

نحوه دیدن بازدید سایت و گزارش گیری های مختلف در وردپرس

چطور گزارش هایی که مشتری های وردپرس می خواهند را تولید کنیم؟

اگر میخواهید گزارش هایی مفید برای مشتری های وردپرس تهیه کنید، می بایست گزارش هایی با ارزش را بسازید. این کار درست شبیه به همان کاری است که وقت ساختن سایت وردپرس یا رسیدگی به [سئو وردپرس](#) انجام می دهید. اگر گزارش شما از نگاه مشتری ارزش نداشته باشد، با استقبال رو به رو نخواهند شد.

۸ ابزار گزارش گیری در وردپرس از نحوه دیدن بازدید سایت تا خبرنامه

برای تهیه گزارش های جذاب نیاز به منابعی با داده های قوی دارید. در ادامه به این منابع اشاره می کنیم

۱. گوگل آنالیتیکس

این گزارش برای هر مشتری قابل استفاده است. اگر سایت وردپرسی را ساخته اید، گوگل آنالیتیکس برای [سئو داخلی](#)، خارجی، مدیریت لینک ها و... آن نقشی حیاتی دارد. ترفند با این ابزار، تولید گزارش های عادی برای هر مشتری است. این گزارش ها صد در صد یکتا نیستند.

۲. گوگل ادوردز

اگر کمپین هایی برای مشتری های وردپرس که از گوگل ادوردز استفاده می کنند را تا کنون مشاهده کرده اید، پس قطعاً می دانید که این گزارش دیگری است که می بایست تولید کنید. برخلاف آن چه فکر می کنید، این کار فوق العاده ساده است. مشتری ها می خواهند بدانند چه مقدار زمانی را در هر کمپین بوده اند و برای آن مبلغ چه کارهایی را انجام داده اند.

راه های زیادی برای کسب اطلاعات مشتری وجود دارد. به جای ذخیره آن در وردپرس، توصیه می کنیم آن را به CRM خود منتقل دهید. گزارش هایی که از CRM تولید می کنید، به نوع اطلاعات گردآوری شده با آن بستگی دارد و اگر درست گردآوری شده باشند، گزارش هایی عالی خواهید داشت.

فهرست ابزارهای CRM (CRM) :
 (فهرست ابزارهای CRM)

۴. خبرنامه

برای مشتری هایی که در خبرنامه شما هم عضویت دارند، قطعاً ارائه گزارشات و اطلاعات مفید خواهد بود. اگر از یک پلاگین وردپرس برای مدیریت خبرنامه استفاده کنید، گردآوری اطلاعات ساده و مفید خواهد بود.

۵. رسانه های اجتماعی

فکر نمی کنم بازاریابی رسانه اجتماعی چیزی باشد که خیلی از توسعه دهندگان وردپرس خواهان ارائه آن به مشتری ها باشند. از آنجا که مشتری های شما تنها در یک رسانه اجتماعی حضور نخواهند داشت، بهترین راه جمع آوری گزارش در این حوزه، استفاده از ابزار مدیریت رسانه اجتماعی است.

۶. سئو

همانطور که می دانید راه های زیادی برای ارائه یک برنامه برای سئوی وردپرس وجود دارد. [تولید محتوا](#) و تصاویر باید با واژگان کلیدی و داده های متای درست بهینه سازی شوند. تم ها و پلاگین ها باید سریع و سبک باشند. لینک ها باید زیاد و معتبر باشند. بهترین راه کار برای پیشرفت در سئو استفاده از ابزاری است که بتواند در یافتن موضوعات به شما کمک کند

۷. عملکرد

نظارت بر عملکرد مشتری ها موردی است که حتی ناخواسته برای خود مشتری ها نیز اهمیت دارد. ثبت داده های عملکردی مشتری

ها به شما کمک می کند تا در هر ماه بتوانید تغییرات لازم را در استراتژی های آینده خود اعمال کنید.

