسی محصولاتتان

اکثر وبلاگ‌نویسان مدام دنبال موضوع جدیدی برای نوشتن هستند و اگر محصولات یا خدمات شما برای مخاطبان آنها مناسب باشد، خوشحال می‌شوند مطلبی درباره آنها بنویسند و لینکی هم به وبسایت شما بدهند.