

22 tipů pro zvýšení návštěvnosti webu (absolutně nezbytných)

David Kirš, www.EmailAcademy.cz

 EMAIL
ACADEMY

Důležité!

Otázka, jak dostat na stránky více návštěvníků, jak zvýšit traffic, je spojena s jedním velkým nedorozuměním. Každý se honí za návštěvností, jak dělat SEO, jak být první ve vyhledáváči apod. Většina podnikatelů vnímá pouze rovnici:

Návštěvnost = Peníze

Ta je ovšem platná je z půlky. Klíčem totiž není to, jak získat návštěvnost, ale co s ní pak udělat, jak ji zhodnotit a změnit v zisk, o který nám jde. Jak návštěvníkovi poskytnout hodnotu, za kterou je pak ochoten utratit peníze.

Pokud neumíte vytěžit peníze z návštěvníků, které pošlete na svůj web, je veškeré snažení k ničemu. Vyhodili jste peníze.

Než se pustíme do tipů na zdroje, které vám budou generovat návštěvnost, začněte nejdříve tím, jak takovou návštěvnost vytěžit. Garantuji vám, že pokud přeskočíte tuto otázku, nikdy nezískáte takovou návštěvnost, která vám bude generovat zisk.

Čtěte tento ebook pečlivě, získáte vhledy a porozumnění do problematiky návštěvnosti, o kterých vaši konkurenti jen sní.

Podnikatelé

Existují dvě skupiny podnikatelů, kteří nikdy nedojdou uspokojení:

Snílci

Skupina podnikatelů, kteří sní o tom, že jednou, bude jejich stránku navštěvovat tisíce lidí denně a že jedinou věcí, které je nyní odděluje od bohatství a úspěchu je málo lidí, kteří klikají na odkazy na jejich stránku. Jsou to lidé, kteří hledají rychlá řešení a články typu: "Jak získat milion návštěvníků za 7 dní." Tito lidé bohužel nemají zdání, jak dostat návštěvníky na stránky a co to vlastně znamená. Jejich energie vložená do zvyšování návštěvnosti se téměř vždy míjí účinkem a jejich úsilí nepřináší výsledky.

Hledači

Hledači jsou podobní snílkům v hlavní myšlence, že jediné, co je vzdaluje od úspěchu je malá návštěvnost. Narozdíl od snílků, ale věří, že existuje jistý zaručený postup nebo trik, který jim jednou návštěvnost zajistí. Ihned, jakmile ho najdou. A tak hledají a utrácejí za různé techniky a způsoby a toto hledání bývá nekonečné.

Než začnete...

Položte si teď klíčovou otázku:

Co budete dělat s těmi návštěvníky, o kterých sníte nebo, které hledáte?

Představte si, že teď máte na stánkách 1000, ne 10.000 návštěvníků denně. Co se stane, co uděláte s takovou návštěvností? Napište si teď, kroky, co se podle vás opravdu stane:

.....

Napsali jste: zvýší se mi prodeje a objednávky, budu mít více registrací. Bude to pravda? Jste si jisti? Jsou na to vaše stránky připraveny? Je vaše podnikání připraveno? Opravdu máte vše nastaveno tak, že pokud dnes přijde 1000 krát více návštěvníků, budete mít 1000 krát větší obrat a zisk?

První krok!

Než začnete utrácet za návštěvníky na vaše stránky, prosím, uvědomte si následující fakt:

Návštěvnost je jako beznín do auta. Ani načerpání Natural 100 do Felicie z ní neudělá BMW. Představa, že vyšší návštěvnost (čerpání Natural 100) změní vaše podnikání v super byznys (udělá z Felicie BMW) je omyl.

A tak prosím, než se pustíte do nákupů a budování návštěvnosti vašich stránek, odpovězte si na tyto otázky:

1. Jaký cíl a záměr má můj web? Jak mi pomáhá prodávat?
2. Co má udělat návštěvník, když přijde na mé stránky?
3. Jakou konverzi mám na stránkách?
4. Jak získám kontakt od návštěvníka?
5. Co se pak děje s takovým kontaktem?
6. Jaký je můj obchodní systém, který změní návštěvníka na zákazníka?

22 tipů pro zvýšení návštěvnosti webu

Následuje 22 tipů a zdrojů pro zvýšení návštěvnosti vašich stránek. Zvažte, které nejlépe využijete a zužitkujete. Vyberte nejdříve ty, které můžete aplikovat, co nejrychleji.

Nezapomeňte!

Neexistuje návštěvnost zdarma. Každá akce má své náklady, peníze nebo váš čas a energii.

TIP 1: Kvalitní obsah

Nemůžete bojovat ani obejít firmu v hodnotě 200 miliard dolarů. Google. Klíčem k tomu, aby se váš web stal zajímavým pro návštěvníky a tím pro vyhledávače je kvalitní, unikátní a často se měnící obsah.

Použijte blog, publikujte týdenní články, přidávejte nové stránky. Neexistuje tajný trik. Obsah je klíč.

TIP 2: Doména

Správná zapamatovatelná doména, která se jednoduše píše a snadno čte vám pomůže i v návštěvnosti. Nezapoměňte také registrovat varianty s pomlčkou a nejčastější překlepy vaší domény.

TIP 3: Něco zdarma

Připravte si lákadla a magnety na návštěvníky. Kalkulačka, interaktivní formulář, zajímavý ebook, software zdarma. To vše poutá pozornost a navíc vytváří příležitost, že na vás budou odkazovat i jiní ze svých stránek.

