

Создание вашего первого бизнес-сайта



www.ebookexe.ru

Создание вашего первого бизнес-сайта

ЮРИДИЧЕСКОЕ УВЕДОМЛЕНИЕ:

Издатель стремился быть максимально точным и полным при создании этого отчета, несмотря на тот факт, что он не гарантирует и не заявляет в какой-либо момент, что его содержимое является точным из-за быстро меняющегося характера Интернет.

Хотя были предприняты все попытки проверить информацию, представленную в данной публикации, Издатель не несет ответственности за ошибки, упущения или противоположное толкование предмета настоящего документа. Любые предполагаемые неуважения к конкретным лицам, народам или организациям являются непреднамеренными.

В книгах с практическими советами, как и во всем остальном в жизни, не дается никаких гарантий дохода. Читателям рекомендуется отвечать на основе собственного суждения о своих индивидуальных обстоятельствах, чтобы действовать соответственно.

Эта книга не предназначена для использования в качестве источника юридических, деловых, бухгалтерских или финансовых консультаций. Всем читателям рекомендуется обратиться за услугами к компетентным профессионалам в области права, бизнеса, бухгалтерского учета и финансов.

Для удобства чтения рекомендуем вам распечатать эту книгу.

Раздел первый:

Как определить, что вы желаете продавать

Что бы вам ни говорили, первый шаг, который вам нужно сделать, если вы хотите создать веб-сайт для своего бизнеса, — это определить цель, для которой вы хотите использовать свой веб-сайт.

Если у вас уже есть стационарный бизнес и вы планируете на расширение его охвата в Интернете, то вы на хорошем старте. С другой стороны, если вы начинаете с нуля, и бизнес-сайт будет вашим единственным источником дохода, то вам предстоит много работы.

Потому что необходимо больше шагов, для тех, кто хочет создать онлайн-бизнес с нуля, мы начнем с самого начала. Ваш первый шаг при создании бизнес-сайта — провести мозговой штурм, что именно вы хотите, чтобы ваш бизнес предоставлял.

Сайт продаж или розничной торговли будет выглядеть иначе, чем маркетинговый сайт, который также будет выглядеть иначе, чем информационный сайт, и все они будут выглядеть иначе, чем веб-приложение. Вашей главной заботой должно быть определение жанра для веб-сайта вашего бизнеса. Все остальное встанет на свои места, как только вы определитесь с основными идеями для вашего сайта.

У каждого типа бизнес-сайта есть свои плюсы и минусы. Например, сайт продаж или розничной торговли будет иметь много картинок, спорадический текст, который в основном используется для описания каждого продаваемого вами продукта в одном-двух предложениях, и корзину покупок.

Эти сайты имеют легкую навигацию и очень удобны для пользователя, но их сложнее распознать поисковым системам, и они обычно не используют рекламу. Однако для дополнительного трафика можно использовать партнерские программы.

С другой стороны, маркетинговый веб-сайт предназначен для продажи одного и только одного продукта. Вы, вероятно, видели ряд маркетинговых веб-сайтов, пытающихся продать вам схемы быстрого обогащения, веб-контент и удобные плагины Photoshop для упрощения веб-дизайна.

Эти сайты проще всего проектировать и создавать, они в основном содержат текст с несколькими изображениями вперемешку и содержат простую кнопку «Купить сейчас». Они разработаны вокруг одного и только одного продукта, что делает их оптимизированными для поисковых систем и идеально подходящими для заработка денег с помощью рекламы и партнерских программ.

Информационный бизнес-сайт — следующий. Это сайты, предназначенные для информирования о бизнесе, но не обязательно для продажи чего-либо напрямую. Подумайте о некоторых крупнейших компаниях мира: Sony, Motorola, Canon, Toyota, Chevrolet и т. д. Хотя вы можете покупать товары на некоторых из их корпоративных веб-сайтов, они в первую очередь предназначены для информирования потребителя.

Информируя потребителя о вашем бренде или магазине, вы можете помочь распространить информацию о ваших продуктах и значительно увеличить продажи. Эти веб-сайты, хотя они могут работать для любого, у кого есть четко определенный продукт для продажи, лучше подходят для компаний и малых предприятий, имеющие общенациональное присутствие.

