بازاریابی موتور های جستجو SEM چیست؟

SEM یا Search Engine Marketing به عنوان بازاریابی از طریق موتورهای جستجو شناخته می شود، به فرآیند گرفتن ترافیک از موتورهای جستجو به صورت ارگانیک (رایگان) و یا با پرداخت هزینه (مانند تبلیغات ادورز گوگل) بازاریابی از طریق موتورهای جستجو گفته می شود.

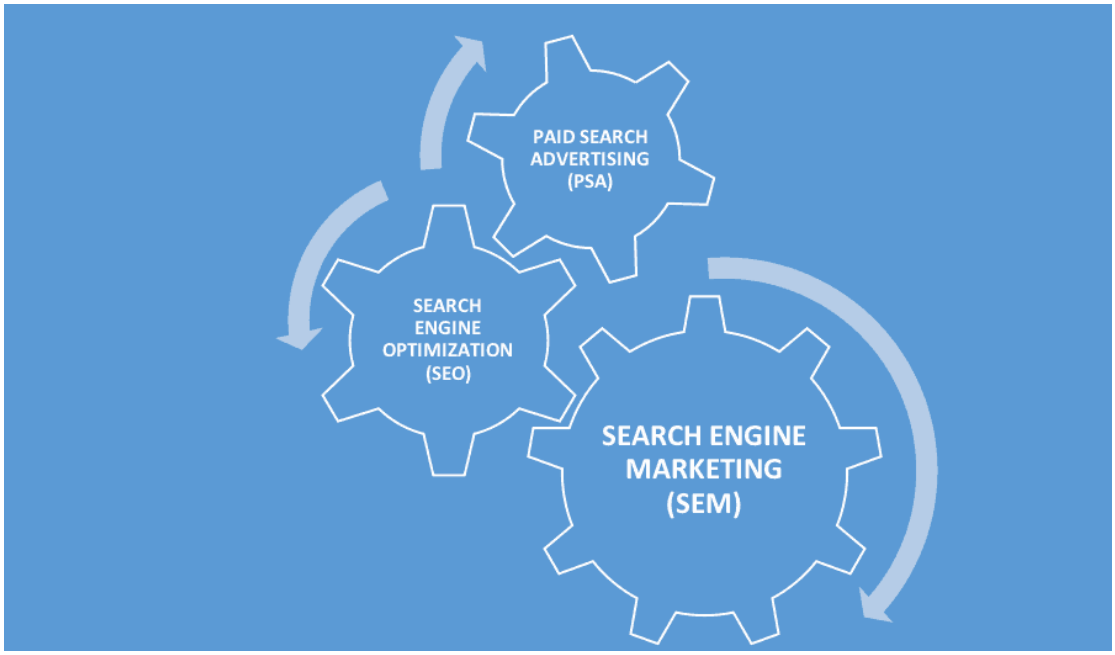
SEM دو بخش اصلی دارد SEO (بهینه سازی موتور های جستجو) و PSA (تبلیغاتی که بابت اون هزینه ای پرداخت شده است)

موتور های جستجو راهی برای به دست آوردن ترافیک رایگان هست و تبلیغات هم تو این موتورهای جستجو امکان پذیر هست که با پرداخت هزینه ای در یک جایگاه مشخص تو کلماتی برای مدتی محدود تا وقتی که شارژ تبلیغتان به ازای کلیک کاربران تمام شود می مانید.

هدف اصلی از بازاریابی موتورهای جستجو چیست؟

هدف کلی SEM بالا بردن رتبه سایت در گوگل و افزایش بازدید از طریق موتورهای جستجو و یا قرار گرفتن در موقعیت های بالا با استفاده از تبلیغات است. موقعیت های تبلیغاتی بالا در رتبه بندی به معنای ترافیک بیشتر است و تعدادی از مزیت های دیگری نیز دارد.

نمودار زیر نشان می دهد دو جزء اصلی که بازاریابی جستجو را تشکیل می دهند.