TIP 4: Registrace do katalogů

Registrujte se do katalogů, specializovaných adresářů a seznamů firem. Registrací se zabývá mnoho firem nebo se můžete inspirovat na www.seznamkatalogu.cz

TIP 5: Příspěvky a fóra

Bud'te aktivní a pravidelně procházejte fóra a přispívejte do diskuzí z vaší oblasti. Pomoc na fórech a diskuzích nejen zvyšuje vaši důvěryhodnost, ale upozorňuje na vás tam, kde se pohybuje váš cílový zákazník.

TIP 6: Affiliate a partneři

Partnerský program a návštěvnost z relevantních partnerských stránek může být velmi kvalitním zdrojem návštěvnosti. Zvažte vlastní affiliate program nebo účast v některém z jiných programů např. www.afilbox.cz

TIP 7: PPC

Kampaně Pay-per-click jsou efektivním zdrojem návštěvnost. Kvalitní kampaň vedená na správná klíčová slova, která vede na vhodné stránky (tzv. landing page) může být účinná a vést ke kvalitním konverzím.

Více na adwords.google.cz, facebook.com nebo sklik.cz

TIP 8: Re-marketing

Skvělá příležitost, jak přivést zpět návštěvníky stránek, kteří odešli. Remarketingová kampaň např. na Googlu ukazuje totiž reklamy a bannery jen těm lidem, kteří předtím navštívili vaše stránky. Obvykle necháte takové reklamy zobrazovat 30 dní. Je to velmi cílená forma reklamy a zdroj návštěvnosti.

TIP 9: Баннер кампане

Pokud potřebujete velký objem návštěvnosti v krátkém čase, můžete také stále použít bannerové kampaně. Nezapoměňte vždy měřit, konverzi z takových kampaní a kolik vám přináší. Jen tak můžete optimalizovat vzhled bannerů a umístění bannerů a kampaně tak optimalizovat.

TIP 10: Vyhledávače

Optimalizujte své stránky tak, aby byly dobře přístupné a čitelné pro vyhledávače. Poradte se, jak dělat SEO a SEM. Jak správně napsat název stránky, vybrat klíčová slova. Vytvořte samostatné stránky pro nejdůležitější klíčová slova s hodnotným obsahem.

TIP 11: PR články

Pište PR články a odborné články a publikujte je na k tomu určených webech. V člancích nezapomeňte uvést odkazy na svůj web. Seznam PR webů najdete např zde www.michalkubicek.cz/pr-weby

TIP 12: Sociální sítě

Sociální sítě jsou důležitým zdrojem návštěvnosti. Vytvořte a aktualizujte profily na Facebooku, Google+, Twitteru, LinkedIn a jiných. Stanou se dalším kanálem vaší návštěvnosti.

TIP 13: Seznam emailů

Kontakty ve vaší databázi a pravidelný emailing na ně je dalším zdrojem té nejkvalitnější návštěvnosti na vaše stránky. Ta pak tvoří vaše budoucí zákazníky. Budujte databázi postupně, co nejvíce způsoby a na co nejvíce místech, nejen na vašem webu.

TIP 14: Podpisy a odkazy

Nezapomeňte na podpisy v patičce emailu a web odkazy v tištěných materiálech, na letáčích a v reklamě. Upozorňujte na vaše online aktivity v offline světě.

TIP 15: Video marketing

Co hýbe světem marketingu a internetu současnosti je video marketing. Připravte z vašeho obsahu zajímavé videa a ty pak umístěte na video portály. Vyhledávače milují videa. Tam kde je konkurence v textu, nemusí být stejná situace ve videu. Video servery: www.youtube.com, www.stream.cz www.vimeo.com

TIP 16: Foto marketing

Máte vlastní zajímavé fotky, fotky produktů, firemní akce apod.? Umístěte tyto alba na foto portály a z nich pak může proudit traffic na vaše stránky. Např. www.flickr.com, www.rajce.idnes.cz.

TIP 17: RSS kanál

Uvolněte obsah vašich stránek také jako RSS kanál. Kanál pro tzv. čtečky. Lidé, kteří tento obsah odebírají se budou vracet i k vám na web. Pokud používáte blog, mělo by to být samozřejmostí.

TIP 18: Slovníček pojmů

Vytvořte na stránky slovníček pojmů. Klíčová slova v něm na vás upozorní a stanete se zdrojem pomoci pro návštěvníky a zdrojem zajímavého obsahu pro vyhledávače.

TIP 19: Hosťovské články

Nabídněte váš kvalitní obsah nebo článek ostatním. Oslovte bloggery ve vaší oblasti, informační servery, komunitní weby a nabídněte jim váš obsah. Každý potřebuje kvalitní obsah.

TIP 20: Social bookmarks

Propagujte váš web a články přes tzv. sociální servery, které sdílejí zajímavé odkazy, tzv. online záložky. Např. www.digg.com, www.stumbleupon.com, www.reddit.com

TIP 21: Soutěž online

Vytvořte vlastní soutěž a pusťte ji do světa. Interakce a zapojení návštěvníků je vždy fajn.

Inspirovat se můžete zde www.h1.cz/fol/2008/online-souteze

TIP 22: Mobile marketing

Více a více lidí čte a brouzdá na svém mobilním telefonu. Využijte toho a chyťte vlnu. Vytvořte aplikaci pro iPhone nebo Adroid. Nebo si tam jen můžete pronajmout reklamu.

TIP NA KONEC: Vystupte z řady

Ať už je to tvorba inzerátů pro PPC, psaní článků, příprava formulářů, soutěží, bannerů, snažte se o jedno.

Nezapadněte. Vystupte z řady.

Bud'te jiní. Odlište se.

Bud'te sami sebou.