Другими словами, не стоит делать информационный сайт для вашего местного бизнеса, если вы получите всего несколько посетителей в месяц - если так. Не путайте эти информационные сайты с сайтами AdSense. Это два разных понятия.

Наконец, если вы действительно хотите сделать себе имя в Интернете, вы можете рассмотреть вариант, по которому мало кто осмеливается идти. Вы можете создать веб-приложение, которое функционирует как традиционная программа, но находится в Интернете. Эти программы часто могут дать вам канал для заработка значительной суммы денег, при условии, что люди найдут созданные вами приложения полезными.



Свой Инфобизнес

В видеокурсе разобраны все технические моменты Инфобизнеса. Все подробно по шагам, все «разложено по полочкам»

Изучив этот видеокурс Вы быстро определитесь с выбором ниши для своего продукта. Научитесь создавать его в любом формате (электронная книга, аудиокурс, видеокурс). Изготовите для него меню и 3D обложки. Создадите продающий сайт. Зарегистрируете себе домен и хостинг. Настроите автоматический приём платежей. Научитесь продавать свой продукт через форумы, Facebook, Вконтакте.

[Узнать подробнее>>](#)



[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Однако они требуют большого упорства, очень оригинальной идеи и хорошей команды программистов, которые хотят, чтобы продукт был успешным. Хотя бизнес на основе веб-приложений — это фантастический способ заработать много денег, он не рекомендуется новичкам в этой сфере бизнеса.

Теперь, когда вы знаете четыре основных типа бизнес-сайтов, вам решать, какой из них лучше всего подойдет для ваших целей. Вы не должны решать прямо сейчас, какой тип сайта лучше всего подходит для вас.

Не торопитесь, проведите исследование и обязательно обсудите все с вашими деловыми партнерами и/или ближайшими членами семьи, которые могут рассчитывать на то, что вы примете правильное решение. Когда у вас будет общее представление о том, какой тип бизнес-сайта вы хотите создать и какой продукт(ы) вы хотите продавать, вы можете перейти ко второму шагу.

Раздел второй:

Действительно ли вам нужен собственный бизнес-сайт?

Если вы хотите продавать товары через интернет, вам может даже не понадобится собственный бизнес-сайт. Существует ряд мест, куда вы можете обратиться, если хотите, чтобы ваша продукция стала доступной массам, но не хотите тратить время и деньги, которые потребуются для создания бизнес-сайта.

Эти различные варианты могут сэкономить вам много времени при получении, бизнес быстро запускается и работает. Затем, если вы решите, что ваш бизнес стал достаточно прибыльным, вы можете перенести продажи на свой собственный веб-сайт и сохранить всю прибыль.

Наиболее распространенной сторонней компанией, которую можно использовать при торговле вашими информационными товарами, является [Glopart](#). Используя этот Сервис подключения партнёрской программы, многие люди обнаружили, что невероятно легко заработать довольно много денег. Однако продажа товаров на Glopart обходится недешево, поскольку компания взимает довольно большую плату за каждую завершённую транзакцию. Не отчаивайтесь, поскольку вы все равно можете обнаружить, что невероятно легко создать свой бизнес и продавать свои продукты с помощью магазина Glopart.

Настройка вашего магазина [Glopart](#) не сложнее, чем просто создание учетной записи на онлайн-рынке. Хотя это не очень хорошая практика, вам также придется предоставить некоторую финансовую информацию Glopart при регистрации, поэтому хорошей идеей будет выделить банковский счет,

кредитную карту или учетную запись Perfect Money для Glopарт. Относитесь к своему магазину Glopарт как к бизнесу, и вам будет легче отслеживать все ваши транзакции.

Вы можете начать продавать немедленно с Glopарт. Просто выберите товар, который вы хотите выставить, и разместите его на Glopарт. Помимо инструментов, которые Glopарт предоставляет вам Просто за членство есть ряд крутых инструментов для листинга, доступных по низким ценам для всех операционных систем. Некоторые из них даже бесплатны. Независимо от стоимости, если вы хотите, чтобы ваш магазин Glopарт выглядел профессионально, вам стоит инвестировать в один из этих инструменты для продажи третьим лицам.

