

سئو در قَطعی اینترنت

ارائه : حمید جعفری

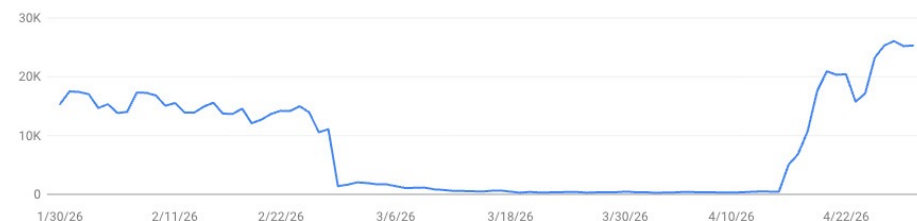
مسیر سئو....

به دلیل قطعی اینترنت و وایت لیست شدن گوگل ، ترافیک زیادی سمت گوگل هست.
دسترسی مردم به موتور جستجوی گوگل و دسترسی بات های گوگل برای کراال سایت ها اوکی هست.
به دلیل تجربه های قبلی و قطعی کنونی ، تمامی کسب و کارها به سئو فکر میکنند...

Performance

[Full report >](#)

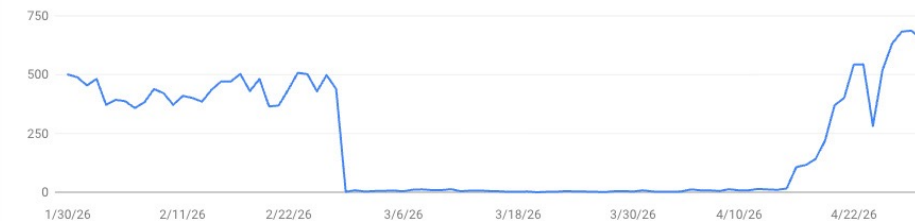
716,031 total web search clicks



Performance

[Full report >](#)

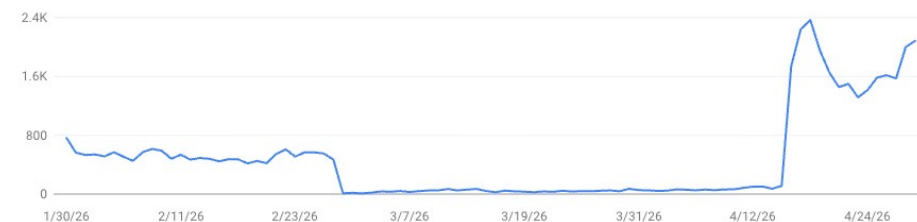
18,771 total web search clicks



Performance

[Full report >](#)

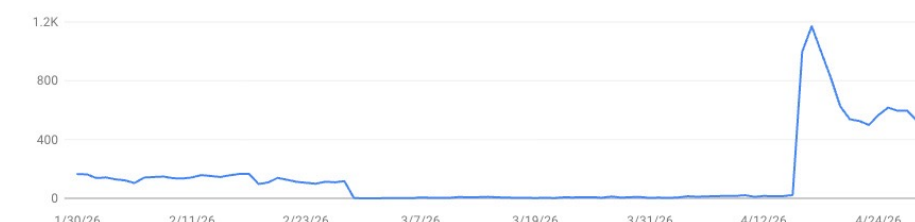
41,999 total web search clicks



Performance

[Full report >](#)

13,839 total web search clicks



چک لیست اتصال مجدد سایت به گوگل:

- اگر سرور خارج هستید و در ایران مخاطب دارید ، سایت رو به هاست داخل منتقل کنید.
- مراجعه به سرچ کنسول (وریفای صرفا از طریق dns txt record) از تنظیمات dns دایرکت ادمین یا سی پنل
- مشاهده live test یکی از صفحات سایت در سرچ کنسول برای اطمینان از دسترسی گوگل
- حذف و اضافه سایت مپ
- اگر یکی از سه مورد بالا انجام نشد ، هاست رو تغییر بدید. (نت افراز)
- درخواست ایندکس صفحات مهم (صفحه اصلی- دسته ها-لندینگ پیج ها و ...)

