

## דוח מיוחד המציג את 6 השאלות המטרידות בנוגע לקידום אתר בגוגל

### • איך אוכל להגדיל את התנועה הרלוונטית לאתר שלי?

אחד מהחלומות שלנו כבעלי אתר באינטרנט זה שהגולש שיגיע אלינו יעבור סינון ויגיע אלינו כשהוא בשל, יודע מה הוא רוצה, ומוכן לעשות איתנו עסקים.

מה לעשות, שדבר זה לא קורה כל הזמן, אך לנו כבעלי אתרם ישנה האפשרות לבצע פעולות אשר יגבירו את הסינון ויגרמו לתנועה רלוונטית לאתר.

שהרי תנועה גדולה לאתר ללא רלוונטיות לא תשיג דבר.

לכן תמיד אני אומרת שאני מעדיפה תנועה קטנה אך ממוקדת ורלוונטית, תנועה כזאת תגביר את הפניות דרך האתר משום שהגולש יודע בדיוק מה הוא רוצה וכמובן שאני אספק לו את השירות.

### אז איך עושים את זה?

1. המיקום שלך במנוע החיפוש – google - כיום גוגל תופסת נתח של 92% ממבצעי החיפוש באינטרנט, כיום הקידום בגוגל יביא לנו למעלה מ 50% מהצנועה באתר ולכן כדאי לנו כל הזמן לקדם את האתר על מנת להתקדם בביטויי המפתח הקשורים לאתר שלנו- דבר זה יביא הגדלה מתמדת בגניסות לאתר האינטרנט שלך.

לצורך זה מס' פעולות מקדימות:

- א. **מחקר שוק**- להכיר את המתחרים שלנו, מה הם מקדמים בגוגל ואיזה מוצר הם משווקים כמוצר הדגל שלהם
- ב. **מיקוד העסק שלנו באינטרנט**- לפני שבונים את האתר יש לחשוב על מיקוד האתר, במידה והאתר שלכם כבר קיים יש לחשוב על המיקוד כעת, מה המוצר שלכם?, מה השירות שאתם מציעים?, מה אתם רוצים למכור באתר.
- ג. **מחקר מילות מפתח**- מחקר מילות המפתח מתחלק ל 3 – בחלק הראשון אנחנו מציעים מילות מפתח/ביטויים מהתחום המקצועי שלנו, בחלק השני אנחנו נחקור את מילות המפתח שמקדמים המתחרים שלנו, והחלק השלישי הוא החלק החשוב ביותר שבו אנו נבצע סיעור מוחות עם אנשים שלא מכירים את השירות שלנו ונשאל אותם- מה הייתם מחפשים בגוגל אם הייתם צריכים את X (=השירות/המוצר שאתם מציעים), כאשר אנו חושבים על הלקוח שלנו אנו צריכים לחשוב מה הוא יחפש כאשר הוא יצטרך את המוצר שלנו.
- ד. שילוב של מילות המפתח בתוך האתר
- ה. כתיבת תכנים ופיזורם באתרי מאמרים/ אתרים רלוונטים שונים ברשת
- ו. בניית קישורים וחיזוק האתר בתוכו ומחוצה לו.

2. **הפצה של מאמרים באתרים שונים ברשת** - הפצה של תכנם באתרים שונים ברשת, תביא לאתר תנועה רלוונטית והתקדמות במנוע החיפוש.

מצד אחד אנחנו נכניס את התוכן לאתר שכבר מקודם בתחום שלנו וכך הסיכוי שיגיעו למאמר שכתבנו מהיר יותר ומצד שני המאמר הזה יעזור לנו לקדם את האתר שלנו בעבור אותו הביטוי על ידי קישור שנפנה אל האתר עם הביטוי המקודם.

3. פרסום תכנים ברשת - תגרום לך להיראות בר סמכא בעיני הגולש שלך, ככל שתכניס יותר תכנים מקצועיים ברשת, צכנים איכותיים, יגדל הסיכוי שהגולש שמחפש את המוצר שלך ייתקל דווקא בך.

כמו כן תכנים איכותיים מקבלים ציון וערך גבוה בעיני מנועי החיפוש ולכן תכנים אילו יקדמו אותך בגוגל וגם יביאו לך תנועה רלוונטית לאתר.

4. **Google adwords** - פרסום בגוגל על ידי תשלום פר הקלקה, ישנה בגוגל אפשרות להיות בעמוד הראשון על ידי תשלום פר הקלקה, בצורה הזאת אתה נהנה ממיקום גבוה מאוד מהר.