بخش های اصلی بازاریابی موتورهای جستجو SEM

همانطور که در ادامه بهش اشاره میکنیم، هر SEM دارای تعدادی زیر فرایند و ابزار است.

چرا بازاریابی از طریق موتورهای جستجو مهم هست؟

پیش از ورود به جزئیات در مورد آنچه که SEO و PSA است و نحوه استفاده از آنها برای به دست آوردن دید بیشتر و ترافیک از موتورهای جستجو، بیایید اهمیت SEM را برای موفقیت یک وب سایت یا کسب و کار آنلاین بررسی کنیم.

این یک واقعیت است که اینترنت در جهان امروز منبع همه چیزهایی است که ما باید بدانیم، یاد بگیریم، خرید کنیم یا هر کاری دیگیری را انجام دهیم.

هر وقت که به دنبایل پاسخ یک سوال هستیم یا دنبال چیزی هستیم اکثرا اولین کاری که انجام میدیم این هست که به یکی از موتورهای جستجو (اکثرا گوگل) مراجعه میکنیم و سوال خودمون رو تایپ میکنیم.

هنگامی که ما نتایج را مشاهده میکنیم انتظار داریم که پاسخ مستقیم به سوال مان را پیدا کنیم از لیست نتایج ارگانیک یا تبلیغاتی که در بخش هایی از صفحه جستجو برای ما قرار داده شده است.

اکثریت کاربران بر روی یکی از تبلیغات در ردیف بالا یا یکی از پنج نتیجه ارگانیک اولیه، کلیک می کنند.

مقاله پیشنهادی مفید و کاربردی: بالا آوردن سایت در گوگل به راحتی با ۱۰ مرحله مهم سئو
موتور های جستجو به شدت تلاش میکنند که کیفیت نتایج جستجوی خود را بهبود ببخشند و با ارائه نتایج با کیفیت از میان وب سایت ها و یا تبلیغات کاربران خود را راضی نگه دارند تا دوباره به سراغ آنها برای سوال های دیگرشان بیایند.

برای انجام این کار، آنها الگوریتم های پیچیده ای را ایجاد کرده اند که تعدادی فرآیند پیچیده را قبل از اینکه تصمیم بگیرند که کدام وب سایت (یا تبلیغات) در موقعیت های بالا قرار گیرد، در نظر میگیرند.

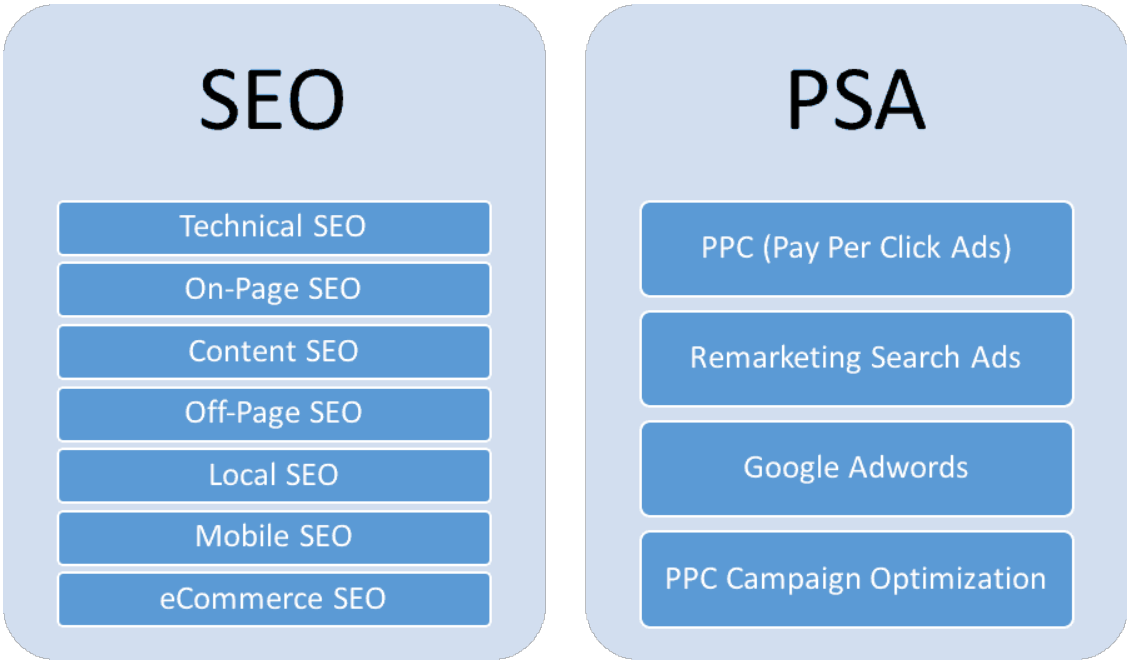
بازاریابی موتور جستجو مهم است، زیرا روندی رو انجام میدهید مثلا بهینه سازی وب سایت یا تبلیغاتی را ایجاد میکنید و سعی براین هست که در موقعیت های بالاتری نمایش داده شود.