Хотя Glopарт прост в использовании и является очень эффективным способом вывода ваших товаров на рынок миллионов людей со всего мира, у него есть несколько недостатков. Glopарт берет свою долю с каждой вашей продажи. Вам придется платить сборы за продажу. Поэтому, хотя Glopарт и является отличным местом для начала вашего бизнеса, не рекомендуется оставаться на Glopарт в качестве единственного источника дохода.

Если Glopарт не кажется вам подходящим рынком для ваших продуктов, вы можете рассмотреть возможность объединения с розничным гигантом Amazon.com. Есть два способа использовать Amazon в своих интересах: продавать бывшие в употреблении товары в стиле eBay или создать собственный интернет-магазин на Amazon. Вы должны решить, какой метод использовать, основываясь на прогнозируемом объеме продаж, а также на том, какую репутацию вы хотите себе создать.

Продажа одного продукта за раз на Amazon может принести вам немного денег, но это не совсем веб-сайт для онлайн-бизнеса. Если вы хотите пойти ва-банк и получить как можно больше прибыли, то вам следует обратить внимание на Amazon WebStore. Партнерство с Amazon WebStore позволит вам продавать свои продукты прямо рядом с Производством Amazon позволяет вам продавать свои товары более чем шестидесяти миллионам потенциальных клиентов.

Так же как и создание магазина на Glopарт, создание интернет-магазина Amazon — это проще простого по сравнению с разработкой вашего собственного бизнес-сайта. Но есть и финансовые недостатки, которые могут удержать вас от финансового партнерства с розничным гигантом.

Хотя вы можете создать свой собственный интернет-магазин Amazon с помощью простого в использовании конструктора витрин Amazon, это обойдется вам в шестьдесят долларов в месяц на хостинг, плюс семь процентов с каждой продажи пойдут в карман Amazon.

В общем, если вы считаете, что можете продавать достаточно товаров

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

на сайте Amazon, то это действительно та бизнес-альтернатива, которую вам стоит выбрать. подумайте. Он предлагает примерно такую же экспозицию, как eBay, и взимает с вас гораздо меньшие комиссии, так что вы можете получить больше прибыли.

Наконец, если вы рассматриваете возможность заняться маркетингом или издательским делом в качестве онлайн-бизнеса, вам, возможно, стоит взглянуть на то, что предлагает Lulu.com. Будучи лидером в сфере онлайн-изданий и всего, что касается печати, Lulu — это место, куда стоит обратиться, если вы пытаетесь разбогатеть с помощью искусства или печатного слова.

От календарей до книг и музыки, если это что-то художественное, то это на Lulu. Все, что вам нужно сделать, это придумать креативную идею, заставить Lulu ее воплотить, а затем вы получите некоторую прибыль в зависимости от того, что продается на их сайте. Вы даже можете вывести свои опубликованные работы в магазин Amazon или eBay для еще большего охвата.

Хотя рынок Lulu ограничен, это лучшее место, где можно заявить о себе, если вы готовы потратить время и усилия на написание книги, создание какого-либо искусства или даже запись песни. Даже если вы не хотите превращать одно из этих занятий в полноценный бизнес, Lulu предоставляет вам отличный способ заработать немного денег на своих хобби.



100 тысяч на Глопарте

Как делать запуски на Глопарте на 100 тыс. и больше без вложений в рекламу и своей базы

Из этой схемы Вы узнаете:

- Из каких элементов состоит запуск
- Маркетинговый подход против открытого. Или как вместо 100 тыс делать по 300 тыс.
- Где брать курсы для запусков
- Какие блоки должны быть на лендинге и как увеличить доход минимум в 3 раза за счет продающих триггеров
- Где взять курс и сайт, если Вы не хотите делать их самостоятельно
- Стратегия запуска
- Как продавать не от своего имени, а от другого лица, если Вы не хотите сами “светиться” как автор.

[>>Узнать подробнее](#)

Любите фотографию? Сделайте календарь. Имеете мнение о кандидатах в президенты? Напишите короткую книгу и попросите Лулу ее опубликовать. Играете в гаражной группе? Записывайте свои песни, и Лулу будет продавать ваш CD за вас.

