

ГЕНЕРАТОР ТРАФИКА

**30 мощных способов
получить на сайт
неограниченное число
посетителей**

Отказ от ответственности

Эта электронная книга написана с целью предоставить информацию об интернет-маркетинге. Были приложены все усилия к тому, чтобы информация в ней была как можно более полной и точной. Однако в тексте могут встречаться типографские и авторские ошибки. Информация, содержащаяся в этой электронной книге, является достоверной на дату публикации. Поэтому данную электронную книгу не следует использовать в качестве руководства, тем более, в качестве единственного источника информации.

Книга написана исключительно в информационных целях. Автор и издатель не гарантируют, что содержащаяся в данной электронной книге информация является исчерпывающей, и не несут ответственности за возможные ошибки и опущения. Автор и издатель не несут какой-либо ответственности перед какими бы то ни было физическими или юридическими лицами в связи с убытками или ущербом, понесенным явно или предположительно, непосредственно или опосредованно в результате использования данной электронной книги.

Введение

Любой владелец сайта мечтает о мощном трафике на свой сайт. И наоборот, иметь сайт без трафика бессмысленно, потому что трафик - это ваша аудитория. К сожалению, у большинства вебмастеров трафик слишком мал, и его недостаточно для достижения целей владельцев сайтов. Если трафик есть, вам в голову приходит бесконечное число идей относительно сайта. И вот вам вопрос на миллион долларов: как получить трафик?

Сейчас вы можете дать гуглу передышку и перестать набирать ключевые слова типа "как получить трафик", "бесплатный трафик" и тому подобные и сосредоточиться на этой книге. Я собрал всеобъемлющий список из 30 способов, которые помогут вам привлечь неограниченный трафик на свой сайт. Достаточно потратить какое-то время на реализацию тех способов, о которых я собираюсь рассказать, и, я уверен, вскоре вы получите хороший трафик на сайт.

Вам придется хорошо поработать (и начать следует прямо сейчас), чтобы обеспечить хороший трафик на сайт и получить максимальный результат. Должен только сказать, что эти способы не сработают за одну ночь. Одни способы работают быстрее, другие медленнее, и результаты бывают разные, но все равно, трафик будет. Главная проблема, с которой сталкиваются люди после покупки курса или прочтения такой электронной книги, как эта - предпринять действие. Люди не предпринимают действий и не видят результатов, либо хотят получить результат на следующее утро. В интернете на все нужно время; вам нужно вложить свое время и прибавить к

нему немного терпения. Если вы готовы учиться, читайте эту книгу дальше; вскоре мы перейдем к делу, и я представлю вам 30 отличных способов получения неограниченного трафика на свой сайт.

Баннерная реклама

Это отличный способ получения качественного целевого трафика. Говоря коротко, это размещение баннеров на других сайтах с целью получить с них трафик. Это можно сделать двумя способами.

Во-первых, можно найти сайт с большим трафиком и написать владельцу сайта письмо о том, что вы заинтересованы в размещении баннерной ссылки на свой сайт. Вы договариваетесь о цене и размещаете свой рекламный баннер на этом сайте. На некоторых сайтах с мощным трафиком уже имеется соответствующий сервис или организована продажа места под рекламные баннеры. В этом случае вы увидите такие фразы, как: "здесь может быть ваш баннер" или "здесь может размещаться ваш баннер за (сумма)."

С другой стороны, можно найти брокера по рекламным баннерам или баннерный сервис. У таких сайтов имеются разные сервисы для разных классов трафика (и разных цен). У них имеется много сайтов, на которых они размещают баннеры, поэтому в зависимости от выбранного вами типа сервиса вы получите соответствующий трафик. Эта опция гораздо более затратна по сравнению с первой, так как вам самим уже не нужно искать сайты, на которых можно разместить баннер.

Видеомаркетинг с помощью YouTube

Это еще один мощный способ получить неограниченный трафик. Первое, что нужно сделать - создать канал на YouTube, который фокусируется на той же нише, что и ваш сайт. Тогда в канале и на сайте будут аналогичные темы, посетители будут видеть их взаимосвязь, и ваш бренд будет усиливаться.

Далее нужно создавать видео в той нише, в которой вы работаете. Предположим, что это ниша снижения веса. Вы создаете на YouTube канал про похудение и создаете видео по сбрасыванию лишнего веса. Начать можно, например, с советов, как избавиться от жира на животе, или с легкого способа всегда оставаться в форме. Видео должны соответствовать теме и быть полезными для зрителя.

Кроме того, в ваших видео должны быть ссылки на сайт. Вы можете ввести их в виде водного знака (поддерживается YouTube). Ссылку можно ввести и в поле описания, расположенное прямо под видео, или в саму видеозапись. Все эти опции можно использовать и для повышения вероятности клика на ссылке.

Один из самых важных моментов заключается в том, что в видео должен присутствовать призыв к действию. После просмотра видео зритель остается в некотором подвешенном состоянии, и есть вероятность, что видеозапись ему понравилась, и он решит посмотреть что-то еще. Поэтому призыв к действию, чтобы зритель подписался на канал или кликнул на ссылке на ваш сайт -

очень удобная опция для контроля внимания зрителя. Если зритель подпишется на канал, у вас будет к нему доступ, потому что каждый раз при загрузке нового видео он получает уведомление. С другой стороны, убедив зрителя кликнуть на ссылке, вы таким образом перенаправляете трафик на свой сайт.

