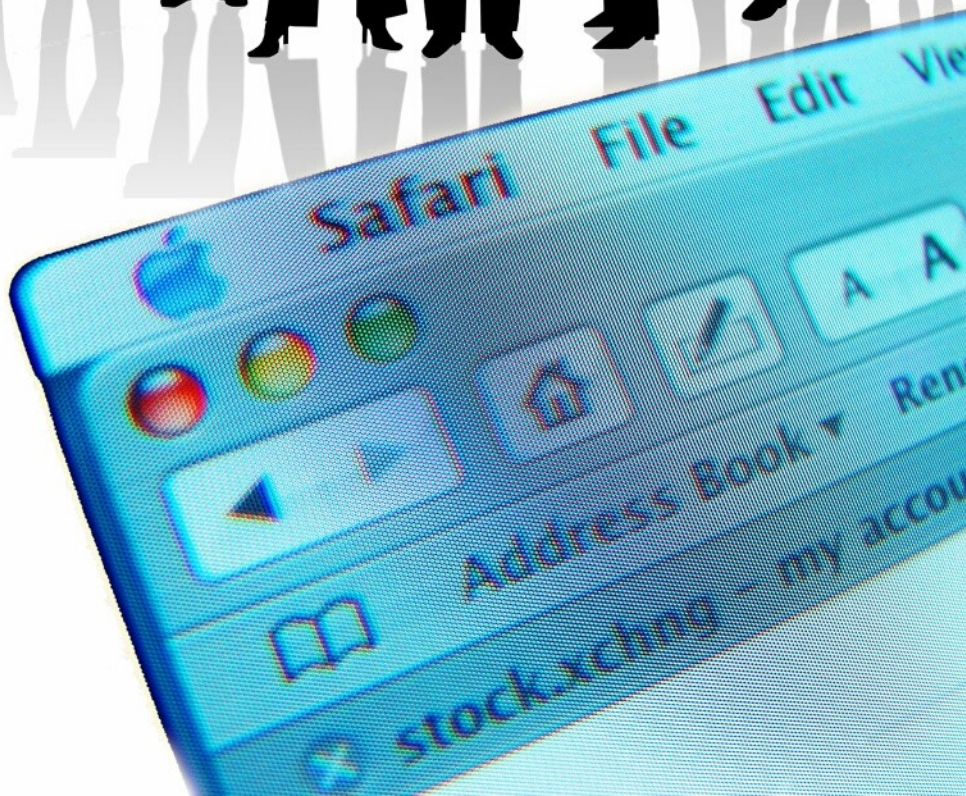


Jak zwiększyć ruch na stronie WWW?

120 praktycznych wskazówek





Darmowa publikacja dostarczona przez Netigo.pl

© Copyright for Polish edition by Netigo.pl & Agnieszka Kądziołka

Data: 10.01.2008

Tytuł: Jak zwiększyć ruch na stronie WWW?

120 praktycznych wskazówek

Skład tekstu: Anna Grabka

Niniejsza publikacja może być kopiowana oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w niezmienionej formie.

Zabrania się jej odsprzedaży oraz nanoszenia zmian bez pisemnej zgody

serwisu Netigo.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.



W imieniu platformy e-biznesowej netigo.pl oddaję w Twoje ręce bardzo wartościową publikację. Jest to ebook, który zawiera 120 skutecznych porad jak zwiększyć ruch na stronie WWW oraz czego nie robić, aby tego ruchu nie stracić.

Wszystkie porady są możliwe do zastosowania na rynku polskim.

Internet w Polsce zmienia się bardzo dynamicznie, więc porady, które są aktualne dziś, mogą przestać być aktualne za miesiąc.

Zapraszam do lektury.

Agneszka Kędzińska

SPIS TREŚCI

<u>JAK zwiększyć ruch na stronie WWW?</u>	5
<u>Gromadzenie wartościowych artykułów</u>	5
<u>Artykuły, które przyciągają uwagę i generują linki</u>	6
<u>Stań się ekspertem</u>	7
<u>Wygląd i usability Twojej strony</u>	8
<u>Katalogi</u>	8
<u>Darmowe linki</u>	9
<u>Gratis Gratis Gratis</u>	10
<u>Social Bookmarking</u>	11
<u>Rynek lokalny</u>	11
<u>Opinie</u>	12
<u>Blogi</u>	13
<u>Linki w świecie offline</u>	13
<u>Wzajemne linkowanie</u>	14
<u>Płacenie za linki</u>	15
<u>Wskazówki techniczne</u>	16
<u>Lista adresowa</u>	17
<u>20 wskazówek</u>	
<u>- jak nie zniszczyć swojej pozycji w Google</u>	18
<u>Wygląd strony</u>	18
<u>Linki</u>	18
<u>SPAMowanie forów</u>	19
<u>SPAMowanie blogów</u>	20
<u>Nic na siłę</u>	20

JAK zwiększyć ruch na stronie WWW?