Хотя есть много других программ, в которые вы можете зарегистрироваться, если вы хотите основать онлайн-бизнес без создания своего веб-сайта сразу, вышеперечисленные компании предлагают три из самых больших ресурсов, чтобы вы могли начать продавать сразу. Их сборы доступны, их веб-трафик огромен.

Они могут предложить вам все, что вы хотите от интернет-магазина, за исключением вашего собственного доменного имени и полного контроля над вашей прибылью. Если вы хотите полностью контролировать свой бизнес, вам нужно создать свой собственный бизнес-сайт.

Раздел третий: Проектирование вашего бизнеса Веб-сайт

На этом этапе у вас должно быть представление о том, каким должен быть ваш веб-сайт и что вы будете продавать на нем. Большинство из вас выберет создание веб-сайта для продаж, розничной торговли или маркетинга, поэтому остальная часть этой статьи будет посвящена тем, кто решил пойти в этом направлении.

Остальным из вас стоит подумать о вложении средств в высококлассного веб-дизайнера и еще более высококлассного веб-разработчика — вам понадобится вся возможная помощь при создании собственного веб-приложения или информационного бизнес-сайта.

Разработка веб-сайта на самом деле очень простой процесс, даже если вы никогда не делали подобных проектов в прошлом. На данный момент у вас действительно есть два варианта, что касается дизайна веб-сайта. Создайте сайт самостоятельно или наймите кого-то другого, чтобы сделать эту тяжелую работу для вас.

Очевидно, что создание сайта с нуля самостоятельно будет более экономически эффективным решением, но если у вас нет никакого опыта или вам нужно создать сайт как можно скорее, найм профессионала может быть лучшим вариантом решения. Независимо от того, какой путь вы выберете, есть несколько советов, которые вам следует учесть, если вы хотите быть уверены, что ваш сайт выглядит именно так, как вы хотите.

Независимо от того, создаете ли вы свой бизнес-сайт самостоятельно или наняли кого-то для этого, вам нужно сделать грубый шаблон того, как

вы хотите, чтобы выглядел ваш сайт. Если дизайн не ваш конек, есть много ресурсов, которые могут помочь вам начать. Взгляните на такие сайты, как CSS Beauty, Design Snack и Smashing Magazine, чтобы получить вдохновение, которое вам когда-либо может понадобиться. Эти сайты освещают некоторые из лучших направлений веб-дизайна и идеально подходят для тех, кому сложно придумать какие-то идеи.

Когда вы определились с базовым веб-дизайном для вашего бизнес-сайта, вам нужно придумать цветовую схему, которая будет хорошо работать с тем, чего вы пытаетесь достичь. Например, сайт продаж будет использовать много пустого пространства и только базовую палитру из трех-четырех цветов, чтобы не слишком утомлять глаза зрителя.

С другой стороны, маркетинговый веб-сайт будет использовать большие блоки текста с выделенными словами тут и там, часто используя яркие цвета, такие как красный, синий и желтый, чтобы привлечь внимание читателя к важным моментам. Если у вас возникли проблемы с выбором цветов, посетите такие сайты, как ColorBlender и colordb, которые помогут вам выбрать идеальную палитру для вашего сайта.

После того, как базовый шаблон и цветовая схема будут определены, вам нужно принять решение о том, будете ли вы создавать свой сайт самостоятельно или наймете кого-то другого. Если вы наймете кого-то, все, что вам нужно будет сделать, это заплатить ему соответствующую сумму и предоставить свои ранние проекты и выбор цветов.

Веб-дизайнеры сделают Остальное, и вы заплатите им полную сумму по завершении проекта. Продолжайте и переходите к Шагу Три, если вы планируете пойти по пути веб-дизайнера. Те из вас, кто хочет идти в одиночку, продолжают читать.



Мастер Wordpress

После прохождения этих 38-и видеоуроков Вы научитесь создавать действительно профессиональные сайты с огромными возможностями и огромным функционалом! Вы изучите не только движок WordPress, но и узнаете все тонкости и хитрости создания профессиональных блогов и сайтов, познаете секреты мастерства, узнаете как можно зарабатывать на своих блогах и сайтах, как их монетизировать, а также оптимизировать и раскрывать, и многое другое!

