

كتاب

زيادة المبيعات بدون اعلانات

seo



يا هلا بتاجرنا العزيز

نعرف معناتكم في بداية الانطلاق في عالم التجارة الالكترونية والحيرة
اللي تصيبكم في البداية وتسال نفسك..

كيف ابيع؟

كيف احقق مبيعات؟

وإذا بعت بيروح تفكيرك مباشرة كيف ازيد مبيعاتي؟

للمعلومية حسب الدراسات التسويقية ان المتجر ربما لا يحقق أي
مبيعات خلال 3 الأشهر الأولى من اطلاقه فعليا، وإذا حقق ولو مبيع
واحد فهو يسير بالطريق الصحيح.

وإذا كمل 6 أشهر بدون تحقيق أي مبيعات فلدية مشكلة في متجره
لابد من إصلاحها.

نحن في شركة خط التسويق لدينا مقولة أطلقها الدكتور على العمري
واتخذناها شعارا ونبراسا لنا :

{ لن تنجح اعمالك بدون تسويق }

أفضل طريقة لزيادة مبيعات المتجر مجانا عبر الإنترنت من خلال تحسين محركات البحث (SEO).

نعتبرها رقم واحد في نجاح المتجر وغيابها تحتاج وقت طويل نوعا ما لا تقل عن 4 أشهر حتى ترى ثمرة نجاحك.

هنا قررنا نكتب لك خطة متكاملة تغطي الجوانب:

التقنية. 

تحسين المحتوى. 

بناء الروابط. 

سنوضح لك خطة تفصيلية يمكن أن تساعدك في تحقيق نجاحك فنجاحك نجاحنا.

أولاً: تحليل الوضع الحالي (Audit SEO)

تحليل الموقع بالكامل:

ابدأ بتحليل شامل للموقع باستخدام أدوات مثل Google Search Console، SEMrush، أو Ahrefs. احرص على مراجعة أداء الكلمات المفتاحية الحالية، الروابط الخارجية (backlinks)، وسرعة الموقع.

تحليل منافسيك:

ابحث عن منافسيك في نفس المجال وادرس استراتيجياتهم، الكلمات المفتاحية التي يستخدمونها، وكيفية ترتيب صفحاتهم.

رقم الصفحة

3

روابط للمواقع المذكورة اضغط على الرابط مباشرة:

https://search.google.com/search-console	Google Search Console
https://www.semrush.com	SEMrush
https://ahrefs.com	Ahrefs

ثانيا: تحسين الجانب التقني (Technical SEO)

تحسين سرعة الموقع:

استخدم أدوات مثل Google PageSpeed Insights لتحسين سرعة تحميل صفحات الموقع، وذلك من خلال تقليل حجم الصور، واستخدام تقنيات مثل Lazy Loading و Content Delivery Network (CDN).

تحسين تجربة المستخدم: (UX)

تأكد من أن الموقع سهل التصفح ويعمل بشكل جيد على جميع الأجهزة (تصميم متجاوب) حشن بنية الروابط الداخلية لتسهيل الوصول إلى المحتوى.

تهيئة الموقع لمحركات البحث: (Crawlability)

تأكد من أن محركات البحث يمكنها الزحف إلى صفحات الموقع بدون مشاكل. استخدم ملف Robots.txt وخريطة الموقع (Sitemap) بطريقة صحيحة.

ثالثا: تحسين المحتوى (Content SEO)

إنشاء محتوى عالي الجودة:

اكتب مقالات ومدونات تتعلق بمنتجاتك، تقدم معلومات قيمة للعملاء المحتملين. تأكد من استخدام كلمات مفتاحية ذات صلة بمنتجاتك بشكل طبيعي في المحتوى.

تحسين صفحات المنتجات:

أعد كتابة أو تحسين وصف المنتجات مع التركيز على الكلمات المفتاحية الأساسية. اجعل الأوصاف شاملة ومفيدة للعملاء.

إنشاء صفحات هبوط:

أنشئ صفحات مخصصة أو ما يسمى بلاند بيج لاستهداف كلمات مفتاحية معينة، مثل صفحات المنتجات التي تستهدف شرائح محددة من الجمهور.

تحديث المحتوى بانتظام:

احرص على تحديث المحتوى القديم على الموقع باستمرار لتظل المعلومات حديثة وذات صلة.

