

مشاوره سئو سایت
با قیمت مناسب
و تیم حرفهای



مشاوره سئو سایت در تهران با قیمت مناسب و تیم حرفه ای

از آنجا که روز به روز بیشتر کسب و کارها وارد فضای آنلاین می‌شوند و با اصطلاحات مختلفی مواجه اند، برنامه ریزی استراتژی مناسب قطعاً بدون وجود یک متخصص و مشاور امکان‌پذیر نیست. بسیاری از برندها نمی‌دانند برای بهبود رتبه وب سایت خود از کجا شروع کنند، بنابراین برای برخورداری از خدمات سئو حرفه‌ای به سراغ یک مشاوره سئو سایت می‌روند. این انتخاب عاقلانه است و باعث می‌شود هزینه‌های اضافی و بیش از حد صرف نکنید. اما در ادامه مانکاتی را پیرامون نحوه انتخاب یک مشاوره سئو سایت و بررسی رفتار و عملکرد این مشاور سئو بیان می‌کنیم.

امروزه افزایش ترافیک ارگانیک و بهبود نرخ ورودی، دغدغه اصلی یک مشاوره سئو سایت است. وقتی بهینه‌سازی موتورهای جستجو به درستی انجام شود، زمانی که مخاطبان هدف شما کلمات کلیدی مرتبط با خدمات شما را جستجو می‌کنند، وب سایت شما در نتایج جستجو رتبه بالایی خواهد داشت. هر چند در قدم‌های بعدی باید نرخ بازگشت و ماندگاری مخاطبان نیز افزایش بیابد.

تیم حرفه‌ای و مجبوب آژانس دیجیتال مارکتینگ شرکیم خدمات مختلفی همچون سئو سایت و بهینه‌سازی آن برای افزایش نرخ مشتری، نرخ تبدیل، هدف‌گذاری براساس مشتریان واقعی و موارد دیگر ارائه می‌دهد.

سئو سایت یا بهینه سازی موتور جستجو چیست؟

قبل از اینکه به مبحث مشاوره سئو سایت به صورت حرفه‌ای بپردازیم، بهتر است با مفهوم سئو آشنا شویم. سئو (OES) مخفف «بهینه سازی موتور جستجو» است. به زبان ساده، این مفهوم به معنای فرآیند بهبود سایت شما برای افزایش بازدید آن است، زمانی که مردم محصولات یا خدمات مرتبط با کسب و کار شما را در گوگل، بینگ و سایر موتورهای جستجو سرچ می‌کنند. هرچه صفحات شما در نتایج جستجو بهتر دیده شوند، احتمال بیشتری برای جلب توجه و جذب مشتریان بالقوه و فعلی به کسب و کار خود خواهید داشت.

سئو چگونه کار می‌کند؟

موتورهای جستجو مانند گوگل و بینگ از ربات‌ها برای خریدن صفحات در وب، رفتن از سایتی به سایت دیگر، جمع آوری اطلاعات مربوط به آن صفحات و قرار دادن آن‌ها در فهرست استفاده می‌کنند. فهرست را مانند یک کتابخانه غول پیکر در نظر بگیرید که در آن یک کتابدار می‌تواند یک کتاب (یا یک صفحه وب) برای کمک به شما پیدا کند که دقیقاً همان چیزی را پیدا کنید که در آن زمان به دنبال آن هستید.

سپس، الگوریتم‌ها با در نظر گرفتن صدھا عامل یا سیگنال رتبه‌بندی، صفحات موجود در فهرست را تجزیه و تحلیل می‌کنند تا تعیین کنند که صفحات ترتیب باید در نتایج جستجو برای یک سرچ نمایش داده شوند. در قیاس کتابخانه ما، کتابدار تک تک کتاب‌های موجود در کتابخانه را خوانده است و می‌تواند به شما بگوید که دقیقاً کدام یک پاسخ سوالات شما را خواهد داشت.

۱۰. نرخ تعامل کاربر را بهبود می بخشد

یک سایت بهینه شده توسط مشاور سئو سایت ترافیک با کیفیتی را به ارمغان می آورد. اگر سایتی با محتوای مفید دارید که با هدف جستجوگر مطابقت دارد، احتمالاً زمان بیشتری را برای مرور صرف می کند که در نهایت می تواند منجر به تبدیل بیشتر و افزایش بازگشت سرمایه شود.

مشتریانی که مدت طولانی تری با یک وب سایت ارتباط برقرار می کنند، تمایل بیشتری به ارتباط با نام تجاری دارند. این موضوع می تواند منجر به حمایت از مشتری و درآمد طولانی مدت شود. برای بهبود نرخ تعامل کاربر، از یکی از ابزارهای آنلاین متعدد برای ممیزی سایت خود استفاده کنید و سپس مواردی مانند عنوان و متاتگ های خود را بهینه کنید. همچنین مطمئن شوید که یک وب سایت امن و سازگار با موبایل ارائه می دهید.