هدف شما نه فقط حضور در موتورهای جستجو بلکه نشان دادن سایتتان در یکی از 5 رتبه برتر برای کلمات جستجو شده (کلمات کلیدی) است که برای کسب و کار یا وب سایت شما اهمیت دارد.

[illegible]

تکنیک های بازاریابی از طریق موتورهای جستجو

تعدادی از تکتیک هایی برای بهبود حضور خود در رتبه های بالاتر موتورهای جستجو و تبلیغات وجود دارد همانطور که گفتیم این SEM به دو بخش SEO و PSA گروه بندی می شوند.



ابزار ها و تکنیک های SEM

بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو (سئو سایت)

بهینه سازی موتورهای جستجو فرآیندی برای رسیدن به رتبه های بالاتر در کلمات کلیدی خاصی هستش اصول سئو سایت میتواند به شما برای ایجاد سایت های با کیفیت بالا با محتوای خوبی که میتونه به سوالات کاربرانتان پاسخ دهد.

تا ۱۰ سال پیش، بالا اومدن تو کلمات کلیدی خاصی تو گوگل خیلی راحت بود با یه محتوای نسبتا متوسط و بک لینک هایی که میخریدید میتونستید تو رتبه های بالا جایگاه داشته باشید ولی الان اینطوری نیست دیگه.

جستجوگرها پیچیده تر شده اند و به خوبی میتونن درک کنن شرایط سایت شما در چه وضعیتی هست و با در نظر گرفتن یک سری فاکتور ها به سایت شما رتبه می دهند.

برای درک ساده تر فرآیند جستجو گر ها به موارد زیر تقسیم میشوند:

- سئو تکنیکال: وب سایت خود را برای خزنده ها موتورهای جستجو بهینه سازی میکنید تا بتونن این ربات ها بهتر بتونن سایت شما رو بخونن و مفهومش رو درک بکنن.
- سئو داخلی: بهینه سازی ساختار داخلی سایت خود و

