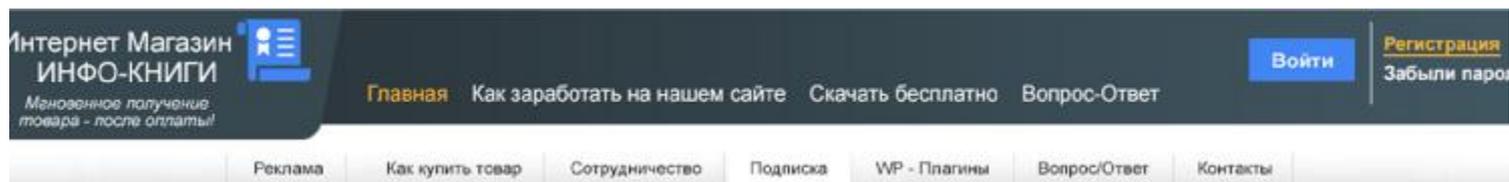


# 60 советов по увеличению трафика на сайте уже сегодня



## Где скачать другие Бесплатные книги:

Если Вы скачали эту книгу, где то в интернете, то на этой странице: <http://info-knigi.ru/skachat-besplatnye-fajly/> Вы можете **БЕСПЛАТНО СКАЧАТЬ** много других книг с советами для владельцев сайтов и всех, кто хочет много зарабатывать.

## КАК ЗАРАБОТАТЬ на нашем сайте!

На этой странице: <http://info-knigi.ru/kak-zarabotat-na-nashem-sajte/>, узнайте, как прямо сейчас, Вы можете начать зарабатывать!

А здесь: <http://info-knigi.ru/skachat-besplatnye-fajly/> скачайте КАТАЛОГ ТОВАРОВ, в котором найдёте много интересных товаров (с кратким описанием к каждому), которые помогут решить многие Ваши жизненные проблемы.

На вопрос «Как повысить трафик?» невозможно дать короткий и лаконичный ответ, потому что способов, с помощью которых можно увеличить посещаемость сайта, крайне много.

# 60 советов по увеличению трафика

1. Соберите максимально широкое семантическое ядро. Включите туда все типы поисковых запросов – не только ВЧ, но и СЧ и НЧ, составьте грамотную структуру сайта и начните постепенно обрабатывать собранные ключи.
2. Используйте Key Collector или Slovoeb. Эти программы позволят вам автоматизировать и сильно облегчить процесс сбора ключей.
3. Сортируйте ключевые фразы разумно. Думайте в первую очередь о том, какими словами ваша аудитория будет искать нужную ей информацию.  
Внутренний и внешний контент-маркетинг
4. Начните вести блог. Но перед этим убедитесь, что в нем присутствуют все необходимые для его развития элементы.
5. Публикуйте материалы регулярно. Желательно не реже, чем 2 раза в неделю. При отсутствии результатов на протяжении одного и даже нескольких месяцев, не останавливайтесь, не сбрасывайте оборотов. Чтобы блогинг начал приносить плоды, потребуется какое-то время. Просто примите это как факт.
6. Пишите о том, в чем реально разбираетесь. И что действительно может быть полезно вашим пользователям.
7. Публикуйте материалы в одно и то же время. Это выработает привычку у вашей аудитории читать ваш блог регулярно, следить за обновлениями.
8. Помните про смысловую уникальность. С каждым своим материалом вы должны приносить в интернет что-то новое: новую информацию, новый подход, новую точку зрения. Это один из существенных факторов ранжирования.
9. Старайтесь создавать контент с виральным потенциалом: статьи-списки с большой и красивой цифрой в заголовке, инфографики-шпаргалки, статьи, транслирующие уникальный опыт.
10. Оформляйте свои статьи правильно. В каждом вашем текстовом материале должны быть следующие элементы: сильный заголовок, короткий интригующий лид, качественные изображения с остроумными подписями, а также врезки с самыми любопытными или важными фактами. Все это сделает ваш пост более интересным и визуально насыщенным.
11. Старайтесь вызывать у людей эмоции. Для этого вот вам хорошая шпаргалка в помощь.
12. Составьте рейтинг самых известных личностей в вашей нише. Опишите, чем они знамениты, добавьте их фото и ссылки на профили в соцсетях. С большой долей вероятности, многие из них захотят поделиться вашим творением со

своими подписчиками, а вы получите значительное увеличение охвата аудитории.

13. Возьмите у эксперта вашего рынка интервью и публикуйте его в своем блоге. Это даст вам неплохое увеличение посещаемости.