موفقیت سئو به عوامل مختلفی بستگی دارد که یک مشاوره سئو سایت برای تحقق این هدف با توجه به کسب و کارتان استراتژی مناسب را ارائه می‌دهد. زمانی که عوامل کلیدی رعایت شوند، ربات‌های جستجو دقیقاً تخمین می‌زنند که یک وبسایت یا صفحه وب چقدر می‌تواند به جستجوگران آنچه را ارائه دهد که جستجو می‌شود.

بر خلاف گوگل ادز، شما نمی‌توانید برای به دست آوردن رتبه‌های جستجوی ارگانیک بالاتر به موتورهای جستجو پولی بپردازید. به عبارت ساده‌تر، مشاوره سئو سایت باید استراتژی خود را ارائه دهد تا با کمترین بودجه ممکن بهترین نتیجه گرفته شود.

عوامل سئو در دسته‌های اصلی و وزن هر کدام بر اساس اهمیت کلی آن برای سئو سازماندهی می‌شود. به عنوان مثال، کیفیت محتوا و تحقیق کلمات کلیدی از عوامل کلیدی بهینه‌سازی محتوا هستند و قابلیت خریدن و سرعت از عوامل مهم معماری سایت هستند.

الگوریتم‌های جستجو به گونه‌ای طراحی شده‌اند که صفحات مرتبط و معتبر را نشان دهند و تجربه جستجوی کارآمدی را در اختیار کاربران قرار دهند. بهینه‌سازی سایت و محتوای خود با در نظر گرفتن این عوامل می‌تواند به رتبه‌بندی صفحات شما در نتایج جستجو کمک کند.

سئو در دیجیتال مارکتینگ چه نقشی ایفا می‌کند و چقدر اهمیت دارد؟

سئو بخش اساسی دیجیتال مارکتینگ است زیرا افراد هر ساله تریلیون‌ها جستجو انجام می‌دهند، اغلب با هدف تجاری برای یافتن اطلاعات در مورد محصولات و خدمات است. جستجو اغلب منبع اصلی ترافیک دیجیتال برای برندها است و مکمل سایر کانال‌های مارکتینگ است. دیده شدن بیشتر و رتبه‌بندی بالاتر در نتایج جستجو نسبت به رقبای شما می‌تواند تأثیر مهمی بر نتیجه شما داشته باشد.

با این حال، نتایج جستجو در چند سال گذشته در حال تغییر بوده است تا به کاربران پاسخ‌های مستقیم و اطلاعاتی بدهد که به احتمال زیاد کاربران را به جای هدایت آن‌ها به وبسایت‌های دیگر، در صفحه نتایج نگه می‌دارد. همچنین توجه داشته باشید، ویژگی‌هایی مانند محتوای قوی و بهینه سازی شده توسط مشاوره سئو سایت در نتایج جستجو می‌توانند ترافیک ورودی را افزایش دهند و اطلاعات بیشتری را در مورد شرکت شما به طور مستقیم در نتایج به کاربران ارائه دهند.

در مجموع، سئو پایه و اساس یک اکوسیستم دیجیتال مارکتینگ جامع است که نشان دهنده اهمیت و جایگاه مشاوره سئو سایت در هر کسب و کاری است. وقتی متوجه شدید که کاربران وب سایت شما چه می‌خواهند، سپس می‌توانید آن دانش را در کمپین‌های خود (پولی و ارگانیک)، در سراسر وب سایت، در میان ویژگی‌های شبکه‌های اجتماعی خود و موارد دیگر پیاده‌سازی کنید.

مشاور سئو کیست و چه انتظاری باید داشته باشیم؟

این لقب به فردی داده می‌شود که وظیفه مشاوره سئو سایت شما برعهده می‌گیرد و با کمک استراتژی‌های مناسب به بهینه‌سازی وب سایت شما کمک می‌کند. این بهینه‌سازی به موتورهای جستجو برای درک بهتر محتوای وب سایت شما کمک می‌کند. بهینه‌سازی صفحه تضمین می‌کند که وقتی افراد در اینترنت جستجو می‌کنند، محتوای مفید به صورت ارگانیک برای آن‌ها نمایش داده می‌شود. در حالی که این عمل نسبت به تبلیغات بودجه کمتری می‌خواهد اما اجرای آن به تلاش مرکز و کار زیادی نیاز دارد. درنهایت، نتایج جستجوی قابل اعتماد مشتریان بالقوه به همراه دارد.