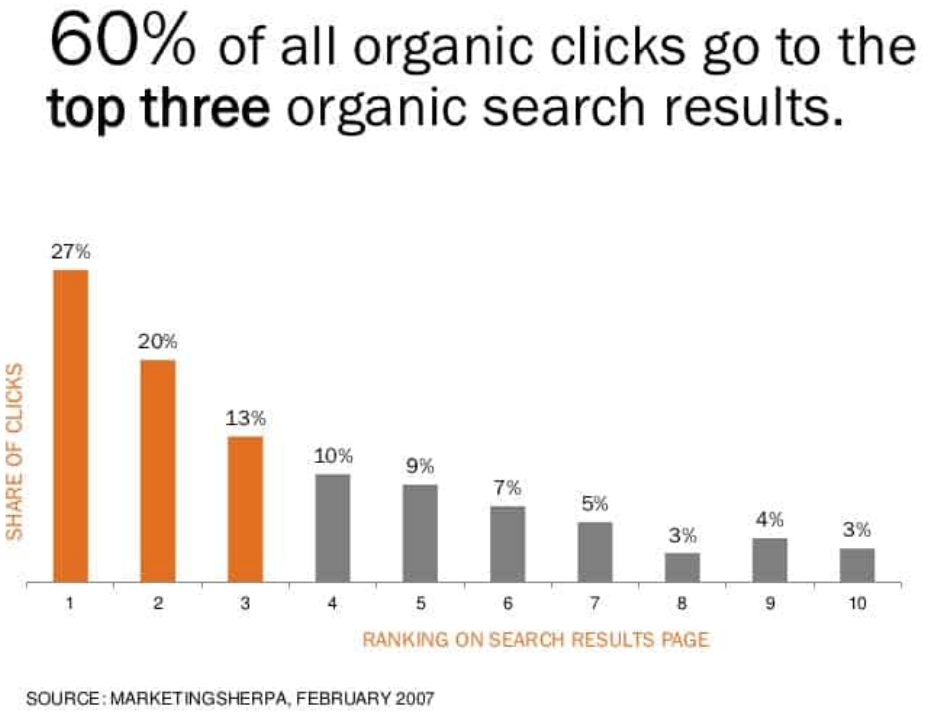
ایجاد معماری مناسب جهت افزایش درک و بهبود تجربه کاربری جهت استفاده از سایت ما.

- سئو محتوا: سایت شما باید محتوایی رو داشته باشه که بتونه هم موتورهای جستجو و هم کاربر رو راضی نگه داره.
- سئو خارجی: به هر کاری گفته میشود که به ترویج سایت شما در اینترنت انجام می شود، دریافت لینک های باکیفیت بالا و ثابت کردن به الگوریتم گوگل که سایت شما سزاوار رتبه های بالا در اون کلمات کلیدی هست.
- سئو محلی (لوکال): اگر یک کسب و کار محلی هستین میتونین با لوکال سئو سایت خودتون رو واسه افراد محلی که در اون منطقه به دنبال شما هستند بهینه کنید.
- سئو موبایلی: ساختار سایتتون رو واسه کاربرانی که از سمت تلفن همراه به دنبال شما هستند بهینه کنید.
- سئو فروشگاه: رعایت قوانینی که فقط برای سایت های فروشگاهی تعیین شده اند تا کیفیت اون هارو بالاتر ببرد.

چرا سئو کردن سایت ها مهم هست؟

رتبه بالاتر، ترافیک بیشتر: اگر هدف شما بازاریابی و فروش تو سایتتون باشه با سئو میتونید به ترافیکی بدون نیاز به پرداخت که واسه تبلیغات انجام بدین ترافیک خودتون رو رایگان بالاتر میبرید.

همونطور که تو بالا هم گفتیم سه تا سایتی که در رتبه های یک تا سوم به کاربر نشون داده می شوند ۶۰٪ ترافیک رو دریافت میکنند و این آمار به تنهایی میتونه دلیل شما واسه بهینه سازی رو نشون بده.



یک نمونه از از آمار ترافیک ارگانیک و نرخ کلیک کاربران

منبع عکس

ترافیک هدفمند از موتورهای جستجو: روزانه هزاران نفر که به دنبال خدمات شما هستند در گوگل جستجو میکنند و اگه سایت شما در رتبه های اولیه باشه شانس شما واسه دریافت این مشتریان بیشتر خواهد بود.

بسته به کلیدواژه هایی که استفاده میکنید، میتونید درآمد خود را افزایش بدین زیرا موتورهای جستجو میتونن خیلی هدفمند کاربرهایی رو به سایت شما هدایت کنند.