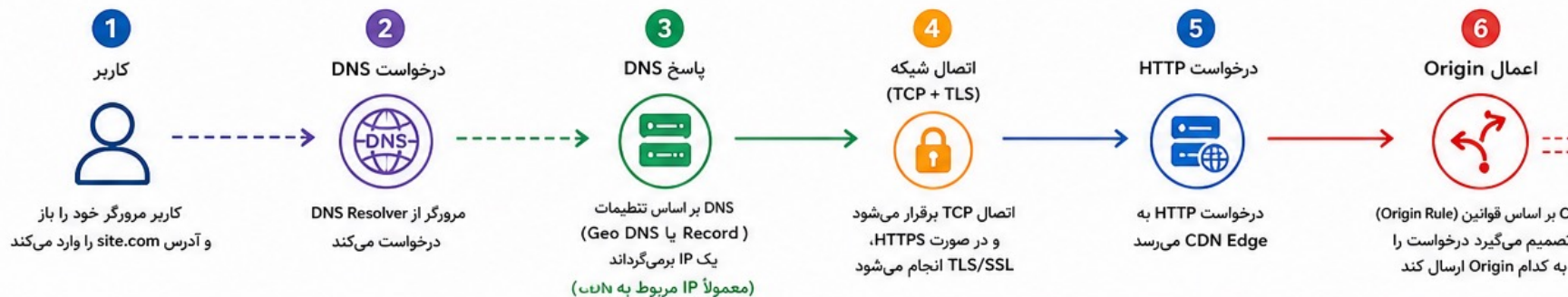
برای بهبود تجربه کاربر:

- به روش های تماس ، بله رو اضافه کنید.
- حتما به روز بودن قیمت ها رو ذکر کنید. (به علت نوسان شدید قیمت ها ، مخاطب شک میکنه.)
- سرعت سایت به دلیل شرایط مزخرف کنونی ، باید بهینه باشه.
- اگر مخاطب خارج از ایران دارید از Origin Rule استفاده کنید. (پارس پک و نت افراز)
- برای بهبود بارگذاری سرعت پنل وردپرس و المنتور از افزونه قطعینو استفاده کنید.

مسیر درخواست کاربر و تفاوت Geo DNS و Origin Rule

Origin Servers (سرورهای مبدأ)

- سرور اصلی وبسایت (صفحات / HTML)
- سرور API (Backend)
- سرور فایل‌ها / تصاویر (استاتیک)



Geo DNS (تصمیم در لایه)

- تصمیم‌گیری در مرحله 2 و 3 (DNS) انجام می‌شود.
- بر اساس موقعیت جغرافیایی کاربر (IP) تصمیم می‌گیرد.
- قبل از اینکه کاربر بداند چه چیزی درخواست می‌کند.

مثال:

- کاربر ایران → سرور ایران
- کاربر اروپا → سرور اروپا

Origin Rule (تصمیم در داخل)

- تصمیم‌گیری در مرحله 6 (داخل CDN) انجام می‌شود.
- بر اساس مسیر (URL)، هدرها، نوع درخواست و قوانین تعریف شده.
- بعد از دیدن درخواست واقعی کاربر.

مثال:

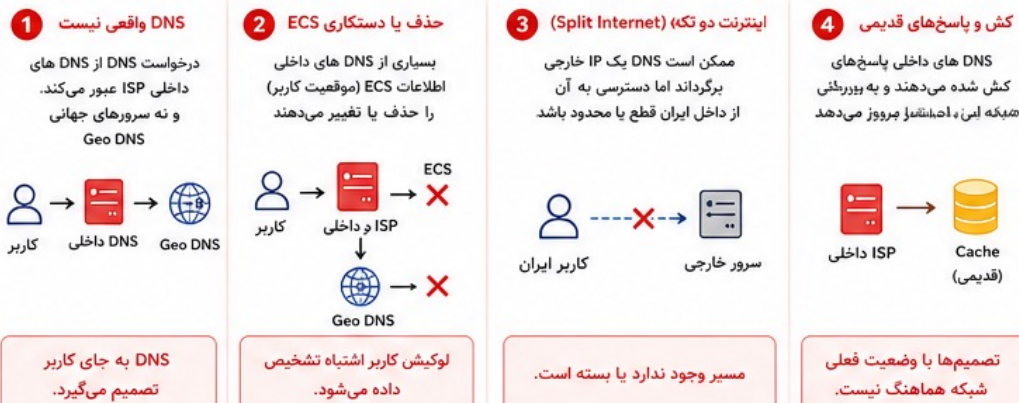
- /api/* → API
- /images/* → سرور تصویر
- /* → سرور اصلی