Построение подписного листа

Большинство владельцев сайтов опираются на естественный трафик, основным источником которого являются поисковые машины. Со временем поисковые машины вносят обновления, которые меняют алгоритмы их работы и способы ранжирования. В результате какие-то сайты теряют значительную долю трафика. Поэтому со стороны владельца сайта очень мудро обеспечить захват каждого посетителя, пришедшего посмотреть его сайт. Здесь и начинается построение списка рассылки.

Список рассылки строится из посетителей, которые пришли на ваш сайт и через электронную почту подписались на обновления сайта или что-то подобное. Таким образом, единственное, что вам нужно сделать, это создать страницу подписки и выбрать почтового провайдера для построения списка. Могу предложить двух провайдеров: MailChimp и Aweber.

Построенный список рассылки затем можно использовать для продвижения продуктов, информирования пользователей об обновлениях и новых постах на сайтах. Это, в свою очередь,

помогает строить долговременные отношения с посетителями, а также способствует их повторным посещениям вашего сайта.

Электронная книга

Электронные книги - еще один хороший способ получить неограниченный трафик на сайт. Когда посетитель обнаруживает на сайте бесплатную электронную книгу с отличным материалом, это вызывает ощущение доверия. Если оба эти качества налицо, посетители, скорее всего, захотят получить эту электронную книгу.

В этом случае вы, как хозяин сайта, предстаете перед посетителями в роли эксперта в определенной области, которой посвящен ваш сайт. Но так бывает не всегда, потому что иногда написание электронной книги отдается на аутсорсинг. В этом случае вы отправляетесь на такие сайты, как [fiverr](#), [iwriter](#) или [ordesk](#) и находите там писателя, который и пишет нужную вам электронную книгу.

Электронная книга - отличное средство, когда речь заходит о генерировании трафика. Ее можно использовать двояко. Первый способ - бесплатная раздача для всех подписавшихся. Или можно просто добавить в электронную книгу ссылку на свой сайт. Во втором случае книга циркулирует среди множества читателей. Если книга хороша, читатели обязательно захотят попасть на ваш сайт.

Работа на форумах

В зависимости от ниши, к которой принадлежит ваш сайт, вам, как владельцу сайта, необходимо участвовать в форумах в вашей нише и форумах, тесно связанных с вашей нишей. На форуме вы сможете узнать много нового, но кроме того, он может стать отличным источником целевого трафика. Так получается потому, что форум состоит из людей с одинаковыми или очень близкими интересами, за счет которых они и держатся вместе. Поэтому, если форум посвящен женской обуви, а ваш сайт тоже имеет к ней какое-то отношение, это будет для вас большим плюсом.

Попав на новый форум, понаблюдайте за его направлениями и посмотрите, какие посты притягивают максимум внимания форумчан. Создавайте аналогичные темы, информативные и полезные для пользователей. Ваши посты должны быть настолько качественными, чтобы из них можно было сделать несколько авторитетных постов на сайте. Тогда, если вы будете давать форумчанам внешние ссылки, они будут доверять вам, потому что вы - топовый автор. Сделав так несколько раз, вы обнаружите, что форумчане посещают ваш сайт не потому, что вы - его хозяин, а потому, что вы - автор топовых постов на форуме.

Добротный контент

Если вы еще об этом не думали, то сейчас - самое время. Создание качественного контента просто незаменимо. Таким образом вы создаете долговременные отношения с читателями и закладываете фундамент на будущее. Каждый день читатели ищут информацию, и если в прошлый раз они нашли то, что искали, на вашем сайте, весьма вероятно, что они, не раздумывая, поставят на нем закладку.

Отличный контент - хорошая стратегия в отношении поисковых машин. Помня о том, что поисковики - лучший источник трафика, вам не захочется портить с ними отношения. Цель поисковых машин - предоставлять пользователям качественный контент, и они не станут направлять трафик на сайты, которые этого не заслуживают.

Вы можете спросить, а что же такое этот добротный контент? Это контент, который интересен пользователю и одновременно информативен. Проще говоря, к концу статьи читатель должен получить ту помощь или то решение задачи, которые он искал. Более того, он должен дочитать статью до конца, и при этом ему не должно становиться скучно.

В сущности, добротный материал жизненно важен для создания доверительных отношений между читателем и автором сайта. Добротный контент можно также использовать как приманку для посетителей, чтобы заставить их подписаться, оставить свой адрес электронной почты и помочь вам построить рассылочную базу.

Оптимизация изображений

Этот момент часто упускают из виду, но с его помощью можно привлечь большой дополнительный трафик. Могу спорить, что у вас на сайте есть хотя бы несколько картинок, но извлекаете ли вы из этого пользу?

Вы должны знать, что поисковые системы располагают функциями для поиска изображений на сайтах. Как они это делают? Они ищут теги, прикрепленные к изображению или к названию изображения. При построении сайтов на таких платформах, как Wordpress, у вас есть опция присвоить изображению метки с названиями, относящимися к изображению и статье, в которой оно размещается. Поэтому, когда пользователь ищет статьи, связанные с метками изображения, среди других поисковых результатов он получает и вашу картинку.