۸. امنیت

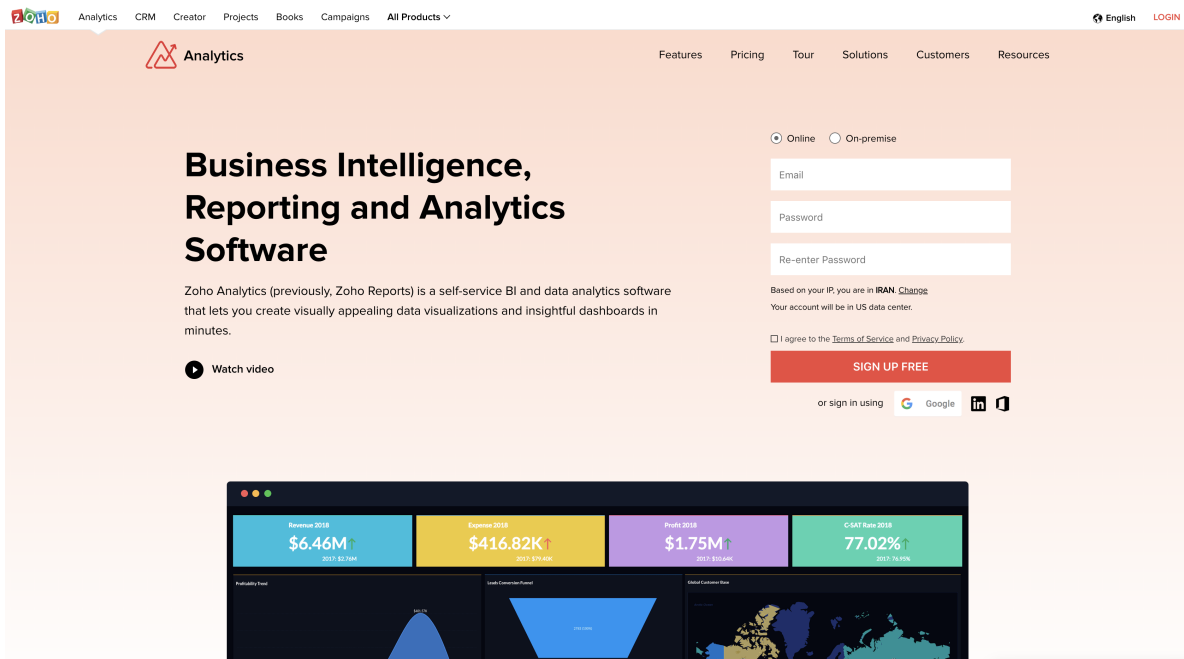
می بایست مشتری ها را از آسیب ها و نقاط ضعف خبردار کنید. این مشکلات، مشکلاتی هستند که مربوط به مشتری ها می باشند! شما می بایست آن ها را جمع و جور کنید و به مشتری ارائه نمایید. البته این کار نیاز به یک تیم حرفه ای دارید چرا که اصلا کار ساده ای نیست.

چطور گزارش هایی تهیه کنیم که کلاینت های وردپرس مشتری داشته باشند؟

مشکل همه پلتفرم ها و مجموعه داده ها این است که بیشتر آن ها مستقل از یکدیگر کار می کنند. با اینکه می توانید از گوگل آنالیتیکس برای آگاهی از اطلاعات ترافیکی کمک بگیرید، اما برای مثال باید از ابزاری مثل Salesforce برای کسب دیدگاه ها در رابطه با تبدیل نرخ ها و... کمک بگیرید. این قضیه برای پلاگین های وردپرس که برای مدیریت سئو، امنیت و سرعت به کار می برید هم صدق می کند.