اکنون که با عملکرد مشاوره سئو سایت آشنایی پیدا کردیم، در ادامه سوالاتی را مطرح می‌کنیم که شما در هنگام استخدام مشاوره سئو سایت می‌توانید بپرسید:

مشاور سئو استخدام می‌کنید؟ این ۹ سوال مهم را بپرسید.

زمانی که صحبت از مشاوره سئو سایت می‌شود، خود به خود نگاه ما در مرحله اول به سمت وظایف مشاور سئو سایت می‌رود. وظیفه یک مشاور سئو ایجاد و مدیریت مجموعه کارهایی است که برای بهبود عملکرد وب سایت در موتورهای جستجو ضروری است. همه این‌ها در نهایت باید به افزایش درآمد کسب و کار منجر شود.

استخدام یک مشاوره سئو سایت می‌تواند کسب و کار شما را رشد دهد، زیرا جستجوی ارگانیک منبع اصلی ترافیک برای بسیاری از وب سایتها است. از طرف دیگر، استخدام اشتباه می‌تواند آسیب‌های زیادی را به همراه داشته باشد که رفع آن ممکن است زمان زیادی طول بکشد. پس برای جدا کردن گندم از کاه چه چیزی لازم است؟ ۹ سوال زیر را از نامزدهای مشاوره سئو سایت بپرسید تا تصمیم درستی برای استخدام بگیرید:

شما به عنوان مشاوره سئو سایت چه دستاوردهایی در گذشته داشته‌اید؟

شما به عنوان مشاوره سئو سایت چه کارهایی را بهتر انجام می‌دهید؟

شما به عنوان مشاوره سئو سایت چقدر می‌تواند بر کسب و کار من تأثیر بگذارد؟

شما به عنوان مشاوره سئو سایت چه تضمینی به ما می‌دهید؟

شما به عنوان مشاوره سئو سایت چه استراتژی برای کسب و کار ما دارید؟

شما به عنوان مشاوره سئو سایت از چه ابزارهای سئو استفاده می‌کنید و چگونه از آن‌ها بهره می‌برید؟

شما به عنوان مشاوره سئو سایت چطور پیشرفت کار را به ما گزارش می‌دهید؟

شما به عنوان مشاوره سئو سایت چه هزینه‌ای را پیش بینی می‌کنید؟

شما به عنوان مشاوره سئو سایت، وقتی راهمنان را از هم جدا می‌کنیم چگونه کار را تحويل می‌دهید؟

بیایید هر یک از آن‌ها را بررسی کنیم تا بدانید در پاسخ‌های نامزدهای مشاور سئو سایت خود به دنبال چه چیزی باشد.

۱. شما به عنوان مشاوره سئو سایت چه دستاوردهایی در گذشته داشته‌اید؟

سه راه برای پیدا کردن یک مشاور سئو سایت وجود دارد:

- آگهی استخدام منتشر کنید و رزومه‌های مرتبط دریافت نمایید.
- در گوگل «مشاوره سئو سایت» را جستجو کنید و از بین گزینه‌های موجود مشاور سئو سایت را انتخاب کنید.
- مشاور سئو سایت با شما تماس می‌گیرد و خدمات خود را ارائه می‌دهد.

اگر از طریق راه اول مشاوره سئو سایت را تجربه می‌کنید، شما فعالیت و رزومه این فرد یا تیم را در گذشته می‌توانید مشاهده کنید. پس از بسیاری از سؤالات واجد شرایط در این مقاله صرف نظر کنید. با این حال، برای موارد دوم و سوم، ابتدا باید روی سابقه موفقیت یک مشاور سئو سایت تمرکز کنید و این موضوع ممکن است گاهی اوقات دشوار باشد زیرا مردم به طور کلی خود را در بهترین حالت ممکن خود را نشان می‌دهند.

هر مشاور سئو سایت باید بتواند چند وب سایتی را نشان دهد که روی آنها کار کرده است. اکثر مشاوران چند مشتری را در وب سایت خود لیست می‌کنند اما این اطلاعات اغلب توسط توصیفات یا مطالعات موردی دنبال نمی‌شود که عملکرد مشاوران را منعکس می‌کند.

اگر روند صعودی می‌بینید، اولین نشانه خوبی است. اما همیشه هنگام تماس با مشاور سئو سایت؛ چند مورد را با او در میان بگذارید. آنها می‌توانند اطلاعاتی را به شما بگویند که برای یک مشتری خاص کار می‌کردند و حتی نمودارها و اعداد را ارائه کنند، زیرا هر کسی می‌تواند داده‌ها را جستجو کند.