Но это еще не все. После присвоения изображению тегов с соответствующими ключевыми словами вам нужно, чтобы другие сайты тоже узнали, что у вас есть такое изображение. Так же, как вы делитесь новыми постами на Facebook, в Twitter или Stumble Upon, можно воспользоваться Pinterest, социальной сетью, в которой делятся картинками. Если ваша картинка достаточно интересна, ее наверняка многие будут пинить и делиться ею. Но чтобы это было еще эффективнее, нужно, чтобы картинка на Pinterest несла ссылку на ваш сайт.

В конце концов, вам нужно как можно дольше

удерживать читателей на сайте. Поэтому в качестве приправы к основному блюду вам необходимо, чтобы в картинках были ссылки на другие страницы, связанные со статьей или изображением. Например, если посетитель читает о быстром способе сбросить лишний вес, а на картинке изображен человек с большим животом, можно вставить ссылку на статью о том, как сбросить жир на животе.

Размещение статьи в каталоге статей

В интернете есть множество каталогов статей типа EzineArticles.com и ArticleCity.com. Вы размещаете в них статьи, а они размещают у себя обратную ссылку на ваш сайт.

Лучше всего сначала просмотреть статьи из вашей ниши с самым высоким рейтингом в каталоге, чтобы получить представление о том, какие статьи привлекают наибольшее внимание. Затем нужно взяться за работу и написать статью на выбранную тему, связанную с вашей нишей. Статья должна быть качественной и интересной, ведь если читатель не дойдет до конца статьи, где размещена ссылка, все старания окажутся напрасными.

По сути, чем больше просмотров вы получите, тем больше шансов, что читатели захотят узнать еще что-то о продукте, услуге или теме, описанных в вашей статье, нажмут на ссылку и перейдут на Ваш сайт.

Каталог сайтов

Это тоже очень хороший способ привлечь неограниченный трафик. Многие пользователи интернета с помощью каталогов сайтов ищут необходимые услуги и продукты, поэтому их вполне можно называть желтыми страницами сайтов. Некоторые каталоги бесплатные, на других нужно заплатить, а условия и правила у каждого каталога свои.

Получить трафик от каталогов сайтов можно двумя способами - напрямую или опосредованно. В первом случае, после того, как вы попали в список сайтов в каталоге, пользователи будут находить вас в списке и переходить по ссылке на ваш сайт. Здесь важно размещать свой сайт только в авторитетных каталогах. Для этого можно проверить их ранжирование в поисковиках или, если вы планируете привлекать трафик в основном за счет пользователей каталогов, посмотреть, какие каталоги пользователи включают в список самых лучших.

Опосредованный способ заключается в том, чтобы получить обратные ссылки с каталогов из составленного вами списка. Процесс поиска здесь аналогичный. Вам необходимо найти сайты с высоким рангом в поисковых системах. Ведь обратные ссылки учитываются только в поисковиках. Главное правило, которое я знаю по собственному опыту - чем более жесткие правила размещения сайтов в каталоге, тем больше рейтинг каталога в поисковых системах.

Обычно оценка сайта осуществляется вручную; примером может служить DMOZ. Можно разместить свой сайт в таких каталогах, как Family Friendly Sites, Greenstalk, Splash Directory и Clash.

Размещение пресс-релиза

Это всегда было и остается эффективным способом. Сайты пресс-релизов имеют высокий ранг в поисковиках, а также являются отличным местом для непосредственного привлечения трафика. Некоторые сайты пресс-релизов имеют подписчиков, получающих ссылки на те пресс-релизы, на которые они подписаны.

Вся прелесть сайтов пресс-релизов в том, что они способны широко распространить ваш пресс-релиз и представить его читателям, что является плюсом для сайта. Если ваш пресс-релиз всеобъемлющ и полезен для читателей, они могут сослаться на него, а в пресс-релизе имеется обратная ссылка на ваш сайт.

Соответственно, разместив свой пресс-релиз на сайте пресс-релизов, вы обеспечиваете ему большую аудиторию, и если читатели заинтересуются, они будут кликать на ссылке и переходить на ваш сайт. Кроме того, вы получаете качественные обратные ссылки для поисковиков.

Страница на Facebook

Невозможно говорить о привлечении неограниченного трафика, не упомянув о фейсбуке. Да, Facebook - это одна из крупнейших социальных сетей, которая продолжает расти, и на ней проводит время множество людей.

И сейчас вам нужно сделать вот что: пойти на Facebook и создать там страницу своего сайта. Эта страница должна быть похожей на ваш сайт. В чем? В информации, которую вы вводите, и в теме страницы.

Следующий шаг - получить лайки на своей странице. Начать можно с того, чтобы поделиться ссылкой на свою страницу с друзьями и родными, чтобы дать странице начальный толчок. Другой вариант - дать рекламу своей страницы на Facebook adverts, чтобы получить больше целевых лайков с помощью рекламы на Фейсбук. Эта функция позволяет получить таргетированную аудиторию от рекламы по возрасту, стране проживания и полу.

Таким образом, если ваша страница и сайт предназначены для женщин среднего возраста, ваша кампания будет сфокусирована на людях соответствующего пола и возраста. Кроме того, не забывайте часто менять рекламные объявления, чтобы они не приедались и не теряли эффективность. Бюджет рекламной кампании такого типа должен быть фиксированным, чтобы не выходить за рамки своих финансовых возможностей.