14. Составьте список самых расшариваемых постов в вашей тематике. Подобные статьи просто обречены на получение большого количества лайков и расшариваний.

15. Создайте пост-ответ. Найдите спорную статью в вашей нише и напишите материал, в которой вы выражаете свою точку зрения на поднятый вопрос. Не забудьте сделать так, чтобы автор оригинального материала заметил ваше творение.

16. Проведите объективное исследование своего рынка. Создайте на основе этого исследования качественную white paper.

17. Не загоняйте себя в рамки. Практикуйте разные виды подачи контента.

18. Сохраните себе в закладки вот этот материал. Он будет вашей спасительной палочкой, когда наступит дефицит идей.

19. Изучайте контент конкурентов. Чтобы понять, какие шаги вам нужно предпринять для получения большего трафика, нужно следить за тем, что делают ваши соперники.

20. Попробуйте расширить тематику вашего блога. И посмотрите, к чему это приведет. Иногда грамотное расширение тематики выливается в неплохое увеличение трафика.

21. Время от времени воскрешайте свой старый контент. Для этого можно использовать любой из предложенных 12 способов.

22. Станьте куратором контента. Анонсируйте в своем блоге полезные публикации из авторитетных источников. Как находить такой контент, читайте в нашей статье.

23. Подпишитесь в Google Alerts на запросы вашего рынка. Вам будут приходить оповещения на опубликованные материалы, содержащие эти ключевые фразы.

24. Создайте форум на своем сайте. С помощью него вы сможете значительно улучшить показатель отказов, построить заинтересованное в вашей тематике сообщество и сделать так, чтобы ваш сайт начал ранжироваться по низкочастотным ключевым фразам.

25. Займитесь гостевым постингом. Только пишите не ради ссылок, а ради расширения охвата аудитории. Иначе можете схлопотать фильтр.

26. Начните вести колонку на одном из самых известных сайтов в вашей области. Стать автором Forbes не так сложно, как об этом все думают.

27. Используйте сервисы «Вопросы и ответы» Google, Ответы [Mail.ru](http://Mail.ru) и другие подобные ресурсы. Отвечайте на вопросы, связанные с вашей сферой деятельности. Помогайте пользователям решать их проблемы, не требуя ничего взамен.

28. Станьте активным комментатором на форумах и блогах, связанных с вашей тематикой. Используйте свое реальное имя и фотографию.

29. Воспользуйтесь социальными агрегаторами Flipboard или Categoriya. С их помощью вы можете представить свои посты визуально привлекательными.

30. Собирайте отзывы. Если продаете товары, давайте небольшую скидку каждому клиенту за обязательство оставить честный отзыв на вашем сайте.  
Социальные сети

31. Заведите официальные страницы во всех популярных соцсетях: Facebook, Вконтакте, Одноклассники, Google+, Twitter.

32. Начните работать с Pinterest или Instagram. Если вы продаете визуальные товары, вы должны обязательно присутствовать на одной из этих площадок.

33. Не игнорируйте LinkedIn и Stumbleupon. Несмотря на то, что эти соцсети еще не слишком популярны в рунете, в один прекрасный день они могут дать вам неплохой приток трафика.

34. Давайте полные анонсы своих материалов в соцсетях. Это значит, что в них обязательно должен присутствовать вступительный текст, фото и ссылка.

35. Включайте в свои сообщения интересные выдержки. Например, цитаты или статистические данные.

36. Самые важные и интересные посты прикрепляйте к самому верху ленты. Чтобы сделать это в Facebook, нажмите на стрелочку в правом верхнем углу поста и выберите пункт «Выделить публикацию». Чтобы сделать это Вконтакте, щелкните по времени публикации поста и нажмите «Закрепить».

37. В анонсах на Facebook добавляйте кнопку призыва к действию.

38. Используйте карточки Twitter. Чтобы ваши твиты получались более красивыми и информативными и получали больше переходов.

39. Пишите интригующие твиты, по которым хочется кликнуть. Да, это целое

искусство, но ему можно научиться.

40. Устраивайте конкурсы. Выберите достойный приз, установите четкие правила и вперед. А тем, кому сложно придумать что-то свое, можно воспользоваться готовыми шаблонами.

41. Раздавайте скидки за «лайки». В Фейсбуке это можно сделать с помощью платного приложения Facebook Coupon App.

42. Обменивайтесь постами с похожими сообществами. Найдите группы с примерно таким же количеством подписчиков, как и у вас, и предложите бесплатно обменяться постами.