سئو کردن سایت چندین مزیت دیگه داره که به جز ترافیک آوردن به سایت اونا رو تو زیر مورد بحث قرار میدیم:

اعتماد و به رسمیت شناختن – کاربران به موتورهای جستجو اعتماد دارند زیرا می دانند که قوانین سختگیرانه ای دارند که کدام وب سایت ها در نتایج جستجو نمایش داده می شود پس به وب سایت هایی که در رتبه های بالا قرار دارند اعتماد می کنند.

اعتماد نه تنها درصد تبدیل بیشتری را برای شما ایجاد می کند، بلکه باعث افزایش شناخت و آگاهی از برند می شود و این کار تلاش های بازاریابی دیجیتال را در کانال های دیگر آسان تر می کند.

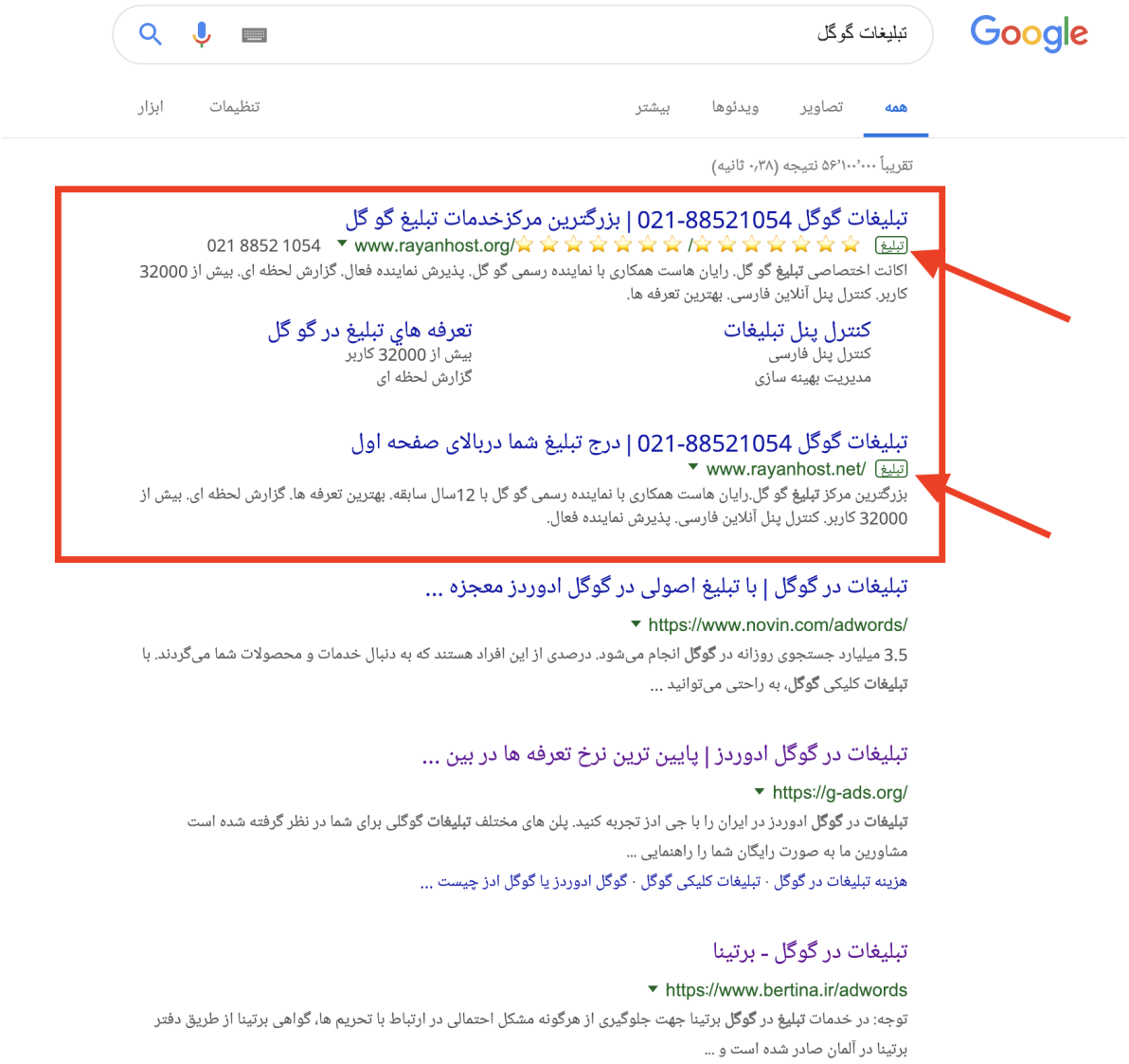
سئو میتونه تو ساخت سایت های بهتر بهتون کمک بکنه – سئو تنها فرآیندی واسه رتبه گرفتن تو موتورهای جستجو نیست بلکه عمدتا در مورد کاربران هست و باید با قوانین سئو سایتی بهینه داشته باشید که کاربر هنگام استفاده از اون لذت ببره.