[>>Получить комплект](#)

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Раздел четвертый: Разработка собственного дизайна Веб-сайта

Хотя разработка собственного веб-сайта — не самое сложное, что вы когда-либо сделаете, это довольно трудоемкое занятие. Однако, когда вы закончите с дизайном, у вас будет прекрасное чувство о себе — что вы действительно создали что-то сами, что-то, чем вы можете гордиться, что-то, что, как вы надеетесь, принесет вам много денег в долгосрочной перспективе.

Поскольку у вас уже есть набросок шаблона и выбранная цветовая палитра, единственная подготовительная работа, которая вам понадобится перед началом работы над дизайном вашего сайта, — это загрузка необходимых инструментов, которые помогут вам на этом пути.

Вам понадобится редактор изображений для создания картинок для сайта, редактор сайтов «Что видишь, то и получаешь» для разработки веб-сайта и текстовый редактор для изменения кода по своему усмотрению. Если у вас есть деньги, купите копию пакета Adobe CS3 Web Design, который содержит Photoshop, Dreamweaver и кучу других полезных программ.

В противном случае для редактирования изображений рассмотрите возможность использования GIMP или Paint.NET на Linux или Windows, соответственно, или Pixelmator на Mac OS X. Используйте KompoZer как бесплатный WYSIWYG-редактор на Linux или Windows. Наконец, рассмотрите возможность использования текстового редактора, например Notepad ++ для Windows или TextMate для Mac OS X. Также загрузите FTP-клиент, например [FileZilla](#), чтобы вы могли легко загрузить свой сайт на сервер, когда все будет готово.

Несмотря на то инструменты помогут вам в вашем стремлении закодировать свой собственный бизнес-сайт, они не смогут сделать всю работу за вас. Вам все равно придется внести довольно много вклада, и будет полезно, если у вас будет какой-то справочный материал, который будет вам полезен.

Итак, ваш лучший выбор — поискать как можно больше информации в Интернете. Читайте руководства, которые помогут вам изучить XHTML для кодирования фреймворка сайта, CSS для придания сайту некоторого стиля, PHP для некоторых функций сайта и JavaScript для внутренней работы сайта и других различных функций.

Это может занять неделю, может занять месяц, но когда ваш сайт будет окончательно готов, вам следует воспользоваться FTP-клиентом, чтобы загрузить его на сервер и убедиться, что он работает идеально.

Также в это время крайне важно, чтобы вы проверили свой сайт в различных веб-браузерах, включая Firefox, Internet Explorer (6 и 7) и Safari. Все веб-браузеры отображают страницы по-разному, поэтому вы хотите быть уверены, что ваш сайт выглядит в IE так же хорошо, как в Firefox и Safari.



Wordpress для начинающих

Запустите свой собственный веб-сайт всего за несколько кликов с WordPress, где тысячи шаблонов и удобный интерфейс делают программирование ненужным.



[Узнать подробнее>>](#)



Раздел пятый:

Как воспользоваться преимуществами рекламы для привлечения трафика и дополнительного заработка денег

Реклама — отличный способ заработать деньги в Интернете. Однако у нее есть свои недостатки. Главная проблема с рекламой, особенно если ваш интернет-бизнес связан с товарами, заключается в том, что вы в конечном итоге удешевляете свой магазин, делаете его ненадежным и создаете впечатление, что вы больше заинтересованы в зарабатывании денег, чем в продаже высококачественных товаров, которые ваши клиенты хотели бы купить.

По этой причине, и только по этой причине, не следует использовать рекламу в розничной торговле, распродажах или маркетинговых сайтах, где вы пытаетесь завоевать доверие потенциального клиента, чтобы он оставался с вами достаточно долго, чтобы совершить покупку. В конце концов, если у вас успешный магазин, вы сможете заработать более чем достаточно денег, а реклама на вашем сайте не будет иметь для вас никакой реальной ценности.

Однако есть один способ, которым вы можете воспользоваться рекламой и обратить рекламу себе на пользу. Вместо того, чтобы размещать рекламу на своем сайте, вам следует связаться с рекламными сайтами, блогами и другими информационными сайтами в выбранной вами нише.

Связавшись с рекламными сайтами, например, Google Adwords, вы можете организовать показ своих объявлений на веб-сайтах по всему миру. Это может оказаться дорогостоящим, но это очень эффективный

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

способ сделать свое имя известным. И любой клик может стать продажей.