گاهی اوقات، رشد زیادی نخواهید دید یا ممکن است عملکرد مشاوره سئو سایت را به روش‌های دیگر زیر سوال ببرید. اجازه دهید مشاور سئو سایت نتایج خود را توجیه کند. سئو یک بازی طولانی مدت است و به ندرت شاهد تغییرات قابل توجهی در ترافیک ارگانیک در ماههای اول همکاری هستید.

۲. شما به عنوان مشاوره سئو سایت چه کارهایی را بهتر انجام می‌دهید؟

میزان عملکرد هیچ مشاور سئو سایت یکسان نیست. در عوض، سعی کنید بهترین گزینه را برای کسب و کار خود انتخاب نمایید تا به شما در طول مشاوره سئو سایت یاری رساند.

به عنوان مثال، مشاوره سئو سایت فروشگاهی نسبت به مشاوره سئو سایت B2B متفاوت است. پرسنای مخاطب یا همان مشتریان بالقوه یک کسب و کار سازمانی ممکن است خاص باشد و برعکس، سایت فروشگاهی طیف وسیع‌تری را در برگیرد.

علاوه بر دانش کلی در مورد دیجیتال مارکتینگ، یک مشاور سئو باید در تمام زمینه‌های سئو (سئو داخلی، سئو خارجی و سئوتکنیکال) مسلط باشد. با این حال، تعداد بسیار کمی از آن‌ها می‌توانند در همه آن‌ها متخصص باشند و این موضوع ضروری نیست.

برخی از مشاوران سئو فقط بر روی یک زمینه مانند لینک‌سازی یا سئوفنی تمرکز می‌کنند. آن‌ها نقاط قوت خود را دو برابر می‌کنند و خدمات ویژه‌ای ارائه می‌دهند. این چیز خوبی است. در واقع، همکاری با یک تیم که اعضای آن در هر زمینه مهارت دارد، نتایج بهتری به همراه دارد. پس در هنگام صحبت با یک مشاوره سئو سایت به این نکته توجه کنید.

۳. شما به عنوان مشاوره سئو سایت چقدر می‌تواند بر کسب و کار من تأثیر بگذارد؟

چند عامل برای تخمین تأثیر بالقوه مشاوره سئو سایت بر روی کسب و کار شما نقش دارد:

- پتانسیل ترافیک ارگانیک: آیا تقاضای جستجوی بالایی در دسته کسب و کار شما وجود دارد؟
- استراتژی مارکتینگ: جستجوی ارگانیک چقدر باید در میان کانال‌های مارکتینگ دیگر اولویت داشته باشد؟
- منابع توسعه دهنده: آیا توسعه دهنده‌گان شما فضای لازم برای اجرای به موقع تغییرات مورد نیاز را دارند؟
- منابع تولید محتوا: آیا تیمی برای تولید محتوای سئومحور دارید؟ اگر خیر، آیا بودجه لازم برای استخدام فریلنسرها را دارید؟ آیا مشاور سئو دارای تیم کامل است؟
- لینک سازی: مشاوره سئو سایت چه برنامه‌ای برای لینک‌سازی شما دارد؟

یک مشاور سئو سایت خوب باید همه این عوامل را زمانی که از آن‌ها در مورد تأثیر بالقوه کارشان سؤال می‌شود، ارزیابی کند. برای واضح بودن این موضوع، انتظار نداشته باشید که مشاور سئو سایت در این مرحله به شما عددی بدهد. در حال حاضر، هدف شما این است که به توافق برسید که سرمایه‌گذاری در سئو انتخاب درستی است یا خیر.

۴. شما به عنوان مشاوره سئو سایت چه تضمینی به ما می‌دهید؟

لطفاً روی این موضوع دقیق دقت کافی داشته باشید زیرا هیچ یک از کسانی که مشاور سئو سایت انجام می‌دهند، صاحب گوگل نیستند. پس دادن تضمین حتمی کار اشتباهی است. اصولاً در سئو پیش بینی می‌کنیم که بین فلان تاریخ تا فلان تاریخ انتظار رشد داریم. گوگل گاهی اوقات آپدیت می‌دهد که می‌تواند به ضرر یا به نفع ما باشد. اگر کاری اصولی پیش رود در آینده مشکلات کمتری را تجربه می‌کند.

مهم نیست که یک مشاور سئو سایت چقدر خوب باشد، نمی‌تواند هیچ نتیجه‌ای را در سئو تضمین کند. قطعاً متغیرهای زیادی (عوامل رتبه بندی) دخیل هستند. شما فردی را استخدام می‌کنید تا تأثیر مثبتی داشته باشد و به احتمال زیاد یک مشاوره سئو سایت خوب به سرعت جواب می‌دهد. اما هرگز ۱۰۰٪ نیست و اغلب باید ماه‌ها صبر کنید تا نتایج مثبتی را ببینید.