Вам также нужно получить подписчиков на Facebook; для этого лучше всего добавлять короткие, но емкие советы

или цитаты, на которые они быстро подпишутся. Помните, что это социальная сеть, а не блог, и большинство читателей на одной странице надолго не задерживаются. Поэтому, когда у вас появляется новый пост или новая функция, или новый продукт, о которых вы хотите сообщить своим уважаемым подписчикам, вы размещаете их на своей странице в фейсбуке, и читатели с большой вероятностью перейдут по ссылке благодаря уже выстроенным отношениям читатель-писатель.

Сообщения на Twiter

Пусть вас не вводит в заблуждение и не смущает название этого метода - для сайта нет ничего более полезного, чем иметь аккаунт на Twitter. Возможно, вы уже знаете, что твиттер - это тоже социальная сеть, и ее используют даже крупные корпорации, так что это очень мощный инструмент. Благодаря подобным социальным платформам бизнес-возможности настолько уравниваются, что вы можете сделать источником трафика на свой сайт даже такие источники.

Вам понадобится создать аккаунт в твиттере и в поле описания немного рассказать о своем сайте. Не забудьте вставить в описание все значимые ключевики. Можно также добавить в специальное поле для URL ссылку на свой сайт.

Дальше нужно заполучить фолловеров. Основное внимание должно быть направлено на то, чтобы зафолловить людей и аккаунты на Twitter из вашей ниши. Например, если ваша ниша - избавление от лишнего веса, имеет смысл следить за аккаунтами тренеров знаменитостей или компаний, продающих товары для похудения.

Кроме того, нужно часто обновлять свой статус в твиттере. Обновления должны быть связаны с нишей, в которой вы работаете. Они должны быть содержательными и тоже могут включать ключевые слова, относящиеся к нише, но не стоит фаршировать их ключами под завязку, потому что тогда ваш твит может просто потерять смысл.

Со временем люди из вашей ниши начнут следить за аккаунтом вашего сайта на твиттере и станут фолловерами, а те, на кого подписаны вы, скорее всего в ответ тоже зафолловят вас. Таким образом, имея много фолловеров, с помощью твитов можно легко делиться новыми постами и другими ссылками на свой сайт.

Непрерывное обновление сайта

Вы, скорее всего, согласитесь, что чем удобнее и приятнее для пользователей ваш сайт, тем больше повторных посещений, и тем более естественным образом используются ссылки. Поэтому нужно постоянно оптимизировать свой сайт, чтобы он запоминался посетителям. Такие простые вещи, как макет или дизайн сайта могут отталкивать посетителей и заставляя их быстренько нажимать кнопку "вернуться на предыдущую страницу".

Плохо организованный сайт говорит о непрофессионализме автора, он не вызывает доверия у посетителя, и может быть помечен как спам. Не пожалейте времени, посмотрите лучшие сайты в вашей нише и найдите ответ на вопрос, почему они лучшие. Не нужно изобретать велосипед, просто немного усовершенствуйте его, скопировав какие-то макеты и используя другой дизайн. Весьма вероятно, что для исследования владельцам этих сайтов понадобилось некоторое время и ресурсы, которых у вас нет, так воспользуйтесь этой возможностью.

Но если тупое копирование вам не интересно, можно попросить обратную связь у своих посетителей. Попросите их высказаться, что они думают о последнем посте, какие изменения им хотелось бы увидеть на сайте, чтобы он нравился им еще больше. От таких вопросов посетители начинают больше доверять вашему сайту и воспринимать его как сайт, ориентированный на читателей, а это им, конечно, нравится. Такие посетители,

скорее всего, будут снова и снова заходить на сайт, особенно, если вы учтете их пожелания (безусловно, абсолютно все пожелания учитывать не нужно, да это и невозможно).

Социальные кнопки "Поделиться"

Если вы читаете на сайте что-то интересное, вам тут же захочется поделиться этой информацией с другими. А какой способ может быть лучше социальных сетей? Именно с этой целью и нужно добавлять кнопки социальных сетей в свои посты.

Если вы используете Wordpress, это можно легко сделать, добавив соответствующие плагины или плагин «Wordpress Jetpack», являющийся плагином "все в одном" и содержащий модуль с кнопками Facebook, Twitter, Google Plus, Pintrest и других соцсетей.

После того, как посетители прочитают ваш пост, они могут поделиться им с помощью кнопок, расположенных прямо под постом. Чем больше в модуле кнопок социальных сетей, тем лучше. Тогда вы сможете привлекать трафик из тех социальных сетей, в которых поделились вашим постом, и получите несколько обратных ссылок, которые повысят рейтинг вашего сайта в поисковиках. Кроме того, поисковые машины смотрят, насколько ваш сайт интерактивен, а благодаря сигналам социальных сетей этот показатель в поисковиках будет расти.

Комментирование блогов

Вы, наверное, уже знаете про комментирование блогов из других источников, но если нет - вам повезло. Комментирование блогов означает, что вы пишете комментарии на других блогах, чтобы привлечь внимание тех, кто читает ваши комментарии, к посту на своем сайте. Во-первых, вам нужно найти блоги, которые вы будете комментировать, и лучше всего начать с просмотра каталога блогов, где вам легко будет найти блоги своей ниши. Отличным примером каталога блогов может служить Technorati. На Technorati можно найти очень много отличных блогов; вам остается лишь найти те, которые стоит комментировать.