JAK zwiększyć ruch na stronie WWW?

Zaczynamy! Treść została podzielona na sekcje tematyczne, aby ułatwić Ci czytelniku odnalezienie interesujących Cię fragmentów.

Gromadzenie wartościowych artykułów

Jeśli piszesz darmowe artykuły lub inne wartościowe materiały, ZAWSZE upewnij się, że zawierają Twoje imię, nazwisko oraz adres strony WWW

Publikuj własne, unikalne artykuły w serwisach zawierających artykuły do przedruku - np. artelis.pl, przedruk.pl.

1. Pisz wartościowe artykuły specjalnie dla serwisów z Twojej branży.
2. Monitoruj, kto przedrukowuje Twoje artykuły, nawiąź kontakt - możliwe że nawiądziesz współpracę przy dostarczaniu dodatkowych materiałów.
3. Rozsyłaj notki prasowe do różnych serwisów związanych tematycznie z branżą.
4. Zaoferuj swój artykuł na wyłączność wybranemu serwisowi z Twojej branży.
5. Wymieniaj się artykułami z innymi serwisami z Twojej branży.
6. Wyszukuj serwisy, które mają dział "piszą o nas", pisz rzetelne opinie i umieść je na swojej stronie, następnie poinformuj zainteresowany serwis o tym fakcie - jest duża szansa, że napiszą o tym w swoim dziale "piszą o nas".

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie

Gromadzenie wartościowych artykułów

7. Przeprowadzaj badania/ankiety na swojej stronie, a następnie publikuj wyniki.
8. Zbieraj dane dot. wszystkich swoich działań marketingowych, na następnie opublikuj je w postaci case-study
9. Zaproponuj swój artykuł na wyłączność papierowemu magazynowi w zamian za reklamę. Im bardziej związany z Twoją branżą, tym lepiej.

Artykuły, które przyciągają uwagę i generują linki

Niektóre artykuły przyciągają więcej uwagi niż inne..

10. Napisz kontrowersyjny artykuł (ale konstruktywny i na temat)
11. Twórz zestawienia typu *Top 10, Najlepsze z 10, 10 wskazówek jak...*
12. Twórz listy typu *10 Mitów, 10 Najczęściej popełnianych błędów*
13. Stwórz listę niezbędnych narzędzi, stron itp. dla ludzi z Twojej branży.
14. Twórz katalog ekspertów z Twojej branży, istnieje szansa, że podlinkują Twoje referencje u siebie na stronie.
15. Monitoruj, co najczęściej jest wykopywane na stronach typu wykop.pl - zastanów się jak napisać coś równie interesującego.
16. Wspieraj akcje społeczne.

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie

Stań się ekspertem

Stań się ekspertem

17. Podejmij decyzję, pod jakim nazwiskiem/pseudonimem będziesz występować i zawsze się tego trzymaj.
18. Pozycjonuj się na eksperta w swojej dziedzinie, pozwól o sobie napisać w innych serwisach i na blogach, zawsze bądź dostępny dla dziennikarzy, komentuj, zaistnij w prasie
19. Przeczytaj książkę *The Obvious Expert* [Elsom and Mark Eldridge (ISBN 0-9720941-6-4)]. Znajdziesz tam wiele świetnych pomysłów na temat, jak zostać ekspertem w swojej dziedzinie.
20. Staraj się wyklądać na różnych konferencjach, seminariach - jest w tym sporo korzyści. Po pierwsze - takie wydarzenia zwykle mają stronę WWW, na której jest publikowany harmonogram wykładów, po drugie - uczestniczy wykładów często piszą na blogach o tym co się działo podczas takiego wydarzenia, po trzecie możesz umieścić swój wykład na swojej stronie i zachęcić uczestników, aby weszli i go pobrali.
21. Zarejestruj się w serwisach mojdoradca.pl czy eksperci24.pl. Pokaż, że istniejesz.
22. Pisz prosto - chcesz, aby Twój artykuł dotarł do jak największego grona odbiorców.
23. Umieść na stronie swoją biografię oraz fotografię - również do ściągnięcia dla innych, którzy chcą o Tobie napisać. Gdy ludzie będą wiedzieli jak wyglądasz, poczują do Ciebie większą sympatię, staniesz się kimś realnym.