۵. شما به عنوان مشاوره سئو سایت چه استراتژی برای کسب و کار ما دارید؟

استراتژی هر کسب و کاری فرق دارد و براساس اهداف تعیین شده توسط کارفرما و مشاور سئو سایت برنامه ریزی می‌شود. معیار اصلی در هنگام مشاوره سئو سایت رشد کلمات کلیدی است و این کلمات گاهی رقابت شدیدی را تجربه می‌کنند. پس براساس آنالیزهای وضع موجود و رقبای اصلی می‌توان یک برنامه کوتاه مدت و بلندمدت برای رشد ارگانیک سئو سایت تعیین کرد.

۶. شما به عنوان مشاوره سئو سایت از چه ابزارهای سئو استفاده می‌کنید و چگونه از آنها بهره می‌برید؟

در هنگام مشاوره سئو سایت با اسمهایی از قبیل سرج کنسول، گوگل آنالیتیکس، کیووردتولز، کی دبیلیو فاندر، نقشه حرارتی یا Semrush، Moz و Ahrefs شنیده‌اید. یک مشاور سئو سایت از مجموع ابزار چه خارجی استفاده می‌کند تا تحلیل مناسبی از رقبا و وضع موجود شما و جایگاه تون در بازار داشته باشد. به کمک این ابزار مشاور سئو سایت استراتژی مناسب را برنامه ریزی می‌کند. به عنوان مثال، سرج کنسول داده‌هایی در اختیار مشاوره سئو سایت می‌گذارد تا متوجه شود کاربران پیش از ورود به سایت چگونه شما را پیدا می‌کنند. در گوگل آنالیتیکس رفتار کاربران در هنگام ورود به سایت بررسی می‌شود.

با این حال، دسترسی به بهترین ابزار سئو تنها شروع کار است. اجازه دهید مشاور سئو سایت کمی در مورد فرآیندهای خود به شما توضیح دهد. چگونه یک وب سایت را بررسی می‌کنند؟ چگونه فرصت های لینک‌سازی را پیدا می‌کنند؟ در مورد تحقیق کلمات کلیدی چطور؟ در استفاده از ابزارها می‌توان پاسخ‌های درست یا غلط بی‌شماری وجود داشته باشد. اگر متخصص سئو نیستید، نمی‌توانید آنها را قضاوت کنید. اما پاسخ‌ها هر چه که باشند، باید اعتماد و ارتباط بیشتری ایجاد کنند.

۷. شما به عنوان مشاوره سئو سایت چطور پیشرفت کار را به ما گزارش می‌دهید؟

شما به راحتی می‌توانید یک مشاور سئو سایت خوب را از یک مشاوره سئو سایت بد بر اساس گزارش‌های سئو آن‌ها تشخیص دهید. اگر آن‌ها یک گزارش نمونه ارائه می‌دهند، در اینجا چیزی است که باید به آن توجه کنید. یک گزارش خوب مختصر و آسان است. شما همچنین باید در عرض چند دقیقه اصل آن را درک کنید. در ادامه یک نمونه از یک اسلاید خوب از قالب گزارش SEO بیان شده است:

میزان سرج و ورود ارگانیک او درصد بیشتر شده است.
رشد کلمات کلیدی به طوری بوده است که به صفحه اول گوگل آمده‌اند.
میزان ماندگاری کاربران در سایت یک دقیقه بیشتر شده است.

۸. شما به عنوان مشاوره سئو سایت چه هزینه‌ای را پیش‌بینی می‌کنید؟

بهتر است در اسرع وقت برخی برآوردهای قیمتی در هنگام مشاوره سئو سایت داشته باشید تا هیچ یک از طرفین وقت خود را تلف نکنند. ممکن است با یک مشاوره سئو سایت رو به رو شوید که خود دارای تیم است و بودجه را به صورت ماهانه اعلام کند یا با یک مشاوره سئو سایت برخورد کنید که به صورت ساعتی در چیزی استراتژی به تیم شما کمک می‌کند و تازمانی که به اهدافتان نرسیده‌اید در کنار تیم شما به صورت ناظر فعالیت می‌کند.

برخی از مشاوران نرخهای خود را به صورت عمومی اعلام می‌کنند اما شما همیشه برای نیازهای خاص خود به یک پیشنهاد قیمت نیاز دارید. شما بیشتر با سه نوع قیمت‌گذاری مواجه خواهید شد:

نرخ ساعتی: این ساده‌ترین مدل قیمت‌گذاری است. این روش رایج‌ترین مورد است. به عنوان مثال، مشاور سئو سایت اعلام می‌کند که کسب و کارتان ۱۵ تا ۲۵ ساعت در ماه نیاز دارد که من را در اختیار داشته باشد.