В качестве альтернативы, если вы обратитесь в блоги или другие информационные сайты, вы можете узнать, предлагают ли они рекламное пространство. Покупка рекламного пространства на сайте в выбранной вами нише может принести много трафика, но это также может быть дорогостоящим в зависимости от того, с кем вы ведете бизнес. Например, реклама в известном блоге может стоить тысячи долларов в месяц, в то время как реклама на небольшом, менее развитом сайте может стоить всего несколько долларов в неделю.

Лучший способ воспользоваться рекламой на других сайтах для увеличения трафика — это выделить определенный бюджет каждый месяц на то, сколько вы хотите потратить на рекламу. Держите этот бюджет на фиксированной сумме в течение нескольких месяцев и посмотрите, насколько далеко вы сможете зайти с помощью своих денег. Если вы не видите никаких результатов от своей рекламы, перейдите к другому рекламодателю или увеличьте сумму, которую вы тратите.

Важно обратить внимание на высокие показатели кликов и конверсии. Кликают ли люди на ваши объявления? Реклама конвертируется в продажи? То, что тысячи людей видят вашу рекламу, не означает, что вы зарабатываете деньги. Найдите самых слабых рекламодателей и перейдите к тому, что даст вам больше отдачи за ваши деньги.

Если вы обнаружили, что вам не комфортно иметь дело с владельцами блогов и веб-сайтов, вам следует подумать о поиске рекламного пространства у крупных корпораций. Google, MSN, Yahoo! и множество других крупных компаний предлагают рекламу в той или иной форме. Вы платите их взносы либо оплату за клик или оплату за показ, и ваши объявления размещаются на веб-сайтах по всему миру. Реклама с одной из этих крупных компаний, несомненно, принесет вам хороший объем трафика, но коэффициент конверсии может быть сначала немного низким. Попробуйте увеличить бюджет, если вы не замечаете больших продаж от посетителей AdWords и т. д., и постарайтесь как можно сильнее подобрать лучшие ключевые слова для своей ниши. Не экономьте, и вы не потеряете клиентов.

Но что, если вы хотите создать бизнес-сайт, не продавая ничего на самом деле? Миллионы людей делают именно это: продают рекламное пространство вместо реального продукта. Просто посмотрите на такие сайты, как LifeHacker, TechCrunch и ICanHasCheezburger.

Это сайты, которые зарабатывают состояние только на рекламе. Они не продают никаких продуктов, а просто веб-пространство, которое просматривают тысячи людей каждый день.

Все, что нужно, — это отличная идея, желание упорно трудиться,

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

чтобы создать свой рекламный сайт с нуля, и немного настойчивости. Это не сделка за одну ночь, вам действительно придется потрудиться, чтобы заработать много денег на рекламе, поэтому убедитесь, что вы точно знаете, во что ввязываетесь, прежде чем начнете процесс создания собственного финансируемого за счет рекламы сайта.

Когда вы уверены, что это направление, в котором вы хотите, чтобы ваш бизнес шел, вам нужно решить, какой тип рекламного веб-сайта вы хотите сделать. Блоги, хотя и самые популярные, не являются единственным способом заработать деньги с помощью рекламы. Вы можете запустить новостной веб-сайт или что-то вроде сайта, который предоставляет услугу вашим пользователям. Это всего лишь два из сотен различных вариантов, доступных для тех, кто хочет разбогатеть с помощью рекламы.

Однако, чтобы добиться успеха с помощью рекламы, недостаточно просто хорошей идеи; ее нужно еще и правильно реализовать. Вам нужен хороший, легко читаемый веб-дизайн. Вам нужно убедиться, что ваша реклама органично вписывается в общий дизайн вашего веб-сайта.

Вам нужно иметь хорошее место на сервере, которое не будет падать даже при малейшей нагрузке. Вам нужно быть преданным своему проекту. Ешьте, работая над ним, пейте, работая над ним, и мечтайте о нем, когда спите. Только тогда вы можете надеяться играть с большими мальчиками и действительно сделать свое имя известным в мире рекламы.

Чтобы сделать ваш сайт прибыльным, вам придется привлекать десятки тысяч людей каждый день. Это сложная задача, но если вы посвятите себя своей цели и будете работать над ней каждый день, в конечном итоге это произойдет.