خلاصه تفاوت

- Geo DNS**: قبل از رسیدن به سرور بر اساس موقعیت کاربر
- Origin Rule**: بعد از رسیدن درخواست به CDN بر اساس قوانین و محتوای درخواست

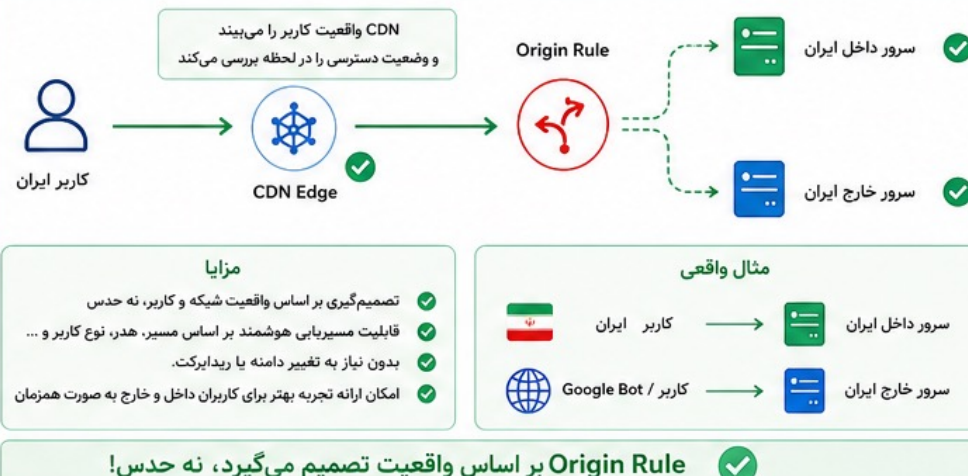
چرا Geo DNS در ایران قابل اعتماد نیست و چرا Origin Rule بهتر عمل می‌کند؟

چرا Geo DNS در زمان قطعی یا اختلال اینترنت در ایران مشکل دارد؟



نتیجه: Geo DNS بر اساس حدس و اطلاعات ناقص تصمیم می‌گیرد.

چرا Origin Rule راه‌حل بهتری است؟



تهیه استراتژی مجدد برای انجام پروژه ها با دید فروش

ویدیوی چک لیست فروش در سئو

- سئو فقط مقاله نیست!
- سئو لینک سازی داخلی بی هدف نیست!
- سئو بالا آوردن یک سایت وردپرس با قالب آماده نیست!
- سئو فقط ترافیک سرچ کنسول نیست!
- اگر ۶ ماه گذشت و فروش حاصل نشد حتما حتما در پروسه بازننگری کنید.
- بدون استراتژی شروع نکنید : پروسه ای که پروژه رو در کمترین زمان با بودجه بهینه به فروش برسونه.
- تحلیل رفتار کاربر و مفاهیم فروش و مارکتینگ در سئو واجب هست!

مثال نکات فروش در سئو : توجه به ارزش پیشنهادی در سایت

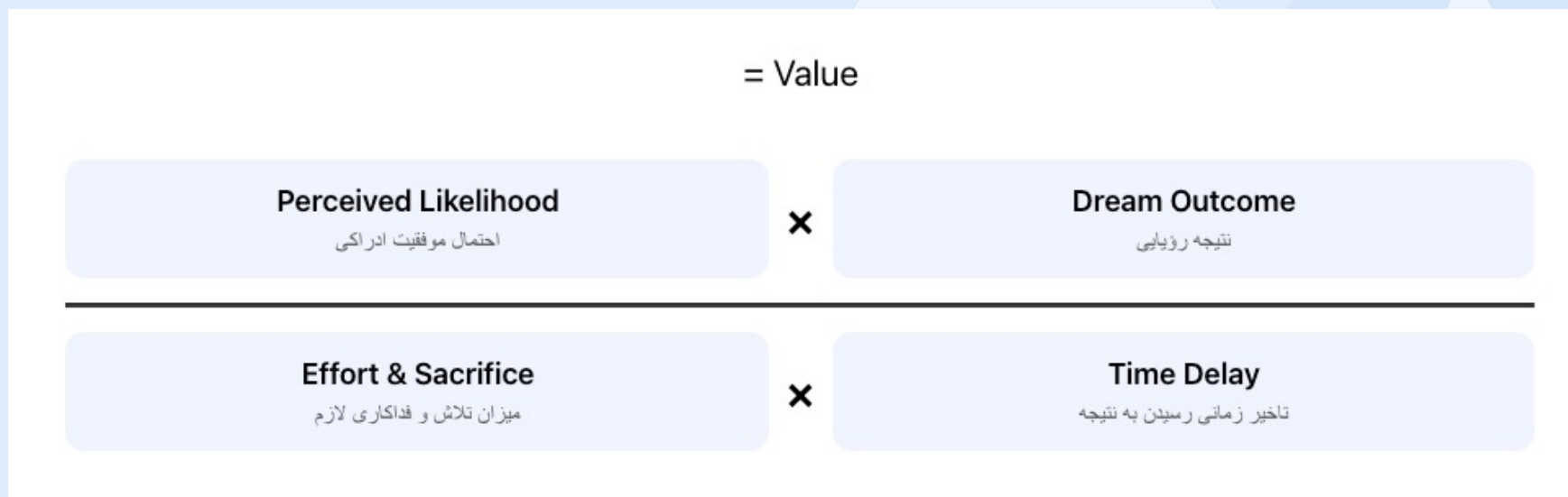
- مخاطب به چیزی نیاز پیدا میکند
- سرچ و پرس و جو میکند
- چند بیزنس که توجهش رو جلب میکنند انتخاب میکند
- بیزنس ها رو با جزئیات مقایسه میکند
- خرید از بهترین بیزنسی که ارزش خرید داره انجام میشه