PSA چیست؟

مخفف کلمه Paid Search Advertising به معنی تبلیغاتی پرداختی در قسمتی هست که نتایج موتورهای جستجو به کاربران نشان داده می شود.

علاوه بر گرفتن ترافیک طبیعی از موتورهای جستجو، راه دیگری برای بهره گیری از میلیون ها کاربر که از موتورهای جستجو استفاده می کنند روزانه وجود دارد و میتونه ترافیک هدفمند را به وب سایت شما سوق دهد و اون هم استفاده از تبلیغات پرداختی موتورهای جستجو هست.

اگر شما در Google جستجو کنید، متوجه خواهید شد که در بالا و پایین نتایج ارگانیک شما، تبلیغات به ازای پرداخت هزینه ای برای کاربران نمایش داده می شود.



تبلیغات پولی در نتایج گوگل

این موردی هست که شما با تبلیغات در گوگل میتونید باهاش در یک روز در سطر نتایج قرار بگیرید به جای اینکه انتظار این رو داشته باشید که سایتتون با سئو بخواد در نتایج قرار بگیره.

البته، همانطور که در زیر خواهیم دید، این مورد خیلی هم آسون نیست. هنگامی که تعدادی از تبلیغ کنندگان در رتبه های بالا رقابت می کند، پیچیده تر می شود.

مدل رایج PPC یا همون Pay Per Click است که به معنی پرداخت به ازای کلیک کاربر هست یعنی از اون مقدار شارژی که اکانتتون رو میکنید فقط در صورتی کسر میشه که کاربری روی تبلیغات سایت شما کلیک میکنه و این سیستم رایج ترین PSA در

Google Adwords است.

Google Adwords متعلق به گوگله و توسط این پلتفرم شما میتونید برای نشان دادن تبلیغات خود در *Google* یا یوتیوب استفاده کنید .

طرز کار سیستم تبلیغاتی پرداخت به ازای کلیک (PPC) به چه نحوی است؟

نحوه کاریش خیلی ساده هستش ولی وقتی که با کلمات سنگین تر و پر رقابت میخواید در بیافتید یکم پیچیده تر می شود در زیر مرور کلی به این روند خواهیم داشت:

- یک حساب کاربری رایگان در گوگل ادورز ایجاد کنید.
- شروع به ایجاد کمپین تبلیغاتی خود گروه ها و همینطور کلمات کلیدی خود نمایید.
- مخاطبان مورد نظرتون رو مشخص میکنید یعنی افرادی که میتوانند تبلیغات شما رو ببینید بر اساس کشور، زمان نمایش تبلیغ، مکان کاربر و… جهت گرفتن نتیجه هدفمند تر محدود میکنید.
- هزینه های کمپین خود را ست میکنید و پرداختیش رو انجام میدید و کمپین شما بعد از تایید توسط گوگل شروع به نمایش میکند.
- در مرحله بعدی روند نظارتی خواهید داشت و میتونید بر اساس نتایج به دست آمده تغییراتی رو در کمپین خود انجام دهید.