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie

Wygląd i usability Twojej strony

24. Upewnij się, że Twoja strona jest łatwa w nawigacji - aby ludzie wiedzieli co mogą na niej znaleźć i żeby znaleźli to czego szukają
25. Upewnij się, że Twoja strona jest ładna, schludna i dobrze wygląda w każdej przeglądarce - nikt nie chce linkować brzydkiej, rozjeżdżającej się strony

Katalogi

26. Umieść swoją stronę w dobrych katalogach - np. w DMOZ (www.dmoz.org). Katalog ten jest wykorzystywany przez Google przy indeksowaniu stron.
27. Za umieszczenie linka w najlepszych katalogach czasem trzeba zapłacić, ale warto. Watro, gdyż większość ludzi tego nie robi.
28. Upewnij się, że zaistniejesz w katalogu dla Twojej branży.
29. Jeśli nie ma jeszcze katalogu dla Twojej branży, stwórz swój własny! Wówczas na pewno w nim zaistniejesz :)

Darmowe linki

30. Dołącz do specjalistów serwisu ZadajPytanie.pl i odpowiadaj na zapytania. Odsyłaj pytających do dodatkowych materiałów - na Twojej stronie
31. Dołącz do bliskiej Ci tematycznie grupy w Google - <http://groups.google.pl>. Zadawaj pytania, odpowiadaj na inne odwołując się do artykułów na swojej stronie

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie

Darmowe linki

32. Jeśli masz odpowiednią reputację, zaistnij na wikipedii, stwórz własną stronę lub dodaj linki w innych wpisach - upewnij się jednak, czy nie zostaną potraktowane jak wikispam
33. Zaistnij w tematycznych serwisach społecznościowych - np. biznes.net, goldenline.pl, profeo.pl
34. Pochwal się, czym się zajmujesz w serwisach społecznościowych typu nasza-klasa.pl czy fotka.pl
35. Upewnij się, że masz kanał RSS na swojej stronie. Publikuj regularnie wartościowe artykuły i kieruj czytelników na Twoją stronę aby przeczytali całość
36. Udzielaj się na forach - upewnij się, że w podpisie masz adres swojego serwisu (jeśli regulamin na to zezwala)
37. Komentuj wpisy na blogach - niech będą sensowne i konstruktywne. Pamiętaj, że nie chodzi o ilość komentarzy, ale o ich jakość.
38. Umieść ciekawy artykuł ze swojego serwisu na wykop.pl - im mniej reklamowy tym lepiej. Poproś znajomych o jego wykopanie. Jeśli znajdziesz się na stronie głównej, wygenerujesz ogromny ruch. Nie będzie on wartościowy, ale na pewno jakiś procent odwiedzających zainteresuje się Twoją ofertą.

Gratis Gratis Gratis

Ludzie lubią dostawać wartościowe rzeczy za darmo. Z pewnością poinformują o tym swoich znajomych. Jeśli rozdajesz coś za darmo – pamiętaj, aby się podpisać imieniem, nazwiskiem i adresem strony WWW.

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie

Gratis Gratis Gratis

39. Napisz ebooka i rozdawaj go odwiedzającym.
40. Napisz raport na ciekawy temat związany z Twoją branżą i rozdawaj go odwiedzającym za darmo
41. Udostępnij darmowy podcast
42. Udostępnij darmowe zdjęcia, tapety czy wygaszacze ekranu - oczywiście z Twoim linkiem.
43. Utwórz i udostępnij za darmo szablon do bloga opartego na wordpressie
44. Udostępnij darmową aplikację/narzędzie użyteczne dla ludzi, którzy działają w Twojej branży. Umieść ją w serwisie typu download.com z linkiem zwrotnym.
45. Zorganizuj konkurs. Im cenniejsza nagroda, tym większe szanse na linki.
46. Organizuj konkursy na największą liczbę poleconych użytkowników
47. Udostępnij darmowe rozszerzenie dla Firefoxa, widżet Googla lub inny plug-in dla serwisu społecznościowego.
48. Jeśli sprzedajesz fizyczny produkt, roześlij próbki aby uzyskać linki oraz opinie. Możesz skorzystać z serwisu jazdaprobna.net - daj swój produkt do testów - otrzymasz w zamian rzetelne opinie
49. Zamów gadżety reklamowe ze swoim logo typu kubek, koszulki, smycze i rozdawaj w konkursach.