Пошаговый план открытия интернет магазина

Прибыльные ниши в интернет
Принципы продажи товаров в интернет
Личный опыт автора
Проверенная система продаж
Ошибки и трудности
Личная поддержка

[Получить бесплатно>>](#)

[Бесплатные электронные книги для заработка в интернет](#)

Раздел шестой:

Как оптимизировать свой сайт для трафика поисковых систем

Поисковая оптимизация — это бурно развивающаяся область, и легко понять, почему. Как онлайн-бизнес, основная часть ваших клиентов будет приходить из поисковых систем. Поэтому вы хотите, чтобы ваш бизнес-сайт был оптимизирован для трафика из поисковых систем.

Хотя большинство людей порекомендуют вам нанять профессионала для задачи, которая на первый взгляд кажется довольно сложной, на самом деле нет ничего в поисковой оптимизации, или SEO, что вы не могли бы сделать самостоятельно. Это гораздо проще, чем разработать свой собственный веб-сайт.

Гораздо проще, чем искать ресурсы, чтобы направить трафик в вашу сторону. И уж точно проще, чем заставить каждого человека, который посещает ваш сайт, купить один из ваших продуктов.

Самый простой способ добиться поисковой оптимизации — убедиться, что на каждой странице вашего сайта есть какие-то информационные ключевые слова. От домашней страницы до продукта, зарытого глубоко в вашем сайте, который мало кто, кроме пауков поисковых систем, когда-либо увидит, — все должно рекламировать ваш сайт поисковым системам.

Звучит как сложная задача? Что ж, это отнимает много времени, но с небольшой практикой вы будете на пути к достижению сайта, оптимизированного для поисковых систем.

Никто, за исключением первоначальных разработчиков, на самом деле не знает, как работает каждый поисковый запрос.

Существует несколько ключевых аспектов поисковой оптимизации, однако они хорошо документированы и могут помочь вам получить более высокий рейтинг в каждом поисковом провайдере, от Google до Ask и Yahoo! Первый шаг, который вам необходимо предпринять, — это удалить любой дублирующийся контент, который может быть на вашем сайте.

Это означает, что если у вас есть два продукта, которые абсолютно одинаковы, но отличаются по цвету или какой-то другой незначительной характеристике, и вы размещаете их на одной странице. Если вы хотите, чтобы сайт был оптимизирован для поисковых систем, убедитесь, что на вашем сайте нет дублирующегося контента. Появление такого контента несколько раз в поисковой системе — отличный способ понизить рейтинг вашей страницы и потерять довольно много естественного трафика поисковой системы.

Другой метод поисковой оптимизации, который принесет вам гораздо более высокий рейтинг страницы заключается в том, чтобы убедиться, что

все на вашем сайте максимально соответствует вашему выбору ключевых слов. Вы должны в полной мере воспользоваться преимуществами использования метатегов в вашем HTML, таких как тег ключевого слова и тег описания на каждой из ваших страниц. Вы можете добавить в огромное количество ключевых слов, поэтому убедитесь, что вы используете каждое из них, которое соответствует веб-сайту вашей компании.

Кроме того, воспользуйтесь описанием и другими тегами, связанными с изображениями на вашем веб-сайте; это ценные места для представления вашего ключевого слова. И просто потому, что вы фокусируетесь на основных аспектах вашего веб-сайта, которые видны только при поиске двигателя, не забывайте размещать ключевые слова внутри как можно большего количества видимого текста. Это действительно повысит вашу позицию в поисковой системе.

Наконец, чтобы занять более высокое место в поисковых системах, вам нужно множество обратных ссылок на ваш сайт. Это другие сайты, которые ссылаются на ваш сайт. Google и другие поисковые системы используют эту информацию, чтобы помочь определить значимость конкретного сайта, поэтому идите туда и посмотрите, сможете ли вы побудить некоторых людей добавить ссылку на ваш сайт где-нибудь самостоятельно. Придерживаясь этого предложения по поисковой оптимизации, продолжайте читать до шага пять.