رابعاً: بناء الروابط الخارجية (Link Building)

الحصول على روابط ذات جودة:

تواصل مع مواقع أخرى ذات صلة بمنتجاتك للحصول على روابط خارجية تشير إلى موقعك. يمكنك تحقيق ذلك من خلال نشر كضيف (Guest Posting) أو عن طريق الحصول على روابط من مراجعات المنتجات.

التسجيل في أدلة الأعمال المحلية:

تأكد من تسجيل موقعك في أدلة الأعمال المحلية والمواقع المتخصصة في مجال عملك.

الاستفادة من الوسائط الاجتماعية:

استخدم الوسائط الاجتماعية لجذب روابط طبيعية إلى موقعك عن طريق مشاركة المحتوى وتقديم معلومات قيمة.

خامسا: تحسين معدل التحويل (Conversion Rate Optimization - CRO)

تحسين صفحات الهبوط:

جرب تحسين صفحات الهبوط من خلال تحسين العناوين، وتبسيط عملية الشراء، وإضافة آراء العملاء وعروض خاصة.

استخدام اتخاذ إجراء:

اجعل الدعوات للعمل (مثل "اشترِ الآن"، "احصل على عرض خاص") واضحة وجذابة لتحفيز الزوار على اتخاذ الإجراءات المطلوبة اختصارها (CTAs).

سادسا: مراقبة الأداء والتعديل المستمر

تحليل الأداء:

استخدم Google Search Console و Google Analytics لمراقبة أداء الكلمات المفتاحية وصفحات الموقع، واجري التحسينات بناءً على البيانات.

التعديل المستمر:

لا تتوقف عند هذه الخطوات فقط. استمر في تجربة استراتيجيات جديدة وتعديل الخطط بناءً على ما يظهر لك من بيانات جديدة.

سابعا: الاستفادة من تقييمات العملاء والمراجعات

تشجيع العملاء على كتابة تقييمات:

اطلب من العملاء كتابة مراجعات وتقييمات على المنتجات. المراجعات الجيدة تساهم في تحسين SEO وتعزز من مصداقية موقعك.

الرد على المراجعات والتعليقات:

تأكد من الرد على جميع التعليقات (الإيجابية والسلبية) بطريقة احترافية. هذا يعزز من ثقة العملاء ويساهم في تحسين تجربة المستخدم.

ثامنا: تحسين استراتيجية المحتوى المرئي

استخدام الصور والفيديوهات:

أضف صورًا عالية الجودة وفيديوهات توضيحية للمنتجات. تأكد من تحسين الصور من خلال كتابة النصوص البديلة (Alt Text) واستخدام الكلمات المفتاحية ذات الصلة.

إنشاء محتوى فيديو تعليمي:

قدم فيديوهات تعليمية أو إرشادية حول كيفية استخدام المنتجات أو فوائدها.

تاسعا: الاستفادة من المراجعات المحلية (Local SEO)

تحسين صفحة نشاطك التجاري على قوقل:

إذا كان لديك متجر فعلي، تأكد من تحسين صفحة Google My Business الخاصة بك وإضافة معلومات كاملة وصحيحة.

استخدام الكلمات المفتاحية المحلية:

إذا كنت تستهدف جمهورًا محليًا، استخدم كلمات مفتاحية تتعلق بالموقع الجغرافي.

عاشرا: التعاون مع المؤثرين المحليين والمدونات

التعاون مع المؤثرين المحليين:

تواصل مع مؤثرين محليين واطلب منهم تجربة منتجاتك ومشاركة آرائهم. هذا يمكن أن يجذب روابط خارجية طبيعية ويزيد من الوعي بمنتجاتك.

التدوين المتبادل:

تعاون مع مدونات أخرى متعلقة بمجال عملك في كتابة محتوى مشترك أو ضيف، مما يزيد من فرص الحصول على روابط خارجية ذات جودة.

هذه الخطة تتطلب وقتًا وجهدًا، ولكنها يمكن أن تؤدي إلى زيادة مستدامة في المبيعات عبر تحسين ظهور متجرك في محركات البحث وجذب المزيد من الزوار المهتمين بشكل طبيعي.

أخيرًا.. الكثير من المواقع المتخصصة تساعد أصحاب المتاجر نمو أعمالهم ويسعدنا تقديم خدمة احترافية تساعدك لتهيئة موقعك وتحسينه لمحركات البحث.

