

کسب و کارهای اینترنتی چگونه بر روی تغییرات الگوریتم گوگل سرمایه گذاری می کنند؟

در فوریه ۲۰۱۱ گوگل خبر بزرگی مبنی بر تغییرات الگوریتم در موتور جستجو بر روی اینترنت منتشر کرد. این تغییرات به منظور مجازات وب سایت هایی که دائماً در حال انتشار مطالب تکراری هستند ایجاد شده که این مطالب و محتوا بارها و بارها به اشکال مختلف نوشته شده اند.

من بارها مطالب آنلاین پر از هشدار جهت آگاهی بازاریابان اینترنتی و توسعه دهندگان وب سایت در این مورد دیده ام که البته در مورد چگونگی سرمایه گذاری صاحبان کسب و کارهای اینترنتی کوچک بر روی تغییرات الگوریتم گوگل نیز می باشد. این مقاله برای تمامی افرادی که کسب و کار آنلاین دارند مناسب می باشد.

-برندگان و بازندگان-

تعداد زیادی بازنده وجود دارد که با وجود مجموعه ای از اطلاعات در حال تقلا برای یادگیری مطالب هستند تا بدانند چه اتفاقی در حال افتادن است. تا با ایجاد تغییر دوباره در استراتژی های خود راهی برای شکست دادن تغییرات گوگل پیدا کنند. این روش بسیار شبیه به ادامه جنگ بین دو روش رادار پلیس و سازندگان رادارهای ردیاب می باشد.

در این راه برندگانی نیز وجود دارند که موقعیت کلمه کلیدی مطالب آنها موجب افزایش ارتباط آنها با گوگل و الگوریتم های آن می شود. نگاهی به بخشی از مطلبی که از وب سایت wisetartupblog.com آمده بیاندارد که در اصل توسط systrix جمع آوری شده است.

تهران،

خیابان کریم خان، خیابان ایران شهر، ضلع شمالی پارک هنرمندان، پلاک ۷، واحد ۶

۱۵۸۳۷۶۷۱۱۱

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

کد پستی:

تلفن گویا:

نمبر:

Keyword Wins on Sistrix Data			
Domain	SISTRIX (percentage win)	# Keywords (before)	# Keywords (after)
instructables.com	21%	28541	33249
sears.com	20%	45104	49056
dailymotion.com	19%	71006	89847
techbargains.com	17%	18959	20129
epinions.com	17%	48169	56404
photobucket.com	16%	27234	30350
consumerreports.org	16%	24592	26084
ehow.com	15%	396550	415470
linkedin.com ✗	15%	139153	155143
hgtv.com	14%	7835	8602
bedbathandbeyond.com	14%	11679	11519
marthastewart.com	14%	15735	16486
radioshack.com	13%	18060	18843
buy.com	13%	53345	55602
youtube.com ✗	12%	447175	472871
facebook.com ✗	12%	319822	348387

این فقط بخشی از یک جدول آماری گسترده می باشد. آنچه باید شما بر روی آن تمرکز کنید در واقع ستون درصدها و میزان آن می باشد. از طریق مقایسه نوشته های وب سایت هایی مانند دایرکتوری مقالات مانند ezinearticle.com با مطالب تکراری بیش از ۹۰٪ شانس خود را از دست می دهد.

خلاصه مطلب این است که یک بازیگر بد در گوگل، درصدی از تلاش خود را از دست می دهد و محتواهای مناسب وب سایت های غنی مانند نمونه های فوق، به وسیله SEO انجام شده در آنها نفع زیادی در نتایج رنکینگ خواهد داشت.

-این موضوع برای کسب و کارهای اینترنتی کوچک چه مفهومی خواهد داشت؟

ممکن است فکر کنید که "این فوق العاده است" وب سایت های موجود در این جدول که درصدهای بالایی دارند حتماً به صورت بهتری عمل کرده اند. پس من هم باید روشی را انتخاب کنم تا از مزایای آن استفاده کنم. بله بسیاری از این مشخصه ها و خصوصیات در وب سایت های آنلاین در واقع هیچ تاثیری بر روی کسب و کار شما ندارد.

کافی است نگاهی به وب سایت های رسانه اجتماعی که من در جدول کنار آنها علامت ضربدر زدم بیاندازید، فکر می کنید چرا اینها باید برای شما مهم باشند؟ از آنجایی که شما به عنوان یک صاحب کسب و کار آنلاین کوچک فعالیت می کنید، می توانید به معنی واقعی کلمه بدون هیچ هزینه ای در این وب سایت ها فعالیت انجام داده و در صورت صرف وقت در بازاریابی آنلاین خود از استراتژی های بازاریابی رسانه های اجتماعی استفاده کنید.