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie

Social Bookmarking

50. Umieść na stronie button pozwalający dodać artykuł do serwisów social bookmarking – np. wykop.pl - warto użyć <http://dodajdo.com>
51. Jeśli coś sprzedajesz, uruchom program partnerski. Daj partnerom materiały graficzne, narzędzia, materiały marketingowe.
52. Organizuj konkursy dla najaktywniejszych partnerów

Rynek lokalny

53. Dodaj się do lokalnego katalogu firm. Wykorzystaj yellowpages.pl – możesz tam zamieścić swoją wizytówkę za darmo.
54. Znajdź kontakt do lokalnej gazety - poproś o napisanie artykułu o Twoim biznesie. Jeśli mają stronę WWW, poszukaj katalogu lokalnych firm i się do niego dodaj
55. Przyjrzyj się serwisom dla swojego miasta
56. Zawrzyj porozumienie z inną lokalną firmą (nie konkurencyjną), z firmą z którą współpracujesz, i poproś o zamieszczenie linka, w zamian zrób to samo.

Opinie

57. Pisz opinie innych produktów ze swojej branży. Pisz pozytywnie tylko o produktach, w które wierzysz. Pamiętaj, Twoja wiarygodność ucierpi, gdy będziesz pisał fałszywe opinie.

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie

Opinie

58. Publikuj opinie na temat innych stron WWW. Poinformuj o tym ich właścicieli, możliwe, że podlinkują taką opinię u siebie.
59. Testuj nowe produkty, jak tylko pojawią się na rynku (albo wcześniej, jeśli to możliwe) i publikuj wyniki tych testów. Jeśli Twoja opinia pojawi się w sieci pierwsza, zyskasz dobrą pozycję w wyszukiwarkach.
60. Zbuduj reputację osoby piszącej rzetelne i wyczerpujące opinie. Inni będą zaglądać do Ciebie częściej, aby dowiedzieć się co sądzisz o nowych produktach czy usługach.
61. Pisz opinie produktów w sklepach internetowych, gdzie możesz zostawić kontakt do siebie (email, adres www)
62. Jeśli dopiero zaczynasz, daj swoją stronę do oceny na odpowiednim forum.

Blogi

63. Prowadź bloga związanego z tym, czym się zajmujesz, pisz na temat, interesująco, poprawnie gramatycznie i ortograficznie, od siebie - i co najważniejsze regularnie. Nie musisz pisać często, ważne żeby była w tym stała cykliczność. Linkuj inne blogi i poproś o linki do siebie.
64. Linkuj do profesjonalnych blogów - taki blogowicz interesuje się, kto do niego linkuje - jeśli spodoba mi się Twój blog, możesz liczyć na linka zwrotnego.
65. Komentuj inne blogi, zostawiaj swój adres - chcesz zwrócić na siebie uwagę innych blogowiczów jak i samego autora - pisz więc konstruktywnie, lekko prowokująco

Blogi

66. W sieci prędkość ma ogromne znaczenie. Jeśli chcesz coś napisać czy skomentować - zrób to od razu - najistotniejsze są 24 godziny od publikacji notki.
67. Dodaj swój blog do wielu katalogów blogów - np. <http://www.technorati.pl>
68. Wyszukuj inne blogi w swojej branży w katalogach blogów.
69. Umieść linka do swojej strony w stopce maili, które wysyłasz

Linki w świecie offline

Linki w świecie offline nie zwiększą pozycji w wyszukiwarkach, mogą jednak zwiększyć ruch na stronie

70. Upewnij się, że adres Twojej strony WWW jest na wszystkich materiałach reklamowych, papierze firmowym, kopertach, wizytówkach.
71. Spróbuj dotrzeć do prasy tradycyjnej - udzielaj wywiadów, wysyłaj notki. Zawsze używaj swojej domeny w wypowiedziach - 'Zespół Netigo.pl przygotował niesamowitą promocję świąteczną...'
72. Wydrukuj materiały reklamowe - ulotki, katalogi, plakaty - które zostawisz np. podczas szkoleń i konferencji
73. Rozdawaj gadżety z adresem swojej strony
74. Uczestnicząc w konferencjach rób notatki i zdjęcia, a po fakcie umieść reportaż na swojej stronie.
75. Reklamuj się na własnym samochodzie / samochodach firmowych