قیمت‌گذاری مبتنی بر پروژه: اگر به کمک سئو در یک منطقه خاص برای مدت زمان کوتاه‌تری نیاز دارید، به احتمال زیاد از این روش استفاده می‌شود.

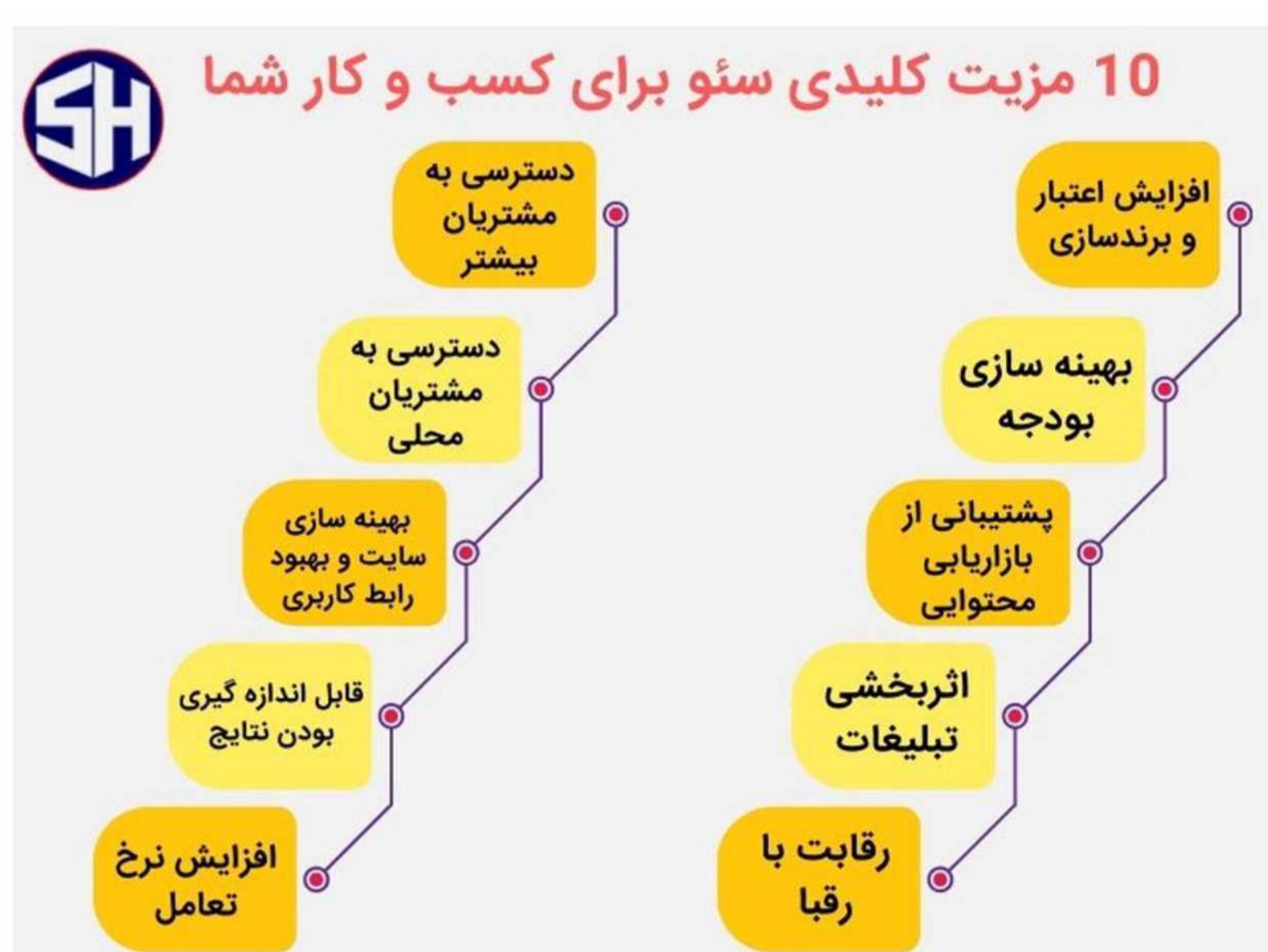
ماهانه: این روش برای همکاری‌های طولانی مدت محبوب است. شما در مورد مدت زمانی که مشاور سئو سایت و تیم او هر ماه در اختیار کسب و کار شما قرار می‌دهد و هزینه آن، توافق می‌کنید.

