

## ۲۱ روش جهت معرفی وب سایت

این ۲۱ راه به شما کمک می کند تا بهترین بازدهی را از تبلیغات خود بدست آورید، مشتریان خود را جذب کنید و کسب و کار اینترنتی پررونقی داشته باشید.

تعدادی از این راه ها تبلیغات فیزیکی و آفلاین هستند و تعداد بیشتری تبلیغات آنلاین شما را شامل می شوند.

### ۱- افزایش میزان دیده شدن در موتور های جستجو

#### تبلیغات آفلاین

- ۱- همیشه URL خود را در سربرگ خود قرار دهید.
- ۲- اگر کارمندان شما یونیفرم یا لباس یکپارچه می پوشند URL خود را روی لباس آنها بچ کنید.
- ۳- URL خود را روی کلیه اقلام تبلیغاتی همچون خودکار، فنجان، تی شرت و جاسوئیچی حک کنید.
- ۴- مطمئن شوید که آدرس سایت شما روی کلیه مرسولات پستی شما قرار دارد.
- ۵- آدرس سایت خود را داخل کتاب هایی تبلیغاتی همچون کتاب اول قرار دهید.
- ۶- آیا شرکت شما ماشین خاصی هم دارد؟ مطمئن شوید که URL شما روی ماشین اختصاصی شرکت تبلیغ شده باشد.
- ۷- حتما برای شماره گیری رایگان مشتریان از مخابرات شماره های رایگان دریافت کنید.

#### تبلیغات آنلاین

- ۸- برای سایت خود یک موتور جستجو فراهم کنید، بهترین بازخورد را دریافت خواهید کرد.
- ۹- اگر موتور جستجوی خود را به نحوی آماده کنید که لغات اضافی نداشته باشد، افراد غیر هدف بیهوده با شما ارتباط نگرفته و وقت و انرژی شما را تلف نخواهند کرد.
- ۱۰- تدابیری را بیندیشید تا بازدید کنندگان شما امکان برنده شدن در قرعه کشی را داشته باشند.
- ۱۱- به اعضای سایت هفته نامه هایی را ارسال کنید که حاوی نکات و اخبار مرتبط با صنعت شما باشند.

- ۱۲- خدمات دیگر سایت ها را معرفی کنید؛ این کار باعث می شود تا با دیگران در تعامل باشید و لینک یکدیگر را در سایت خود قرار دهید.
- ۱۳- برای مشتریان بالقوه خود ایمیل هایی تحت عنوان خرید اعتباری ارسال کنید.
- ۱۴- از اشخاصی که با حرفه شما عملکرد مکمل دارند ( اما رقیب شما محسوب نمی شوند) بخواهید تا لینک اکسچنج یکدیگر را در سایت های خود قرار دهید.
- ۱۵- آدرس لینک خود را داخل سایت هایی قرار دهید که بازدید کننده بالایی دارند .
- ۱۶- در وب سایت هایی گروهی و گفتگویی شرکت داشته باشید؛ از URL خود به عنوان امضا استفاده کنید.
- ۱۷- هرگاه مشتری به شما سفارش کالا یا خدماتی داد، برای او یک کاتالوگ نیز ارسال کنید تا در خاطر او باقی بماند و بعدا دوباره به شما مراجعه کند.
- ۱۸- به بازدیدکنندگان خود امکان بدهید تا درباره عملکرد شما پیشنهاداتی ارائه کنند که حاوی تکنیک های بازاریابی باشد.
- ۱۹- مطمئن نیستید که مشتریانتان چه چیزی می خواهند؟ از تحقیق آنلاین کمک بگیرید؛ از آنها بخواهید تا خواسته خود را از شما بخواهند.
- ۲۰- هنگامی که تبلیغات می کنید، مطمئن باشید که مخاطبین هدف خود را می شناسید.
- ۲۱- از دیگر سایتها که تبلیغات طبقه بندی شده دارند استفاده کنید تا سایت و محصولات و خدمات شما را در معرض دیگران قرار دهند.

[pardakht.ir](http://pardakht.ir)  
[entrepreneur.com](http://entrepreneur.com)