43. Упоминайте экспертов. Когда вы цитируете или делаете репост материала одного из известных экспертов в вашей области, упоминайте его имя с помощью символа @.

44. Подготовьте 10 описаний статьи (это могут быть цитаты, цифры, неожиданные выводы) и публикуйте их в социальных сетях несколько недель подряд.

45. Сохраните себе в закладки вот эту статью и начните реализовывать эти идеи на практике.

46. Используйте кнопку `pay with a tweet`. Ее смысл заключается в следующем: чтобы скачать какой-то полезный контент с вашего сайта (ebook, white paper, исследование и т.д.), необходимо поделиться этой ссылкой в Твиттере. Таким образом, вы сможете сильно увеличить охват аудитории.

#### Другие способы

47. Занимайтесь ко-маркетингом. Договаривайтесь с конкурентами от взаимовыгодном сотрудничестве. Упоминайте друг друга в email-рассылках, промоутируйте посты друг друга в соцсетях, пишите гостевые посты и т.д.

48. Начните вести email-рассылку. Это один из самых мощных инструментов привлечения трафика и удержания клиентов.

49. Промоутируйте свои новые посты в рассылке. Не обязательно, чтобы все ваше письмо состояло из одних лишь ссылок на ваш сайт, но парочку (на самые удачные материалы за прошедшую неделю) добавить несомненно стоит.

50. Занимайтесь ньюсджекингом. Прочитайте наше практическое руководство, чтобы овладеть этой техникой и привлечь на свой сайт мощнейший приток трафика.

51. Используйте платные способы продвижения. Контекстная реклама, тематическая реклама в социальных сетях и на популярных среди вашей аудитории ресурсах, размещение баннеров на больших по посещаемости сайтах помогут привлечь внимание к вашему контенту.

52. Работайте с негативными комментариями. Не удаляйте их, отвечайте честно и развернуто. Если действительно виноваты — признавайте вину и старайтесь ее компенсировать.

53. Используйте семантическую микроразметку. Все ведущие поисковые системы рекомендуют это делать для получения лучших результатов в выдаче.

54. Используйте расширенные сниппеты. Они привлекают внимание пользователей и увеличивают количество переходов на сайт со страницы выдачи.

55. Запомните: один день – одно изменение на сайте. Превратитесь в того, кто постоянно что-то делает, а не только строит туманные планы.

56. Заботьтесь о «счастье пользователя». Повышая удовлетворенность пользователей, вы посылаете поисковым системам важный сигнал – после перехода на ваш сайт и просмотра материала пользователь решает свои задачи.

57. Занимайтесь рекламой в офлайне. Оставляйте ссылки на свой сайт на брендированной продукции, служебных автомобилях, используйте флаеры, рекламу на радио и пр.

58. Отслеживайте результаты своих действий. Занимайтесь веб-аналитикой, отслеживайте все необходимые метрики, мониторьте соцсети и упоминания вашего бренда в сети. Только так вы сможете понять, что эффективно, а что – нет.

59. Сосредоточьтесь на тех стратегиях, которые реально работают. Не делайте бездумно то, что делают остальные. Попробуйте каждый способ, описанный в этой статье, и выберите только те, что подходят именно вам и вашему бизнесу.

60. Но не зацикливайтесь на одном и том же. Ищите новые пути увеличения трафика, площадки, инструменты и подходы.

Открывайте новые горизонты и не бойтесь экспериментировать. Это и есть самый верный путь к увеличению трафика.

**А ещё предлагаем другие наши книги с интересной информацией, которые помогут решить многие Ваши жизненные проблемы.**

## Для женщин

Много книг в рубрике по этому адресу: <http://info-knigi.ru/category/dlya-zhenshhin/>

## Для всех

<http://info-knigi.ru/category/dlya-vsex/>

## Если хотите быстро заработать

<http://info-knigi.ru/category/kak-zarabotat/>

## Книги по Акции

<http://info-knigi.ru/category/tovary-po-akcii/>

## Если у Вас есть сайт

Если у Вас есть сайт, то без этих книг, Вам не обойтись: <http://info-knigi.ru/category/dlya-veb-mastera/>

Главная Реклама Сотрудничество [Подписка](#) Как купить товар WP - плагины Контакты

© 2014 <http://info-knigi.ru>  
Все права защищены. ИП Плакса С.Н.



В книге использованы материалы, находящиеся в свободном доступе сети интернет.