چه میزان کاربر بر روی تبلیغ شما کلیک میتوانند بکنند ؟ به تعدادی از عوامل بستگی دارد.

سیستم ادورز گوگل به شما در داشبود خود نشان میدهد که چه مقدار برای هر کلیک هزینه میکنید و این تصمیم شما هستید که میتونید این هزینه رو ست کنید.

ادورز میشه گفت سیستمی مبتنی بر حراجی رو داره و هزینه هر کلیک و موقعیت تبلیغ رو بر اساس میزان تقاضا مشخص میکنه. هربار که یک جستجو تو گوگل انجام میشه برای ادورز یک حراج برای موقعیت های تبلیغی محسوب می شود.

تبلیغ کنندگانی که هزینه بیشتری رو پرداخت میکنند دارای تبلیغات باکیفیت بالاتری خواهند بود و به احتمال زیاد برای برآورده کردن نیاز کاربر جایگاه بالایی رو نسبت به دیگر تبلیغ ها کسب خواهند کرد.

واسه این که این موضوع رو آسون تر درک کنید برای مثال فکر کنید ۱۰ نفر تبلیغ دهنده که هدفشون فروش حلقه ازدواج هست در صفحه اول گوگل اقدام به تبلیغ می کنند و میخواهند کسانی که حلقه نامزدی رو جستجو میکنه تبلیغ اینارو ببینه

[illegible]

پس کدام یک از آگهی ها در این ۵ موقعیت نشون داده خواهد شد؟

اینجا هست که بحث بازاریابی ادورز یا همون SEO Adwords مثل سئو هست یک سری فاکتورهایی مشخص شده وجود دارد که بر اساس اونا نمایش آگهی ها نشون داده میشن در زیر به یک سری از این قوانین اشاره خواهیم کرد.

بعضی از عوامل توسط خود تبلیغ دهندگان کنترل میشود مثل قیمتی که هر کدام از آنها مایل به پرداخت به ازای هر کلیک هستند مرتبط بودن موضوع اون سایت با تبلیغ و غیره.

موضوعی که اینجا پیش میاد اینه که در تبلیغات همیشه یه راه عالی تو گوگل نیست و به تنظیمات ساده حساب کاربری و اجرای یک کمپین ساده نیست.

یک فرآیند بهینه سازی وجود دارد و اگر قصد اینو دارید که هزینه ای که میکنید بهتون چند برابرش بازگشت داشته باشه بهتر هست که مثل بازاریابان حرفه ای عمل کنید.

چه زمانی از تبلیغات PPC استفاده کنیم؟

زمانی که شما دنبال نتیجه سریع هستید و یکی از معایب سئو ارگانیک این هستش که برای کار نیاز به زمان زیادی دارد.

رقابت در اکثر بخش های تخصصی که بخواین فعالیت بکنید سخت هست و برای رسیدن به رتبه های بالاتر نیاز به زمان بیشتری دارید.

پس پیشنهاد ما این هست که در حالی که شما بر روی سئو سایت خود کار میکنید واسه بدست آوردن رتبه بالاتر و همینطور ترافیک رایگان طبیعی یک کمپین رو هم در بخش تبلیغات خود داشته باشید تا از این طریق هم ترافیک دریافت کنید خیلی وقت ها تو روند سئو احتمالا خسته و ناامید بشید ادوردز میتونه کمک خوبی تو این مواقع باشه.

همینطور میتونید ازش واسه تست ارزش گذاری اون کلمه ای که انتخاب کردین برای سئو استفاده کنید و ببینید واقعا میتونه اون کلمه واسه شما سود آور باشد.