<https://chatgpt.com/g/g-699bed52575c8191b8eb1f022d2f0d2e-proposition-builder>

در ارزش پیشنهادی باید بگید مشتری چرا باید از بین این همه رقیب از شما خرید کنه؟
ارزش پیشنهادی چیزی ورای معرفی خدمات و ویژگی ها و شعار دادن هست.
محصول و خدمات خوب ،دلیل بر انتخاب شدن شما نخواهد شد!

فرمول ارزش پیشنهادی



نتیجه رو واضح و قابل فهم بیان کنید (کاهش وزن ۱۰ کیلوپی در ۱ ماه)
احتمال موفقیت رو بالا ببرید (تایید اجتماعی-نامگذاری اختصاصی و ...)
زمان رسیدن رو کم نشون بدید (کاهش وزن ۳ کیلوپی هفته اول تضمینی)
سختی و ریسک رو حذف کنید (برنامه و پیگیری توسط منتور شخصی)

هرچه صورت کسر بزرگ تر و مخرج کوچک تر = ارزش پیشنهادی بهتر

ساختار عملی ارزش پیشنهادی سایت

Hero Section

مدل 1 (نتیجه محور)

به [مخاطب هدف] کمک می‌کنیم تا [نتیجه مشخص] بدون [درد یا ریسک]

مدل 2 (قبل / بعد)

از [وضعیت دردناک]

به [وضعیت مطلوب]

در [بازه زمانی یا روش خاص]

مدل 3 (معادله ارزش پیشنهادی)

ما کمک می‌کنیم [نتیجه رویایی]

با [مکانیسم اختصاصی]

در [بازه زمانی کوتاه‌تر از عرف]

آیا سئو به تنهایی کافیست؟!

- وقتی هدف فروش هست ، چرا برای فروش ۶ ماه صبر می کنیم؟
- راهکار چیه؟ سئو یک پروسه بهینه سازی در طول زمان هست ولی اذ در کنار سئو منجر به فروش فوری خواهد شد.
- گوگل اذ نیازمند سایت بهینه شده ست ، پس این دو عملا به هم متصل هستند.

تصورات اشتباه باعث شده کسب و کارها در ایران از گوگل اذ غافل باشند!

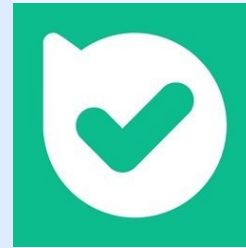
- گوگل اذ دلاری هست!
 - تا سئو هست چرا اذ برم؟
 - اذ هزینه داره نمیخوام هزینه کنم!
 - اصلا ایران تحریمه! همیشه اذ اجرا کرد.
 - از اینستاگرام درآمد دارم ، اذ میخوام چیکار!
-
- با اوضاع فعلی اقتصادی کسب و کارها کمتر روی **تعهدات مبهم** متخصصین سئو حساب می کنند!
 - بازار خارج از ایران بیشتر روی گوگل اذ و متا اذ متمرکز هست تا سئو!