Блоги создаются для взаимодействия, поэтому в них всегда имеется поле для комментариев и, в большинстве случаев, предусмотрено место для указания URL вашего сайта. Таким образом, если вы нашли подходящий пост в блоге, переходите на него и пишите свой комментарий.

Помните, что ваши комментарии должны быть информативными и полезными. Хорошо оставлять комментарии в свежем посте, который еще никто не успел прокомментировать, потому что так ваши шансы быть увиденным растут.

Поле, в котором вы пишете свое имя, можно использовать как часть вашего целевого ключевого слова. Только не переусердствуйте; на некоторых блогах это могут счесть за спам и заблокируют комментарий, или даже вас, как автора, но те, кто знает толк в искусстве

комментариев, воспримут ваш пост нормально.

На самом деле хороший комментарий сделает вас более заметным для читателей блога, они будут кликать на вашем имени и переходить к вам на сайт. Это будет особенно эффективно, если блог имеет большую популярность, потому что у такого блога много читателей. Кроме того, у этого блога высокий рейтинг в поисковиках, а значит, благодаря комментарию с вашей ссылкой у вас появится много обратных ссылок, что также повысит ваш рейтинг в поисковых системах.

Обратная инженерия

Как следует из названия, это обратный порядок работы, от цели к средствам. В этом случае вы создаете копию процветающих сайтов с хорошим трафиком или высоким рейтингом в поисковых машинах. Далее вы применяете такую тактику: стреляясь от того, что видите на фасаде, пытаетесь определить используемую стратегию.

Одна из стратегий, которую можно взять на вооружение - это создание вашими конкурентами обратной ссылки. Для того, чтобы определить стратегию создания обратных ссылок конкурентов, вам понадобится соответствующий инструмент. Я рекомендую использовать Traffic Travis или ahrefs.com. Эти инструменты покажут вам источник ссылок вашего конкурента. И тогда вы сможете создать ссылки аналогичным образом.

Кроме того, можно скопировать еще и процедуру поиска родственных сайтов, с которыми они сотрудничают или обмениваются ссылками. Если конкурент делает много продаж или имеет много подписчиков, вы можете использовать его стратегию, например, в том, где расположить кнопки социальных сетей или поле подписки на рассылку для наиболее эффективного использования посетителей.

По сути, вы можете скопировать показатели рейтинга и трафика конкурента, просто исследовав различные стратегии, которые он применяет. Таким образом, всеобъемлющее сравнение и выявление различий может дать очень много информации.

Говорите посетителям, чего вы от них хотите.

Да, все вот так просто. Когда посетитель приходит на ваш сайт, дайте ему понять, что хотите оставаться с ним на связи.

Например, вы говорите, что хотите получить его почтовый адрес, чтобы иметь возможность сообщить о новом посте в блоге, о продолжении этого поста, который собираетесь опубликовать позже. То же самое и в случае, когда вы хотите, чтобы посетитель помог распространить ваш материал. Можно попросить посетителя поделиться постом, если он ему понравился, и большинство посетителей с удовольствием это сделают. Они не будут делиться, только если пост им не понравится.

Гостевой блоггинг

Это еще один отличный способ привлечения трафика с хорошо посещаемых блогов на свой сайт. Он заключается в том, чтобы писать гостевые посты в блог с высоким рейтингом. Смысл здесь в том, что когда посетители популярного блога увидят ваш пост, им захочется больше узнать о вас, и они переходят на ваш сайт, а также добавляют его в закладки или подписываются на RSS-ленту.

Прежде всего, нужно найти в вашей нише блоги с высокой посещаемостью. Как я уже говорил, лучше всего делать это на сайтах типа Technorati. Найдя блог, вы отправляете его владельцу письмо, в котором сообщаете, что хотите разместить пост на его блоге. Кто-то согласится, кто-то откажет, кто-то спросит, на какую тему вы хотите писать, а кто-то сам даст тему. Когда статья будет готова, владелец блога должен просмотреть ее и разместить на своем блоге, а вы получаете обратную ссылку на свой сайт.

Для получения самых лучших результатов от поста статья должна быть высокого качества, очень цепляющая, интересная для читателя; она должна выставлять вас экспертом в своей области. Если вы не очень сильны как писатель, лучше нанять для этого фрилансера с какого-нибудь из многочисленных фрилансерских сайтов.

Прелесть гостевого блоггинга в том, что для того, чтобы прославиться, вы используете чужой популярный блог с высоким рейтингом. То есть, вы надстраиваете свою славу на уже готовой чужой славе.

Время загрузки сайта

Никому не нравится ждать сто лет, пока загрузится сайт, думаю, вам это тоже не нравится. Вопрос ставится следующим образом: насколько быстро загружается ваш сайт? Чтобы лучше сориентироваться, сравните время загрузки вашего сайта с 3-4 сайтами конкурентов с хорошим трафиком; измерьте время загрузки определенных страниц, например, главной и страницы с постом.

Что делать, если ваш сайт медленнее?

Уберите все лишние плагины

Подберите более "легкую" по размеру тему

Сократите размер изображений (на это обычно уходит больше всего времени)

Этот параметр необходимо проверять достаточно часто, чтобы быть уверенным, что все идет, как надо, и чтобы не попасть впросак.