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie

Linki w świecie offline

76. Kontaktuj się z telewizją. Zrób coś wyjątkowego – jeśli ich zainteresujesz, zrobią o Tobie reportaż.

Wzajemne linkowanie

Wyszukiwarki nie mają nic przeciwko wzajemnemu linkowaniu - dużo większą wartość mają jednak linki w treści strony.

77. Wymieniaj się linkami TYLKO ze stronami o podobnej tematyce i podobnej jakości.
78. Jeśli masz dwie strony, umieść wzajemny link na tej, która nie jest podlinkowana u Twojego partnera.
79. Poproś, aby link został umieszczony w treści jakiegoś newsa czy artykułu, a nie w sekcji Linki
80. Poproś o napisanie krótkiego artykułu rekomendującego Twoją stronę z linkiem do niej.
81. Wymieniając się linkami miej na uwadze zainteresowanie ludzi ją czytających. Miłośników psów raczej nie zainteresują pompy do wozów strażackich ;)
82. Jeśli masz taką możliwość, dzwoń do właścicieli innych stron. Twój email może zginąć wśród setek innych.

Płacenie za linki

83. Niektóre strony oferują umieszczenie tzw. linka sponsorowanego - czyli za drobną opłatą. Cenę ustalasz bezpośrednio z autorem strony.
84. Istnieją strony, gdzie znajdziesz katalog serwisów, gdzie można umieszczać płatne linki oraz sprzedawać linki na swojej stronie <http://www.linklift.pl>
85. Skorzystaj z kampanii PPC (ang. pay per click), np. Google Adword - płacisz wówczas nie za wyświetlenie linka, a za jego kliknięcie. Warto z tego korzystać, jeśli w ten sposób generowany ruch owocuje sprzedażą
86. Zapłać za umieszczenie swojego newsa, opinii o produkcie czy artykułu – skorzystaj z pośrednika <http://www.wire.cafenews.pl>
87. Zostań patronem lub sponsorem innej strony.
88. Sprzedawaj produkty w serwisach aukcyjnych jak allegro.pl czy ebay.pl. Pamiętaj, aby zrobić stronę “o mnie”.
89. Wspomagaj fundacje i akcje charytatywne w zamian za linka. Im większa akcja, tym większy ruch na Twojej stronie.
90. Kupuj strony, które długo istnieją w sieci, ale są porzucone (nie uaktualniane) - używaj ich do podlinkowania swojej strony. Wyszukiwarki lubią strony, które długo istnieją w sieci.
91. Zatrudnij konsultanta do zbudowania sieci linków i pozycjonowania stron. Ustal słowa kluczowe, na jakie chcesz się pozycjonować i się tego trzymaj. To może być drogie, ale na dłuższą metę daje bardzo dobre efekty.

Wskazówki techniczne

92. Jeśli masz możliwość edycji swojego linka na innych stronach, zawsze dbaj o to, aby jego opis tekstowy oddawał dokładnie zawartość twojej strony - niech to będą Twoje słowa kluczowe. Nie gódź się na linki o treści 'zobacz tutaj', 'czytaj więcej'. itp. Wyszukiwarki biorą pod uwagę tekst opisowy linka.
93. Upewnij się, że w tagach alt dla obrazków napiszesz co dokładnie przedstawia grafika, aby mógł zostać poprawnie zindeksowany przez Google Image Search.
94. Stwórz własną stronę błędu 404 z linkiem do strony głównej.
95. Dodaj formularz „powiadom znajomego o tej stronie”.
96. Utwórz mapę serwisu
97. Używaj ikonki favicon

Lista adresowa

98. Proś odwiedzających o pozostawienie swojego adresu email. Upewnij się, że każdy, kto zostawia swój adres, zgadza się na otrzymywanie newslettera. Utwórz politykę prywatności i jej przestrzegaj. Twórz listy wg zasady double-opt-in – każdy adres musi być potwierdzony linkiem z maila wysłanym na ten adres. Taki jest wymóg prawny.