הפרסום בגוגל היא דרך מצויינת להביא לאתר גולשים ממוקדים ורלוונטים שחיפשו את ביטויי המפתח שאתה הכנסת מבעוד מועד. מאוד חשוב לבצע גם בפרסום בגוגל אופטימיזציה טובה וזאת על מנת לקבל עלות נמוכה לכל קליק ומיקומים גבוהים יותר.

אני ממליצה לשלב פרסום בגוגל עם קידום אתרים אורגני ולא להסתמך רק על פרסום בגוגל

## • איך אני גורם לגולש לרכוש ממני את השירות/מוצר שלי?

**על מנת לגרום לגולש לרכוש ממך את המוצר/שירות עליך :**

1. **מיקוד האתר במוצר/ שירות שאתה מוכר** - לא לבלבל את הלקוח, אני ממליצה במקרה שיש מס' מוצרים שונים, לפתוח לכל מוצר אתר ובמידה ואי אפשר אז לגרום במבנה האתר הפרדה ברורה בין המוצרים, משום שבד"כ לכל מוצר יש קהל יעד שונה.

דוג: אם אני מוכרת קורסים לגננות וגם קורסים להורים, עדיף לפתוח 2 אתרים שונים, אחד שיעסוק רק בקהל היעד של הגננות והשני יעסוק רק בקהל היעד של ההורים.

2. **שינוי מבנה האתר על מנת שגולש שנכנס לאתר יבין מיידית מה אתם מציעים לו** - שמות הקטגוריות השונות מאוד חשוב, במקום ללכת על הצורה הבאנלית של דף הבית, אודות, מוצרים....., כדאי לשיים לכל קטגוריה שם של המוצר או השירות שאנחנו נותנים. מעבר לסדר שיקבל הגולש בעיניים כשיכנס לאתר, גם מנועי החיפוש יבינו מה האתר שלכם מספק.

3. **הנעה לפעולה**-דף הנחיתה (הדף שלאלי הגולש נוחת ברגע שהוא מחפש את השאלתא בגוגל) שיהיה דף המניע לפעולה, דף אשר בתחילתו יש הנגיעה בכאב של הלקוח

לאחר מכן אתם תציעו את הפיתרון שלכם ולא לשכוח אחרי הצעת הפיתרון שבה צריך חד משמעית להיות הצעה שאי אפשר לסרב לה, צריכה להיות השורה שתניע לפעולה. בלי הנעה לפעולה, יש פספוס מאוד גדול של הדף.

4. **בידול המוצר שלך** - בימינו יש אלפי נותני שירותים או מוכרי מוצרים זהים למוצר שלנו, הדבר הראשון שאותו אתם צריכים לעשות הוא לחשוב "למה ללקוח לקנות דווקא ממני? מה מייחד את המוצר שלך?" ואת הבידול הזה "להשמיע" באתר.

**טיפ-חשוב מאוד באתר לא להשמיץ מתחרים ולא לגרום לעוול למישהו אחר, תתמקדו בדברים הטובים שאתם מספקים ולא ברע של האחר.**

## • איך אני מגדיל את ההכנסה מאתר האינטרנט שלי?

אתר האינטרנט שלך נועד להגדיל את ההכנסה שלך בעסק, גם אם האתר שלך הוא תדמיתי הוא צריך למכור.

על מנת שנתחיל למכור אנחנו צריכים להביא תנועה לאתר.

על תנועת האתר להיות רלוונטית ואיכותית, האתר שלנו אמור להיות ממוקד וכל דף באתר צריך להיות כתוב בצורה שיווקית, נכונה והכי חשוב ההנעה לפעולה.

### הדרכים להגדלת תנועה הם:

1. פרסום בגוגל google-adwords

2. קידום אתר במנוע החיפוש של גוגל.

3. לתת ערך אמיתי בעיני הלקוח.

4. לתת ללקוח הצעה שאי אפשר לסרב לה.

5. שיתוף מאמרים וחומרים מקצועיים באתרים שונים ברשת.

ככל שהתנועה תהיה יותר רלוונטית ואת/ה תשכילו לשנות את מבנה האתר כך שיהיה נגיש יותר לגולש, כך תוכלו למקסם את פניית הלקוח אליכם.

## • איך אני גורם לאתר אינטרנט שלי לעבוד בשבילי ולבד?

אתר אינטרנט הוא עסק לכל דבר וכמו שאתה עובד בעסק הפיזי שלך וכל הזמן עושה, מעדכן ומשפר כך גם באתר אינטרנט, על מנת שהאתר יעבוד לבד יש הרבה מה לעשות, הדבר לוקח זמן רב אך ההמתנה משתלמת.

מאוד חשוב לציין שהאתר לא יעבוד לבד, בלי מאמץ שלכם, גם האתרים המצליחים כיום כמו יד2, וואלה, גוגל, דה מרקר וכ"ו, לא עובדים לבד ויש מאחוריהם סוללה של אנשים, מה שיפה זה שאצל רובם מהאתרים הגדולים היו יזמים שלקחו את המשימה ברצינות ושאפו להצלחה של אתרם.