Качественный хостинг

Никогда не покупайте плохой хостинг. Я по себе знаю, как соблазнительно бывает взять дешевый хостинг, чтобы сэкономить на ежемесячной оплате, а потом оказаться в катастрофическом положении. Вы ведь не хотите направлять посетителей на сайт, который упал только потому, что в данную минуту упали сервера хостинга? Не лучше ли вложить деньги в самый лучший хостинг!

В интернете предлагается множество надежных хостингов по разумной цене. Вы должны быть готовы платить за качественный хостинг в среднем 10 долларов в месяц.

Таким образом, после создания обратных ссылок на сайт и размещения постов в блоге это будет вашей последней задачей, но если у вас нет надежного хостинга, или если вы связались с ненадежной хостинговой компанией, поищите другие варианты. Можно пройтись по форумам и найти самый подходящий для вас хостинговый пакет, а также почитать отзывы о хостинговых услугах.

Интервью с экспертом

Представьте себе, что ваш сайт посвящен обзорам компьютерных программ, и вам удалось взять интервью у Билла Гейтса. Только вообразите себе тот огромный трафик, который вы можете получить, когда люди будут делиться этим интервью снова и снова. Ну, ладно, я не говорю, что вам обязательно нужен Билл Гейтс, или что нужен кто-то такой же популярный, как Билл Гейтс, но можно взять интервью у человека, просто хорошо известного в вашей нише.

Начните с того, что определите ближайших экспертов в своей нише. Например, если вы работаете в нише снижения веса, экспертом может быть человек, предложивший упражнения, которые помогают избавиться от жира на животе, или врач, разработавший формулу быстрого похудения с помощью определенной диеты, или просто владелец продукта для сброса лишнего веса.

Эти эксперты могут дать профессиональную информацию по заданной теме в рамках вашей ниши, и люди с удовольствием будут подписываться.

На самом деле, ваши статьи или посты станут более весомыми, заметными, и ими будут больше делиться в социальных сетях. Кроме того, читатели станут относиться к вам с большим доверием, потому что вы привлекли признанного в нише эксперта, и лояльность ваших читателей возрастет.

Меньше обещать и больше делать

Эта стратегия отлично работает во многих физических и даже интернет-компаниях. Я уверен, что она сработает и у вас. Если вы продаете собственные продукты или продвигаете продукты других людей, можете тоже взять и применить ее. Я знаю, как это соблазнительно - бесплатно раздать все, что вы предлагаете на своем сайте еще до того, как люди подпишутся или купят продукт. Но будет гораздо лучше, если вы расскажете им ровно столько, сколько нужно, чтобы они предприняли действие, а потом, после выполнения действия, поразите их припрятанными бонусами и другими вкусностями.

Предположим, вы продвигаете свой собственный продукт или услугу, и клиент купил у вас продукт. Вы отправляете ему ответное письмо, чтобы узнать, не возникло ли у клиента проблем в использовании продукта, не замечены ли неисправности, чтобы сообщить ему, что техническая поддержка работает ежедневно и т. п.

В общем, всячески заботьтесь о том, чтобы клиенту у вас понравилось. Если у клиента сложится очень хорошее впечатление об обслуживании, он с большой вероятностью будет рекомендовать ваш сайт другим, и те, возможно, рано или поздно к вам обратятся.

Сайты Web 2.0

Это сайты, позволяющие публиковать контент в какой-то степени аналогично блогам, но с некоторыми отличиями. Такие сайты очень просты в использовании и состоят из модулей. Они также позволяют давать в одной статье несколько обратных ссылок на свой сайт.

В поисковых системах они ранжируются очень высоко, и грех этим не воспользоваться. Такие сайты строятся вокруг интернет-сообществ и являются непосредственными источниками трафика для опубликованного вами контента. Таким образом, вы можете выбрать нишу, к которой относится ваш материал, чтобы участником сайта было легче его найти. Кроме того, эти сайты позволяют дать ссылку на свой сайт через RSS-ленту, в которой появляются новые посты с вашего сайта, а это для вас определенно большой плюс. Создавая добротный материал, вы сможете получить лояльных подписчиков, которые будут следить за вашими материалами, публикуемыми на этих сайтах.

Не забывайте, что если у вас не получается писать достаточно хорошо, попробуйте подучиться, но если и это не поможет, лучше передать работу на аутсорсинг.

Есть два сайта web 2.0, которые я хотел бы назвать: Squidoo и Hubpages. Функционал у них одинаковый, а правила разные. На Hubpages более жесткие правила, поэтому проще публиковаться на Squidoo. Они очень хорошо ранжируются и могут дать вам высококачественные обратные ссылки не только с помощью ранжирования поисковиков, но и с помощью имеющей у них социальной функции "Поделиться".

Анализ ключевых слов

Если вы используете seo-оптимизацию, тогда это очень полезный для вас инструмент. Анализ ключевых слов очень важен, потому что он показывает вам направление: вокруг каких ключевых слов и в какой нише вам нужно строить свой сайт. С другой стороны, если сайт уже создан, можно использовать анализ ключевых слов для повышения своих позиций в поисковой выдаче. Суть в том, что пользователи ищут в интернете что-то определенное и используют при этом одни и те же слова и выражения. Это и есть суть анализа ключевых слов. Если человек ищет, как разблокировать свой новый фирменный мобильный телефон, он будет использовать слова типа "как разблокировать мобильный телефон XYZ" или "услуги разблокировки телефона". Это и есть ключевые слова. В общем, вам нужно найти ключевое слово, которое даст вам максимальный трафик.