مقاله پیشنهادی مفید و کاربردی: [چگونه قالب وردپرس را ویرایش کنیم](#)

اما خوشبختانه ابزاری وجود دارند که می توانند داده های گزارش ها را از بخش های مختلف برای شما گردآوری کنند. این کار هزینه ای دارد اما بی شک در بلند مدت به منظور تولید گزارش های ماهانه مفید برای مشتری های وردپرس مفید ارزشمند خواهند بود. در ادامه به چند مورد از این ابزار ارزشمند در تولید گزارش های خوب برای مشتری های وردپرش اشاره می کنیم:



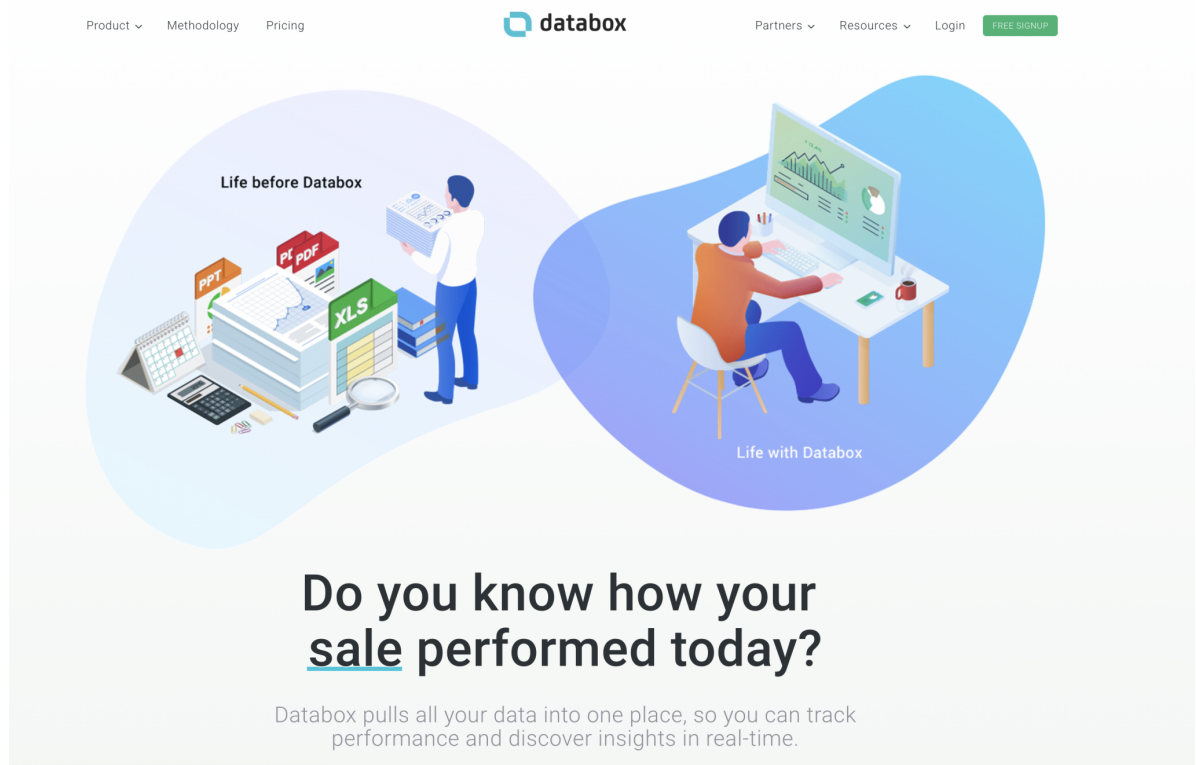
سایت Zoho Reports

1. [Zoho Reports](#)

از ابزار ایده آل برای کاربران و توسعه دهندگان وردپرس که خدمات را برای وبسایت های تجارت الکترونیک و سازمانی فراهم می آورد. با Zoho Reports می توانید داده ها را از پلتفرم های زیر استخراج کنید.

- Google Analytics
- Google AdWords
- CRM هایی مانند [Zoho](#) و [Salesforce](#)
- ورودی های پرداخت
- پایگاه های خبرنامه ای مانند MailChimp
- نرم افزار دسکتاپ کمکی مانند [Zendesk](#)

علاوه بر این می توانید داده های پلتفرم های دیگر که در صفحه های اکسل و اسناد گوگل ثبت شده اند را با استفاده از این برنامه، در تولید گزارش به کار بگیرید.