استفاده از این نوع وب سایت ها کاملاً رایگان بوده و شما می توانید به طور موثر بر روی استفاده از این وب سایت ها سرمایه گذاری کرده و باید زمان خاصی را برای انجام این کار اختصاص داده و یا فردی را برای این کار استخدام نمایید. در هر دو صورت برای انجام این کار نیاز به تلاش دارید اما به شدت توصیه می کنم که از این استراتژی به عنوان بخشی از بودجه بازاریابی اینترنتی خود استفاده کنید.

حتی برای انجام این کار ممکن است لازم باشد که هزینه های بازاریابی اینترنتی سنتی مانند تراکت و یا سایر رسانه های تبلیغاتی را کاهش دهید. نتیجه تلاشهای شما در بازاریابی آنلاین حتماً در طول زمان بالاتر رفته و رشد خواهد کرد.

-فیس بوک

در حال حاضر فیس بوک بزرگترین نقش را در بخش بازاریابی آنلاین ایفا می کند. برای شروع باید پروفایل شخصی و کاری خود را راه اندازی کرده و به روزرسانی مطالب جدید را به صورت مداوم انجام دهید. لینک آن را نیز در صفحه وب سایت خود قرار دهید. به زودی طرفداران و پیروان خود را پیدا کرده و آنها را درگیر مباحث تجاری خود خواهید کرد.

این روش به خوبی برای شرکت های تجاری محلی مانند فروشگاه های خرده فروشی و یا فوق تخصصی و غیره کار کرده است. فیس بوک به سرعت در حال تبدیل شدن به شماره یک در سازماندهی رویدادهای آنلاین مانند رویدادهای اجتماعی، قدردانی از مشتریان، یادگیری و سمینارها و ... شده است.

-یوتیوب

در جدول یوتیوب نیز بر اساس قوانین جدید گوگل به خوبی عمل کرده است. البته جای تعجب نیست، زیرا صاحب اصلی یوتیوب گوگل می باشد. حال پیشنهادات ما برای بازاریابی آنلاین در یوتیوب برای شما این است که:

شروع به قرار دادن ویدئو های با کیفیت در وب سایت خود و یا فیس بوک، LinkedIn و یا یوتیوب نمایید. مطمئناً هزینه زیادی برای شما نخواهد داشت. به جای مطالب و یا در کنار مواردی مانند محتوا، محصولات جدید، برنامه های ویژه و یا قابلیت های شرکت می توانید از ویدئو استفاده کنید.

در Skype پکیج های ویژه اجرایی ویدئو برای کمک به کسب و کارهای کوچک وجود دارد. اما اگر از این بسته ها استفاده نمی کنید، می توانید از web cam و یا دوربین های دستی برای ضبط ویدئو های خود استفاده نمایید.

ویدئو های خود را به کانال تان در یوتیوب ارسال کنید. تمامی این مراحل رایگان می باشد. اجازه دهید یوتیوب میزبان فیلم های شما شود و از ارتباط یوتیوب و گوگل و مزایای آن در وب سایت خود استفاده کنید. از جمله دستاورد های واضح آن بهینه سازی وب سایت شما در موتور جستجو خواهد بود.

دنیا برای کسب و کارهای اینترنتی کوچک در حال تغییر است، حال شما می توانید آن را نادیده گرفته و یا از آن بهره برداری کنید. رسانه های اجتماعی مانند فیس بوک و یوتیوب و ... از محبوبیت فوق العاده بالایی برخوردار هستند و هیچ نشانه ای از کاهش در آن مشاهده نشده است.

تهران،

خیابان کریم خان، خیابان ایران شهر، ضلع شمالی پارک هنرمندان، پلاک ۷، واحد ۶

۱۵۸۳۷۶۷۱۱۱

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۲

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

کد پستی:

تلفن گویا:

نمبر:



www.pardakht.ir

پرداخت

نخستین سامانه تجارت الکترونیک ایران

این نوع استراتژی بازاریابی آنلاین نیاز به زمان داشته تا موجب ارتقاء کسب و کار آنلاین شما بیش از پیش شود. اگر هنوز تصمیم به استفاده از بازاریابی شبکه های اجتماعی و سرمایه گذاری بر روی آن نگرفته اید، اول در مورد آن خوب فکر کنید و با یکی از آنها شروع به کار کرده و هنگامی که طعم موفقیت را چشیدید، به سمت دیگر وب سایت ها حرکت کرده و از مزایای آنها نیز استفاده کنید.

پرداخت ارائه دهنده راه کارهای تجارت الکترونیک و فروش مجازی هم اکنون برای مشاوره رایگان تماس حاصل فرمائید:

۰۲۱- ۸۸۴۹۱۶۱۲

تهران،

خیابان کریم خان، خیابان ایران شهر، ضلع شمالی پارک هنرمندان، پلاک ۷، واحد ۶

۱۵۸۳۷۶۷۱۱۱

کد پستی:

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۲

تلفن گویا:

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

نمابر:

www.pardakht.ir

info@pardakht.ir