

چک لیست فروش در سئو

🚀 آکادمی نگاه

فروش همه چیزه!

اگه نمیفروشی بازنده ای!

چاه را برای آب می کنند ، نه برای کندن زمین!

پاسخ ابهامات سئو با ذهنیت فروش

- صفحه نمونه کارهای سایت روی کیورد خاصی تارگت نیست! نوفالو ایندکس کنم؟
- در سایت محک ، داستان ها روی هیچ کیوردهی تارگت نشده! نوفالو ایندکس کنم؟
- از محصول به وبلاگ لینک داخلی بدم؟
- هرچی مقاله زدم که کلاستر بشه برای پیلارها ، رشد نکردیم ، فروش هم هیچی!
- شما که میگرد مقاله نزن ، ما مقاله داریم کارفرما میگه تماس میگیرن پس کارم درسته!
- سایت تجهیزات صنعتی دارم ، مقاله زدم ، دیگه نمیدونم چطوری تولید محتوا کنم!

پاسخ ابهامات سئو با ذهنیت فروش

- سئو به معنی آوردن کاربر روی سایت نیست!
- قبل از ترافیک و رتبه باید به فروش فکر کنیم!
- کلی سایت هست مقاله زده و ترافیک داره ولی خبری از فروش نیست!
- پس بجای ترافیک باید به **ساختن مسیر خرید** فکر کنیم
- کاربر الان کجای **مسیر تصمیم** گیریه و من باید چه چیزی بهش بدم؟
- کاری انجام بدم تا بیزنس در **سریع** ترین زمان ، با **بودجه** بهینه ، به **فروش** نزدیک بشه.

بریم یک نمونه ببینیم!

تحقیق کلمات کلیدی

- با این ذهنیت شروع کن که هرچی راجع به بیزنس هست رو باید گردآوری کنی
- لاین های اصلی بیزنس ، مزیت ها ، دغدغه مشتریان ، اولویت دهی به لاین ها رو با جزئیات از کارفرما بگیر
- خودت هم درباره بیزنس تحقیق کن ، حالا اطلاعات خوبی بدست آوردی ، پرسونای مشتری رو طراحی کن
- حالا برو سراغ ابزار ، لاین های اصلی بیزنس ، دغدغه ها ، سوالات و ([لینک نمونه طلا فروشی](#))

معماری سایت

- لانگ تیل های لاین های اصلی رو مشخص کن
- لانگ تیل های وبلاگ رو مشخص کن (پایین قیف فروش) (از مشکل و دغدغه به راه حل)
- اگه سایت صفره شروع کن! اگر نه چیزی که بدست آوردی رو تطبیق بده با سایت فعلی و هرس کن
- لینک صفحات رو در هدر و فوتر و سایدبار و محصولات مرتبط و ... قرار بده
- حالا نوبت نوشتن عنوان صفحات و تولید محتواست.....

اولویت بندی صفحات

- کدام صفحه الان باید رتبه بگیره؟! سایت من این همه دسته بندی داره!
- مولفه های زیر رو در نظر بگیرید:
- **کدام دسته بندی رقابت راحت تری داره؟**
- **برای کدام دسته و محصولات مزیت رقابتی دارید**
- **کدام دسته سود و پول بیشتری داره؟**
- **موجودی کالا بسیار مهمه!**
- وبلاگ رو هم معطوف به همین دسته ها شروع کنید
- بک لینک هم روی همین صفحات اعمال کنید. (حدود ۸۰ درصد کمپین)

قیف فروش



بنگل چیست؟

مدل بنگل طلا

قیمت بنگل زنانه کارتی

خرید ست بنگل و انگشتر مردانه طلا سفید

خرید بنگل طلا

قیمت بنگل طلا کارتی نازکی



Go-to-Market

استراتژی Go-to-Market یعنی برنامه‌ای که مشخص می‌کند به کدام مشتری با چه پیشنهاد قیمتی و ارزشی و از چه کانال‌هایی برسیم تا سریع‌تر و مؤثرتر بفروشیم.

تکنیک های متقاعدسازی

- از ارائه آسانسوری برای مقدمه استفاده کنید
- مثال های ملموس بزنید.
- مقایسه کنید.
- داستان تعریف کنید حتی خیالی
- نتیجه خدمت یا محصولتون رو همیشه نشون بدید.
- روی ترس ها و دغدغه های مشتری دست بذارید. (دیابت و چاقی برای رژیم)
- شک زدایی کنید
- تایید اجتماعی رو نشون بدید
- ریسک مشتری رو پایین بیارید

تکنیک های متقاعدسازی

- پروسه خرید یا ثبت سفارش رو بگید
- مستقیم دعوت به خرید کنید (نه با لینک سازی نامفهوم!)
- از آمار و ارقام غافلگیر کننده استفاده کنید
- اقتدار برند رو نشون بدید
- روی احساس دست بذارید : محصول یا خدمت شما برای مخاطب چه معنای درونی داره؟
- قهرمان شما نیستید! مشتری! بر اساس تعریف از مشتری جلو برید
- بگید محصول یا خدمت شما چطور مشکل مشتری رو حل میکنه
- مزیت های رقابتی رو بگید. چرا مشتری باید از شما خرید کنه؟
- بگید اگر مشتری سراغ شما نیاد ، در مارکت چه عواقبی در انتظارش هست
- اطلاعات تکمیلی محصول رو هم بگید (نحوه شستشو). (از سایت های خارجی الهام بگیرید).

چک لیست فروش برای لندینگ خدمات

ثبتنام دوره جامع سئو

قواعد سئو رو از مبتدی تا حرفه ای راحت و پروژه محور یاد بگیر ، روی پروژه ها پیاده سازی کن ، رتبه بگیر و بفروش!

- دوره جامع مبتدی تا پیشرفته (+۶۰ ساعت)
- عملی طبق پروژه های فارسی و انگلیسی
- شامل سئو بین المللی و آپدیت دائمی هم راستا با AI
- آموزش مهارت های نرم برای ورود به بازار کار
- مکمل های گوگل ادز ، طراحی سایت ، CRO
- پشتیبانی تلگرامی تا ۲ سال با حمید جعفری
- وبینار هفتگی تحلیل سایت دانشجویان
- دوره‌می حضوری ماهانه در تهران

- **هدایا : دوره محتوا مارکتینگ به ارزش ۶ میلیون**
- **یک رپرتاژ رایگان در سایت ایران تاپ رنگ به ارزش ۲ میلیون**
- **یک سایت آماده دایرکتوری برای پروژه شخصی و تمرینی**

- هزینه دوره : ۱۱.۹ میلیون
- با امکان پرداخت اقساط : قسط اول ۲.۹ میلیون و بقیه در اقساط ماهانه ۲ میلیونی



@DMNEGAH

برای ثبتنام:

کد بالا رو اسکن کنید یا [اینجا کلیک کنید](#).

برای ارتباط در تلگرام : ۰۹۳۵۲۴۷۸۹۷۸