Если вы решили провести анализ ключевых слов, можете использовать инструменты для анализа ключевиков. Эти инструменты помогут вам идентифицировать ключевые слова с наибольшим объемом поиска. В сети есть как платные инструменты, так и бесплатные. Главный инструмент, который можно использовать - это Google Keyword Tool. Google Keyword Tool прост в использовании; все, что вам нужно – это аккаунт и логин Gmail, и можете приступать.

PPC

PPC известна также как "плата за клик" (Pay Per Click). Это еще один способ получения неограниченного трафика. Говоря простым языком, это дорогостоящий трафик, но при умелом подходе он работает превосходно. Услуги с платой за клик обычно предоставляют поисковые машины, например, Google, и платить приходится довольно дорого. Цена зависит от ключевого слова. Например, если вы планируете запустить рекламную кампанию с платой за клик на Google, вы будете использовать Google Keyword Tool, который сам будет показывать цену.

Таким образом, исходя из своего бюджета и ключевых слов, можно провести анализ и выбрать те ключевики, которые вы можете себе позволить, а дальше следовать указаниям, чтобы как следует настроить и отладить рекламную кампанию. Реклама с платой за клик работает действительно хорошо, если у вас есть страница захвата или страница подписки для захвата посетителей. Как уже говорилось, это дорогостоящий трафик, и нужно считать каждую копейку, потому я и рекомендую сделать страницу захвата.

Обзор вашего сайта

Это еще один способ сделать так, чтобы вас заметили в интернете. В этом случае вы обращаетесь к хозяину популярного авторитетного блога или к человеку, специализирующемуся на написании обзоров, с просьбой сделать обзор вашего сайта. Это хоть и не бесплатный, но очень эффективный способ предстать перед блоггерами, посетителями блога и другими пользователями, которые могут просматривать обзоры; к тому же так будут появляться мощные обратные ссылки на ваш сайт. В среднем обзор стоит 50 долларов.

Для начала нужно найти сайт, посвященный обзорам сайтов, или блоггера, который может написать обзор вашего сайта, с помощью поиска блогов на Technorati и обратиться к ним с просьбой о написании обзора. С другой стороны, вы можете пойти на любой фрилансерский сайт или сайт блоггеров и найти подходящего исполнителя.

Подсчет обратных ССЫЛОК

Если вы хотите получить от поисковой оптимизации максимальный трафик, тогда это для вас. При подсчете обратных ссылок гарантируется учет всех созданных вами обратных ссылок. На создание сотни обратных ссылок у вас ушла уйма времени, а в поисковиках учитываются только двадцать. С помощью этой стратегии вы гарантируете, что будут учтены все созданные обратные ссылки, нужно только выполнить несколько шагов.

Вам необходимо создать таблицу в Excel и внести в нее все обратные ссылки, которые вы создали, вписав саму ссылку и дату ее создания. Справа добавляем еще две колонки, которые назовем "пинг" и "RSS-лента". После создания обратной ссылки необходимо пинговать обратные ссылки раз в неделю, пока до них не доберутся поисковые пауки. Кроме того, эти ссылки можно объединять с помощью онлайн-инструментов агрегирования, а затем пинговать ссылку агрегированных лент. Повторяйте пинги еженедельно, пока не изменится счет обратных ссылок. Чтобы отслеживать изменения числа созданных обратных ссылок, можно воспользоваться Traffic Travis или ahrefs.com.

Отказ от размещения рекламы

В зависимости от цели создания сайта может оказаться, что разумнее не размещать на своем сайте рекламу других сайтов.

И хотя вы заинтересованы в том, чтобы посетители кликали на вашем рекламном баннере и переходили на ваш сайт, вам совсем не хочется направлять трафик со своего сайта на чей-то чужой. А все потому, что трафик не так легко получить. Сами посудите: я объясняю вам тридцать способов привлечения неограниченного трафика, вы применяете все эти тридцать способов, и после всего перенаправляете трафик на чужой сайт за мизерные гроши. Ну, разве это разумно?

Не то, чтобы монетизация была плохой идеей, но перенаправлять трафик можно только тогда, когда вы будете к этому готовы. Посмотрите, что будет, если убрать с вашего сайта всю рекламу, а вместо этого стимулировать посетителей подписаться на рассылку, оставив свой почтовый адрес. И только когда вы соберете в подписную базу столько адресов, сколько хотели, только после этого можно добавлять другие средства монетизации.

Магия доменного имени

Найдите доменные имена, связанные с вашими продуктами или услугами. Еще лучше будет использовать в доменных именах ключевые слова. Если вы намерены создать сайт и покупаете новое брендовое доменное имя, придумайте, как впихнуть в домен ключевое слово, чтобы поднять поисковый рейтинг по этому слову.

А если вам удастся найти старое доменное имя, лучше взять его. Старые домены имеют то преимущество, что для них уже были созданы обратные ссылки до того, как старый сайт закрылся. К тому же, поисковые машины учитывают возраст домена при ранжировании сайтов.