۹. شما به عنوان مشاوره سئو سایت، وقتی راهمنان را از هم جدا می‌کنیم چگونه کار را تحويل می‌دهید؟

شما برای همیشه با مشاوره سئو سایت خود کار نخواهید کرد. هر مشاوری باید سعی کند تمام تلاش خود را برای واگذاری کار خود و اطمینان از انتقال آسان هنگام استخدام فرد جدید انجام دهد. شما می‌خواهید مطمئن باشید که مشاور سئو سایت شما این کار را انجام خواهد داد.

در واقع، یکی از اولین چیزهایی که هر مشاور خوبی باید در ابتدای همکاری از شما بپرسد، سابقه سئوی شماست. آیا کسی قبلاً تحقیق کلمات کلیدی انجام داده است؟ آیا استراتژی محتوایی وجود دارد؟ در مورد لیستی که شامل وضعیت مسائل و فرصت‌های فنی سئو است چطور؟ لیست‌های جستجو و گسترش لینک سازی؟ گزارش‌های گذشته شما چگونه است؟ چه کاری انجام شده و چرا؟

شما می‌بینید، اطلاعات و داده‌های زیادی وجود دارد که می‌توانید در اختیار مشاوره سئو سایت جدید خود قرار دهید که می‌تواند در زمان و هزینه صرفه جویی کند. همچنین می‌تواند مشکلات بالقوه‌ای را آشکار کند که ممکن است عملکرد سئوی شما را مختل کند.



۱۰ مزیت کلیدی سئو برای کسب و کار شما

اگر به دنبال ایجاد آگاهی بلندمدت از بزند، گسترش مخاطبان هدف و کسب درآمد بیشتر هستید، بهینه‌سازی برای موتورهای جستجو با کمک مشاوره سئو سایت بسیار مهم است. در ادامه به ۱۰ مزیت مهم سئو برای کسب و کار شما و اینکه چگونه می‌توانید آن‌ها را درک کنید، نگاهی بیاندازیم.

۱. سئو اعتبار کسب و کار شما را افزایش می دهد

سایتی که در صفحات نتایج موتورهای جستجو رتبه بالایی دارد معمولاً توسط موتورهای جستجو با کیفیت بالا و قابل اعتماد در نظر گرفته می‌شود و این موضوع به نوبه خود اعتبار کسب و کار شما را افزایش می‌دهد. زمانی را صرف بهبود و افزودن محتوای باکیفیت به سایت خود کنید، سرعت سایت خود را افزایش دهید و در مورد کلمات کلیدی تحقیق کنید تا به رتبه سایت شما کمک کند. این موارد جزو وظایف مشاور سئو سایت است.

۲. بودجه کمتری نسبت به تبلیغات نیاز دارد

به غیر از زمان، سئو هزینه‌ای مانند سایر استراتژی‌های دیجیتال مارکتینگ مانند تبلیغات کلیکی یا اینفلوئسر مارکتینگ ندارد. موتورهای جستجو به صورت ۲۴ ساعته در سایت شما می‌خزند و محتوای مفید را تبلیغ می‌کنند و به شما کمک می‌کنند تا مشتریان جدید را به صورت ارگانیک پیدا کنید. برای استفاده حداکثری از مشاوره سئو سایت به صورت حرفه‌ای، اجازه دهید پس آنالیزهای لازم استراتژی پیشنهادی خود را ارائه دهد.

۳. سئو از بازاریابی محتوایی پشتیبانی می‌کند

مشاوره سئو سایت در مرحله اول بر وجود محتوای باکیفیت تاکید دارد. با ایجاد محتوای مفید برای بازدیدکنندگان، از جمله متن، تصویر و ویدئو، سایت شما در نتایج جستجو رتبه بهتری خواهد داشت. اما مشاوره سئو سایت می‌تواند از استراتژی بازاریابی محتوایی شما نیز پشتیبانی کند. مطمئن شوید که محتوای شما کیفیت بالایی دارد و برای کلمات کلیدی بهینه شده است که می‌خواهید رتبه‌بندی کنید و از آنجایی که موتورهای جستجو تازگی را دوست دارند، محتوای خود را به طور منظم به روز رسانید.

۴. سئو اثربخشی کمپین‌های PPC را به حداقل می‌رساند

یک مشاور دیجیتال مارکتینگ با توجه به تجربه‌اش قطعاً به شما می‌گوید که بودجه بخش سئو کمتر از بخش تبلیغات است. با این وجود، این دو در کنار هم بهتر عمل می‌کنند و اثربخشی بیشتری دارند. PPC به سایت شما کمک می‌کند تا در بالای نتایج جستجوی ظاهر شود، در حالی که SEO به صورت ارگانیک همین کار را انجام می‌دهد.