پروسه گوگل ادز

1. طراحی یک سایت استاندارد
2. ایجاد صفحات سایت و بهینه سازی محتوا و تجربه کاربر (UX)
3. ایجاد پنل در گوگل ادز
4. ایجاد کمپین ها و ادگروپ ها و تبلیغ ها
5. مشخص کردن نحوه تبدیل مخاطب (CTAs)
6. اجرا و جمع آوری دیتا و یادگیری ادز (learning)
7. مشاهده نتیجه اولیه و انجام بهینه سازی های لازم در سایت و پنل ادز
8. بهبود نرخ تبدیل و بهینه سازی هزینه
9. بهینه سازی مستمر سایت و پنل ادز برای رسیدن به نرخ تبدیل حداکثری

بله یا نه؟



بهینه سازی بودجه

ذهنیت کارفرما : با بودجه ای که دارم چطور میتونم به بیشترین فروش برسم؟
سئو؟ ادز؟ بله؟ تبلیغات کلیکی؟ پیامکی؟

آف پیچ پروسه بدست آوردن اعتبار در طول زمان هست. ذره ذره بدست میاد.

- اگر سئو تازه شروع شده : الان وقت شروعش نیست مگر بودجه داشته باشیم.
- اگر در سطح متوسط هستید : اگر بودجه دارید ادامه بدید. هرچقدر کم.
- اگر جایگاه و فروش خوبی دارید : همچنان هزینه کنید.

(در زمان قطعی کل اینترنت ، سایت ها کرال نمیشن ، چیکار کنیم؟)

متقاعدسازی کارفرما برای ادامه....

اوضاع پروژه الان چطور هست؟ سئو منجر به فروش شده؟ مطمئن باشید کارفرما خودش تماس میگیره!
اما اگر منجر به فروش نشدید ، انتظار تماس و ادامه پروژه نداشته باشید و روی یادگیری کار کنید!

انتظار داریم درخواست پروژه های سئو بیشتر بشه ، چطور کارفرما رو متقاعد کنیم؟
اوضاع فعلی روی فروش فوری با بودجه بهینه ست.

بیاید راجع به متقاعدسازی صحبت کنیم.....

آینده بازار سئو و نرخ پروژه ها

- جنرالایست ها پیشتاز خواهند بود. حتما روی یادگیری گوگل ادز و UX و نکات فروش کار کنید.
- نرخ پروژه ها همچنان پایین خواهد ماند.
- کسب و کارهای خدماتی، مرتبط با کودکان، خانم ها، پزشکی همچنان تقاضا خواهند داشت.
- به دلیل مسدودسازی اینترنت و کمرنگ شدن اعتماد به سوشال مدیا و افزایش اعتماد به گوگل، کسب و کارها به سئو فکر میکنند.
- ارتباط سازی با کسب و کارها، دیده شدن و در دسترس بودن واقعا به گرفتن پروژه کمک میکند.
- ببینید کارفرما برای پیدا کردن متخصص با تجربه چه مسیری رو طی میکند؟
- هنر مذاکره جز با کسب تجربه و یادگیری و تلاش بدست نمیاد.

بازار خارج از ایران

- درخواست هست ، متخصص نیست!
- قطعا و حتما باید به زبان انگلیسی در سطح متوسط مسلط باشید.
- تجربه ما از بیزنس در چین ، امارات ، اتریش ، کانادا (کارفرما چطور به تیم ما رسید؟)
- کارفرمای خارج از ایران به شدت به نتیجه نگاه میکنه ، خروجی میخواهد!
- جنرالیست ها همچنان برنده بازی هستند.
- کسب و کارهای ایرانی بهترین و سریع ترین هدف!
- رویای درآمد چندهزار دلاری رو در ابتدا از سرتون بیرون کنید! هندی ها با رقم هایی کمتر از شما در خدمت کل جهان هستند! پرسونال برند و خروجی نرخ شما رو تعیین خواهد کرد. بنابراین نرخ رو پله به پله افزایش بدید.
- اینستاگرام بهترین کانال جذب پروژه ست و بعد لینکدین.
- تلاش برای ساخت یک پروفایل دارای امتیاز و پروژه های موفق در آپ ورک هم شدنی هست ، اما راحت نیست.
- پروژه موفق برای شما پروژه میاره!

در تماسیم.....

- فایل پی دی اف و ویدیو رو فردا میذاریم کانال بله : hamid_Jafari_grow
- مشاوره و ثبتنام دوره و هر سوالی که دارید با این شماره در همه جا هستیم : 09352478978