Оценка

После применения всех перечисленных и не перечисленных в этом списке стратегий очень полезно оценить результат ваших усилий. Это поможет повысить эффективность, а также покажет, какая стратегия работает быстрее, лучше и эффективнее.

Для мониторинга динамики сайтов рекомендую использовать Google Analytics. С этим инструментом вы сможете измерить показатель отказов вашего сайта, объем трафика, будете знать ключевики, приносящие большую часть трафика, и другие важные параметры, помогающие оптимизировать сайт.

После оценки динамики сайта по трафику можно снова применять соответствующие стратегии, пока не будет получен нужный результат.

БОНУСНЫЙ СОВЕТ

Вы занимаетесь маркетингом на YouTube?

Если да, то вот несколько советов для привлечения трафика на ваш видеоканал на YouTube, который тоже можно использовать для перенаправления трафика на свой сайт.

Прежде, чем создавать видео, проведите анализ ключевых слов, чтобы определить, какие ключевики дают больше трафика, или просто адаптируйте уже используемые ключевые слова для своего сайта. А вот для тегов YouTube нужно проводить отдельное исследование.

Для создания видео можно использовать PowerPoint и другие программы. Когда видео снято, дайте ему название с целевым ключевым словом. Добавьте ссылку на свой сайт в поле описания и используйте поле описания для описания продуктов или услуг, которые вы продвигаете.

Для ранжирования видео используйте стратегии массовых закладок. Можно использовать такие программы, как Link Robot, или услуги нанятых вами фрилансеров, которых можно найти на сайтах типа fiverr.com. Для получения наилучших результатов повторите весь процесс с самого начала.

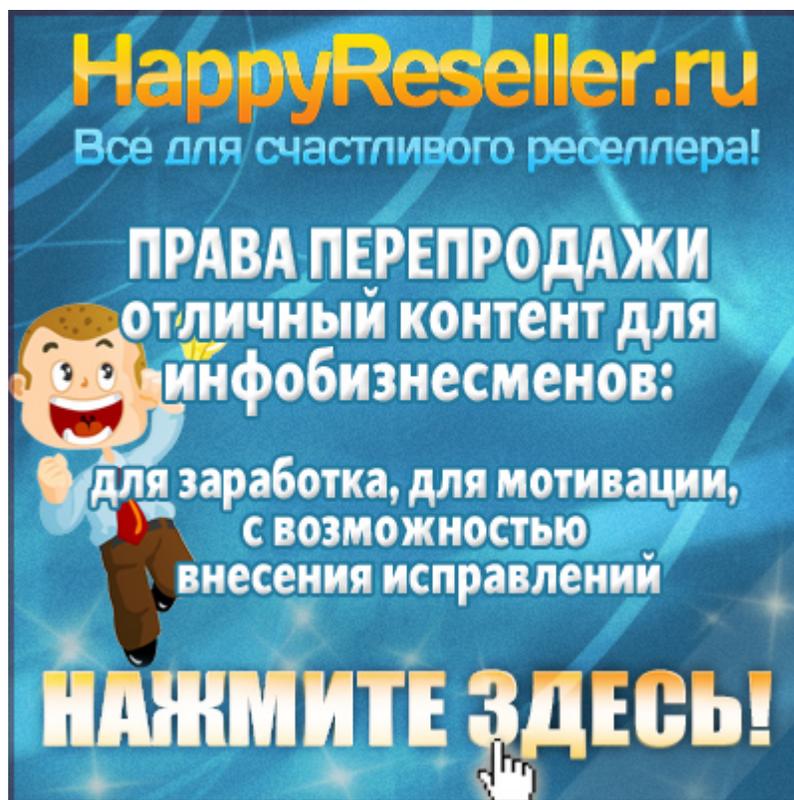
Заключение

Я сам испытал на практике все, что тут проповедовал. Я понимаю, что тот момент, когда вы дочитали до конца книжку, в которой ожидали найти 30 способов привлечения неограниченного трафика на свой сайт, а нашли еще один бонус - это типичный пример стратегии "меньше обещай, больше делай". Но все равно я рад, что вы нашли время для прочтения этой книги, узнали новые фишки и подсказки, которые помогут вам увеличить трафик на свой сайт.

Привлечение трафика никогда не было простым делом, но и применить разом все тридцать стратегий тоже непросто. На все нужно время, но я и не рассчитываю, что вы будете использовать все способы. Ввиду этого я придерживаюсь точки зрения, что нужно брать и применять то, что считаете нужным, хотя и здесь "много" лучше, чем "мало". Везде, где это возможно, рекомендую отдавать на аутсорсинг ту работу, с которой вы боитесь не справиться.

Описанные в этой книге стратегии - это Google Panda и Google Penguin. Значит, они все еще работают. Помните, если ваша цель - трафик от поисковиков, старайтесь вести себя как можно естественнее, расширяя источники трафика.

Я был одним из тех, кто после прочтения очередной книги привычно засовывает ее в какую-нибудь папку на лаптопе, пока в один прекрасный день не осознал, что тупо теряю время. Если бы я сразу применял полученные знания, я бы достиг в интернете гораздо большего, чем имею на сегодняшний день.



Замените ссылку на баннере на свою партнерскую и получайте от 5'000 до 50'000 рублей в месяц на партнерке HappyReseller.ru!