Успех продвижения сайта

Лучшие советы по продвижению вашего сайта

В этой электронной книге с правом перепродажи вы узнаете об основах продвижения сайта, использовании каталогов, метатегов и ключевых слов. Формировании лояльности читателей. Упрощение навигации по сайту и использовании психологии цвета. Создание ссылок. Создание и продвижение серий для повторных посещений, использовании сетевых обменов и создании потрясающего контента.

[>>Получить комплект](#)



Раздел седьмой:

Поиск трафика в маловероятных ситуациях места

Итак, теперь вы узнали, как добывать трафик с помощью рекламы и поисковой оптимизации, но есть еще два других способа, которые вы можете использовать, чтобы привлечь больше людей на свой сайт. Хотя они немного более неортодоксальны, они работают и могут помочь вам обрести популярность в выбранной вами нише.

Независимо от того, какой продукт вы продаете, какую программу продвигаете или как вы планируете зарабатывать деньги в долгосрочной перспективе, эти два метода можно легко использовать для привлечения трафика и повышения показателей конверсии, необходимых вашему сайту для выживания.

Первый способ найти трафик в неожиданных местах — связаться с вебмастерами других сайтов и узнать, заинтересованы ли они в том, чтобы поделиться с вами ссылками. Это поможет вам завоевать доверие поисковых систем и будет работать как «бесплатная» реклама. Теперь, прежде чем вы пойдете и спросите действительно известные сайты, будут ли они обмениваться с вами ссылками, вам нужно выучить несколько правил, которые в основном являются обычной вежливостью.

Во-первых, даже не пытайтесь предлагать сайту, который намного популярнее вашего, обмениваться ссылками с вами. Они этого не сделают, так что даже не спрашивайте. Если вы не уверены, является ли сайт более популярным, чем ваш, просто проверьте данные Alexa для всех веб-сайтов или данные Technorati, если вы обмениваетесь ссылками с блоггом.

Во-вторых, следите за своими манерами, когда вы просите обменять ссылки с другим вебмастером. Думайте об этом как о деловой сделке и действуйте соответственно. Не используйте сленг в своих электронных письмах ему или ей и соблюдайте надлежащий этикет.

Также объясните, что вы продаете, почему вы хотите обмениваться ссылками с вебмастером, с которым вы переписываетесь, и как, по вашему мнению, это может принести пользу обоим вашим сайтам. Четкое и краткое письмо часто может помочь заключить сделку в таком партнерстве, как это.

Другой отличный и в основном неиспользуемый способ привлечения трафика на ваш сайт — предложить [партнерскую программу](#). Партнерские программы идеально подходят для тех из вас, у кого есть сайты продаж, розничной торговли или маркетинга. Вы должны в полной мере воспользоваться преимуществами создания партнерской программы, если ваш бизнес-сайт этого заслуживает.

Для тех из вас, кто не знает, партнерская программа — это просто программа, которую вы запускаете как вебмастер, которая позволяет другим веб-сайтам ссылаться на продукты на вашем сайте. Если человек покупает продукт на вашем сайте, используя ссылку партнера, партнер получает небольшой процент от покупки.

Этот тип программы делает вас счастливыми, потому что вы получили деньги от продажи. Это делает вашего партнера счастливым, потому что он или она получили деньги, не сделав практически ничего, кроме как разместив ссылку на своем сайте. И это делает клиентов счастливыми, потому что они в итоге получили тот товар, который хотели.

Хотя это всего лишь два разных способа привлечения трафика на ваш бизнес-сайт, есть еще много методов, которые вам стоит рассмотреть. Быстрый поиск в вашей любимой поисковой системе может выдать бесчисленные ресурсы информации для тех из вас, кто хочет создать свой собственный онлайн-бизнес.

Кроме того, вам может быть интересно ознакомиться с некоторыми книгами, касающимися онлайн-бизнеса, поисковой оптимизации и некоторых других тем, обсуждаемых в этой статье. Удачи вам в вашем бизнесе.



Поиск клиентов

Курс + Программы + Бонусы + Права перепродажи



Это обучающий курс, который откроет вам секреты успешного поиска клиентов для удалённых профессий и бизнеса. Мы предлагаем обширные схемы и стратегии, которые помогут вам найти клиентов, увеличить вашу клиентскую базу и увеличить ваш доход.

[>>Узнать подробнее](#)