לכן במידה ואתם רוצים להיות גם במקום הזה עליכם להשקיע והרבה, ההשקעה כוללת זמן, מחשבה ולפעמים גם משאבים כלכליים.

### הכלים שיעזרו לכם בהצלחה הם:

1. מבנה האתר חשוב לגולש על מנת שילמד על המוצרים/ השירותים שאתם מספקים.
2. קידום אתרכם בגוגל לאחר מחקר מילים ממוקד.
3. פתיחת בלוג/ים והפעלתם בצורה עקבית ומעניינת.
4. פתיחת דף עסק בפייסבוק.
5. כתיבת מאמרים בתחום העיסוק שלך והפצתם עם חתימה אישית באינטרנט.
6. לתת ערך אמיתי ללקוח בחינם וללא מחוייבות.
7. הצטרפות לרשתות חברתיות כגון פייסבוק, טוויטר, לינק דין.
8. שת"פ- עם קולגות ועם אנשים שנמצאים בסביבת המוצר שלך.
9. הפצת ניוזלייטר לקהל לקוחותיכם, תמיד להראות שאתם מעדכנים ומעודכנים.

האתר לא יעבוד לבד אם לא תשקיע בו, הביטוי "עובד לבד" מטעה קצת את רב האנשים כי אז חושבים "יופי, אני אבנה אתר ומכאן אני לא אצטרך לעשות דבר הוא יעבוד עבורי", לא כך הדבר ויש צורך לעבוד כל הזמן, לשפר, לתכנן ולעשות על מנת שהאתר יתחיל לעבוד ויהיה על דרך המלך.

**אז למה הכוונה שהאתר "עובד לבד" - כוונתי היא שכאשר לקוח מגיע לאתר הוא יודע מה לעשות, הוא מתרשם מיכולתו ומיד נרשם לרשימת התפוצה או נרשם בצור קשר, כלומר מבצע את הפעולה שאני כיוונתי לכך שיבצע.**

## איך אני אדע שעשיתי את המקסימום בקידום, ומתי אוריד את הרגל מהגז?

קידום אתרים בגוגל בסביבה תחרותית הוא תהליך שלא נגמר, כאשר מתחילים לבצע קידום אתרים ורואים שהאתר הגיע למקומות הרצויים, אי אפשר לחשוב שכעת השגתי את היעד ואנו יכולים לנוח, אלא אנחנו צריכים כל הזמן צריכים לפעול לקידום וחיוזוק האתר במנועי חיפוש, זאת על מנת שהמתחרים שלנו לא יעקפו אותנו.

ישנם מילות מפתח/ ביטויים לא תחרותיים שגם אם לא נעשה כלום סביר להניח שנתמקם במקומות גבוהים במידה ומידת הרלוונטיות גבוהה, אך בביטויים תחרותיים הדבר שונה ויש לבצע קידום כל הזמן.

כך שבעצם "לא מורידים את הרגל מהגז" אלא כל הזמן מבצעים את הקידום.

## איך קובעים את הגבולות של יופי-עיצוב האתר מול המכניזמים שלו ל"עבוד" נכון לטובת ה- SEO ?

כיום אנו רואים יותר ויותר אתרים מעוצבים ויפים וגם קריאים לגוגל  
מה צריך לבקש מהמעצב ומבונה האתר :

1. חשוב מאוד לבקש מבונה האתר לבנות אתר כאשר התפריטים שלו כתובים ב html פשוט על מנת שגוגל יוכל לקרוא את שמות הקטגוריות.
2. יש להשאיר מקום בגוף האתר לתוכן
3. יש לדאוג שהמקום בו תהיה תמונה/ פלאש לא יהיה גדול אלא יתפוס נפח קטן באתר.
4. טיפ- צד שמאל באתר הוא הצד הנראה ביותר בעיני הגולש לכן אני ממליצה בצד זה לשים תיבת צור קשר או תיבה המניעה לפעולה את הגולש.

[אם קראת את הדוח עד לכאן, זה מראה שנושא האתר חשוב לך, זה מראה שאתה מעוניין לקחת את העסק שלך צעד אחד קדימה, אם המשפט שכתבתי נכון עבורך- לחץ וקבל הטבה מיוחדת ממני](#)

כנס לקישור [www.live-seo.co.il/sharon1](http://www.live-seo.co.il/sharon1) וקבל את ההטבה

יום טוב  
שרון דידי- קידום אתרים בגוגל  
052-7511555  
[Sharon@live-seo.co.il](mailto:Sharon@live-seo.co.il)