سایت databox

2. [دیتاباکس](#)

Databox از دیگر ابزار گردآوری داده ها است که می توانید از آن برای مدیریت داده های مشتری از منابع مختلف استفاده کنید. این ابزار در صورتی راه حل بهتری خواهد بود که سایت های کلاینت شما تمرکز زیادی بر موضوع بازاریابی داشته باشند. دیتاباکس امکان دسترسی به پلتفرم های زیر را برای شما به وجود می آورد:

- [گوگل آنالیتیکس](#)
- [گوگل ادوردز](#)
- [SEMrush](#)
- [Ahrefs](#)
- [MailChimp](#)

این ابزار نسبت به Zoho تمرکز بیشتری بر بازاریابی دارد.

3. The Hub

این ابزار را برای آن هایی که خدمات وردپرس شان بیشتر بر نظارت و پشتیبانی متمرکز است توصیه می کنیم. هاب به این

دلیل یکی از ابزار گزارش دهی به حساب می آید که با استفاده از آن می توانید گزارش هایی ویژه با برند یا عنوانی ویژه را در زمینه عملکرد، امنیت و سئو در اختیار مشتری ها قرار دهید. اما از این ابزار صرفا برای ارائه گزارش هایی ساده در زمینه عملکرد، امنیت و سئو استفاده نمی شود. اگر از پلاگین هایی برای مدیریت این ابزار استفاده کنید می توانید داده های بیشتری را از پلتفرم های مختلف گردآوری کنید.

نکات مهم در زمان تولید گزارش برای مشتری های وردپرس

در ادامه به چند نکته مهم در زمان تولید گزارش برای مشتری های وردپرس اشاره می کنم.

- برای گزارش های خود برند سازی کنید. اجازه ندهید که ابزار آنالیتیکس سبب گمراهی مشتری بشود و او نفهمد که چه کسی گزارش را تهیه کرده است.
- به گزارش خود الگو بدهید. حتی اگر می خواهید چند گزارش برای پوشش داده های لازم را برای کلاینت ارسال کنید، مطمئن بشوید که هر ماه از فایل ها، طرح ها و جزئیات مشابهی استفاده می کنید. هماهنگی باعث صرفه جویی در زمان و کسب نتیجه ای مطلوب خواهد شد.
- تا جایی که می توانید منسجم و منطقی عمل کنید. برای مثال، اگر اطلاعات فروش الکترونیک را در کنار عملکرد ادوردز می خواهید، نقاط داده ها ترکیب نکرده و تطبیق ندهید.
- استفاده از عناوین و توضیحات شفاف برای هر بخش از داده در هر زمان؛ مشتری های شما ارزش نقطه مرجع مطمئن را درک می کنند.
- قراردادن خلاصه ای شخصی از داده ها در زمان ارائه گزارش ماهانه؛ به مشتری های خود نشان دهید که زمانی را صرف تحلیل و فکر درباره آن ها کرده اید. حتی می توانید خلاصه ای را برای بخش از گزارش تهیه کنید.
- اگر می توانید، ارتباطی 15 دقیقه ای با مشتری های خود برقرار کنید تا گزارش ها را با یکدیگر مرور کنید. به این نحو می توانید از ابهامات، پرسش ها و دیدگاه های مشتری ها مطلع بشوید.

▪ این گزارش ها را برای خود ذخیره و بایگانی کنید. می توانید از آن ها برای اصلاح و تعیین استراتژی خود در ماه های بعدی کمک بگیرید.

جمع بندی

اگر در طول سال ها فعالیت چیزی درباره ارائه گزارش به مشتری های وردپرس یاد گرفته باشم، این است که آن ها می خواهند دقت و توجه شما را ببینند. آن ها می خواهند ببینند که هدف شما و داده هایی که ارائه می دهید، نهایتاً به پیشرفت سایت های آن ها ختم می شود. واقعاً این انتظار زیادی نیست! اما راه ها و روش های زیادی برای رسیدن به این هدف وجود دارد که می توانید به کار ببندید.