ظاهر شدن هر دو نتیجه در بالای صفحه نتایج موتور جستجو، اعتبار بزرگ شما را افزایش می‌دهد و نشان می‌دهد که شما صرفاً برای اینکه در صدر قرار بگیرید، برای تبلیغات پول خرج نمی‌کنید. شما می‌توانید از سئو برای به حداقل رساندن کمپین‌های PPC خود استفاده کنید. برای مثال، اگر یک صفحه با رتبه بالا از آن به عنوان بخشی از تبلیغات PPC استفاده کنید، بهتر عمل می‌کند، به خصوص اگر کلمه کلیدی هزینه cpc پایینی داشته باشد.

۶. سئو سایت می تواند به شما کمک کند تا به افراد بیشتری دسترسی پیدا کنید

در حالی که بسیاری از کمپین‌های تبلیغاتی تمایل دارند بر روی یک مخاطب هدف تعریف شده تمرکز کنند، سئو می‌تواند به شما کمک کند هر کسی را با هدف در یک مقطع زمانی خاص جذب کنید، صرف نظر از اینکه در چه مرحله‌ای از قیف خرید هستند. با تبلیغات PPC یا شبکه‌های اجتماعی، می‌توانید مشتریان بالقوه‌های بیشتری را جذب کنید که ممکن است علاقه‌مند به تجارت با شما باشند.

مشاوره سئو سایت در مرحله اول لیستی از کلمات کلیدی برنده شما را گردآوری می‌کند و براساس سختی آنها و اهمیت این کلمات استراتژی مناسب را برنامه ریزی می‌کند. سپس مشاوره سئو سایت از ابزارهای تحقیق کلمات کلیدی برای گسترش آن استفاده می‌کند. در نهایت، از تحقیقات رقابتی برای اصلاح لیست خود با شناسایی اینکه رقبای شما چه کسانی هستند، برای چه کلمات کلیدی رتبه بندی می‌شوند و کجا بک لینک دارند، استفاده کنید و از این اطلاعات برای ایجاد یک استراتژی سئو بهتر استفاده می‌کند.

۷. سئو سایت می کند در جستجوهای محلی رتبه بهتری کسب کنید

جستجوهای محلی مانند «سوپرمارکت نزدیک من» رایج‌تر می‌شوند و نزدیک به ۸۰٪ از جستجوهای محلی در تلفن همراه منجر به تبدیل می‌شود. استراتژی‌های سئوی محلی می‌تواند به شما در جذب این جستجوگران کمک کند که اغلب آماده خرید هستند. به عنوان مثال، اگر در استان اصفهان هستید و در زمینه سئو فعالیت دارید، سئو سایت در اصفهان یک گزینه مناسب پیش روی شماست

۸. مشاور سئو سایت قابلیت استفاده از وب سایت را بهبود می بخشد

وظیفه اصلی مشاور سئو سایت سازگاری سایت شما با موتورهای جستجو است اما می‌تواند تجربه مشتری را هنگام بازدید از وب سایت شما بهبود بخشد. در جلسه مشاوره سئو سایت، اقداماتی نظیر محتوای باکیفیت و مفید، واکنش گرا بودن و سرعت بالای سایت، بهینه‌سازی لندینگ‌ها و نحوه درست استفاده از بک لینک‌ها بیان می‌شود.

پس از شروع فعالیت مشاور سئو سایت شما نه تنها یک وب سایت قوی و بهینه‌سازی شده دارید بلکه عواملی همچون ساختار قوی و رابط کاربری سایت نیز بهبود پیدا کرده‌اند و این موضوع در رتبه بندی سایت توسط گوگل تاثیر به سزاوی دارد.

۹. در پروسه سئو نتایج قابل اندازه گیری هستند

یک مشاور سایت می‌تواند تغییرات مختلفی همچون رتبه کلمات کلیدی، نرخ تبدیل‌ها و ترافیک سایت را پیگیری و بررسی کند. پلتفرم‌هایی مانند Google Analytics مجموعه جامعی از اطلاعات را ارائه می‌کنند که به شما امکان می‌دهد تا سطح فوق العاده‌ای را بررسی کنید. برای مثال، می‌توانید سفر خرید هر کاربر وب‌سایت را مشاهده کنید، از جمله صفحاتی که با آن‌ها درگیر شده‌اند، کلمات کلیدی که برای جستجو استفاده کرده‌اند و اینکه آیا اقدامات خاصی را انجام داده‌اند یا خیر. شما می‌توانید از این بینش برای تنظیم و بهبود استراتژی سئوی خود استفاده کنید.