Lista adresowa

99. Wysyłaj regularnie newsletter – nie ograniczaj się tylko do reklamy swoich produktów, wysyłaj również fragmenty swoich artykułów – z linkiem do serwisu, aby przeczytać całość
100. Przygotuj wartościowy kurs emaliowy i wysyłaj subskrybentom kolejne lekcje co 1-3 dni.

20 wskazówek

- jak nie zniszczyć swojej pozycji w Google

Wygląd strony

1. Upewnij się, że Twoja strona jest schludna, poprawnie jest wyświetlana w najpopularniejszych przeglądarkach, szybko się ładuje, ma czytelną nawigację i jest po prostu miła dla oka. Nikt nie podlinkuje niedopracowanej strony, która nie jest przyjazna użytkownikowi i brakuje jej podstawowych danych kontaktowych. To podważy ich wiarygodność.
2. Upewnij się, że Twoje artykuły są poprawne ortograficznie, gramatycznie i stylistycznie. Zadbaj również o właściwą interpunkcję.

Linki

3. Nie umieszczaj swojej strony na farmie linków (wg wikipedii link farm (*dost. farma linków, farma hiperłączy*) - duża grupa stron internetowych zawierających skierowane do siebie wzajemnie i do wybranej strony

Netigo.pl - serwis, w którym znajdziesz wiele ciekawych narzędzi, prawdopodobnie niezbędnych w każdym e-biznesie

Linki

odsyłacze internetowe.). W najlepszym razie nic Ci to nie da, w najgorszym tylko sobie zaszkodzisz.

4. Nie wymieniaj się linkami ze stronami, które zupełnie odbiegają od tematyki Twojej strony.
5. Nie używaj narzędzi, które hurtem dodadzą Twoją stronę do wielu katalogów - linki w takich katalogach są słabej jakości. Takie zabiegi mogą pogorszyć Twoją pozycję w wyszukiwarkach (!) lub całkowicie Cię z nich usunąć.
6. Nie próbuj oszukiwać wyszukiwarek – są one coraz sprytniejsze i wyłapują coraz więcej oszustw.
7. Nie umieszczaj swoich linków w serwisie, gdzie znajduje się obszerna lista linków na jednej podstronie, nawet jeśli pasuje on tematycznie.

SPAMowanie forów

8. Nie komentuj wpisów tylko po to, aby zostawić swojego linka. Najgorsze wpisy to "Zgadzam się", "Ja też". Zrezygnuj z nich.
9. Nie umieszczaj wszystkich adresów swoich stron czy blogów w podpisie - sygnaturka stanie się nieczytelna. Wystarczy jeden adres.
10. Nie podszywaj się pod kogoś innego, aby reklamować swoje produkty czy usługi. Jeśli to się wyda, forum Cię zniszczy, a negatywne skutki będą dużo gorsze niż korzyści, jakie możesz osiągnąć

SPAMowanie forów

11. Nie pisz tego samego na kilku forach w tym samym czasie tylko po to, aby opublikować swój link.
12. Nie rejestruj się na forach na których nie zamierzasz pisać
13. Nie udzielaj się w tematach, które dawno zostały opuszczone tylko po to, aby opublikować swój link.

SPAMowanie blogów

14. Nie spamuj blogów - nie dodawaj komentarzy jedynie z własnym linkiem.
15. Bądź ostrożny, jeśli chcesz skomentować konkurencję w swoim komentarzu - możesz w zamian otrzymać krytykę swojego serwisu/swoich produktów
16. Udzielaj się w sieci, jeśli masz coś konstruktywnego do powiedzenia

Nic na siłę

17. Nie prześladuj webmasterów. Jeśli odmówią umieszczenia linka, grzecznie podziękuj za rozpatrzenie twojej prośby.
18. Nie bombarduj swoich czytelników mailami – raz w tygodniu w zupełności wystarczy. Większa częstotliwość może spowodować efekt odwrotny do zamierzonego – ludzie zaczną Cię ignorować lub się wypisywać z listy.
19. Jeśli ktoś poprosi o usunięcie z listy mailingowej, zrób to natychmiast. Takie jest prawo.

Nic na siłę

20. Traktuj swoich użytkowników z szacunkiem – tak jak Ty chciałbyś być traktowany, nie ignoruj zapytań i maili, przepaszaj za swoje wpadki i inne niedociągnięcia.

EBOOK POWSTAŁ DZIĘKI NETIGO.PL