شما برای دریافت ترافیک هزینه باید بکنید اما تا زمانی که ROI مثبت داشته باشید یعنی بازگشت سرمایه ی قابل توجهی داشته باشید و در غیر اینصورت باید تجدید نظر بکنید.

فروش محصولات و خدمات گران قیمت – تبلیغات PPC برای هر کسب و کاری مناسب نیست چون شما بتونید هزینه های راه اندازی و نگه داری این کمپین رو بپردازید چون هزینه های هر کلیک اگر فروش محصول شما سود مناسبی رو بهتون بر نگردونه نمیتونه مناسب باشه و اونوقت تبلیغات PPC برای شما راه حل مناسبی نیست.

سئو در هر صورت برای شما مفید خواهد بود و میتوانید با ترکیب SEO و PPC یک نتیجه عالی را همزمان دریافت کنید وقتی که روی یک کلمه کلیدی با سئو متمرکز هستید میتونید رو کلمات مرتبط آن با PPC رتبه بگیرید و ترافیک خودتون و سهم بازار فروشتون رو افزایش بدین.

اگر کسب و کار شما همش به صورت مجازی اتفاق می افتد یعنی بدون نیاز به مراجعه حضوری و پست و این موضوعات هست و تنها منبع مشتریان اون تو اینترنت هستند پس باید رو تبلیغات خیلی سرمایه گذاری کنید.

سئو یک راه فوق العاده برای بدست آوردن مشتری هست اما این نتیجه بستگی به نوع کسب و کار شما دارد بهتر هست ابتدا از

طریق PPC یک بار هم که شده تست کنید و نتیجه رو تحلیل کنید.

نتیجه گیری

مطمعا داشتن یک کسب و کار آنلاین و سایت کار فروش شما رو متحول بکنه در حال حاضر وظیفه این کار بر عهده موتورهای جستجو هست.

بازاریابی موتور های جستجو به شما اجازه می دهد که در یک چارچوب مشخص شده، با استفاده از ابزارها و فرآیند های تعریف شده از طریق موتورهای جستجو وب سایت خود را در کلمات کلیدی هدف خود در معرض دید مشتریانتان با پرداخت هزینه ای قرار دهید.

دو جزء اصلی SEM، SEO و PPC می توانند با هم دیگر تلفیق شود و نتایج شما را به حداکثر برساند.

در دنیای کسب و کار آنلاین، هرگز نمیشه گفت یکی از اینها رو باید انتخاب کنید. هر دو ابزار قدرتمند بازاریابی دیجیتال شما هستند که می توانید از آن برای افزایش حضور آنلاین افراد در سایت خود استفاده کنید.

اگر تازه وارد دنیای کسب و کار های آنلاین شده اید توصیه میکنیم از تبلیغات PPC حتما یک بار هم که شده استفاده کنید و نتایج اون رو مورد بررسی قرار بدین.

اولین وظیفه شما این است که مطمئن شوید که وبسایت عالی دارید که کاربری آسان برای استفاده دارد، سپس با کار بر روی محتوای خود و ارائه بهترین نتیجه ممکن به کاربران خود باید تلاش کنید.

وقتی که شما این مراحل گفته شده رو با موفقیت پشت سر گذاشتید گام بعدی شروع فرآیند سئو هست و کم کم رتبه های خود را در بهبود دهید و با شروع کمپین PPC از این امکان نیز واسه به حداکثر رساندن فروش و بازگشت سرمایه خود استفاده کنید.

[illegible] *PPC* [illegible] [illegible]!! [illegible]

اجرای کمپین های موفقیت آمیز SEM آسان نیست، نیاز به مهارت های ویژه، تجربه و کار سخت دارد.

اگر شما این مهارت رو باهاش آشنا نیستید بهتر هست از متخصصین حرفه ای که در این حوزه تجربه موفق دارند بسپارید، هم صرفه جویی در زمان با ارزش خود میکنید و هم شانس خود را از کسب نتیجه خوب بیشتر کرده اید.