

از کلیک تا خرید!

نکات تجربه فروش با سئو

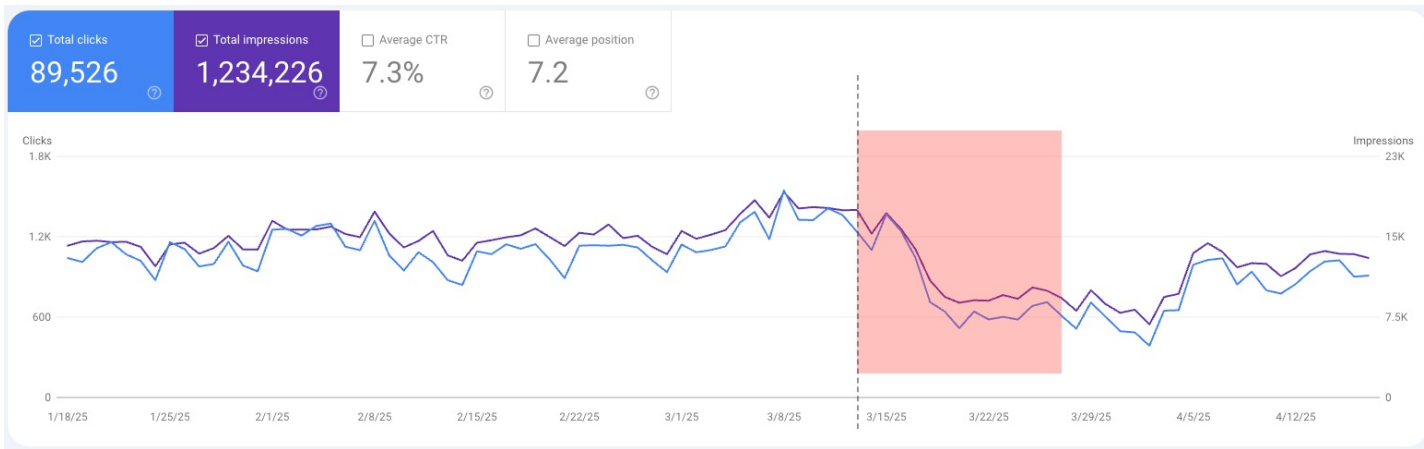
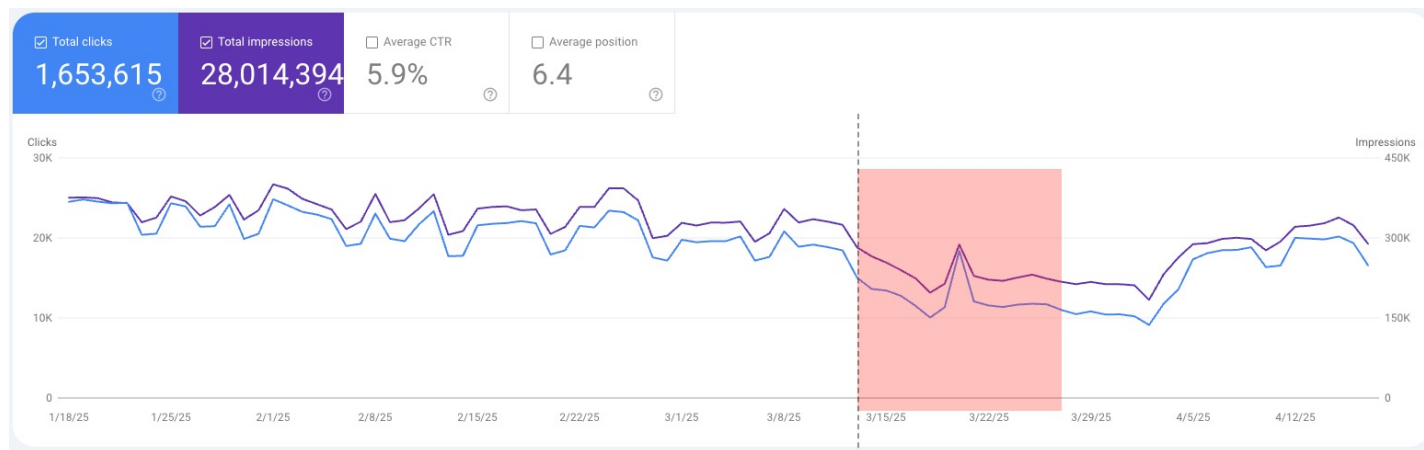
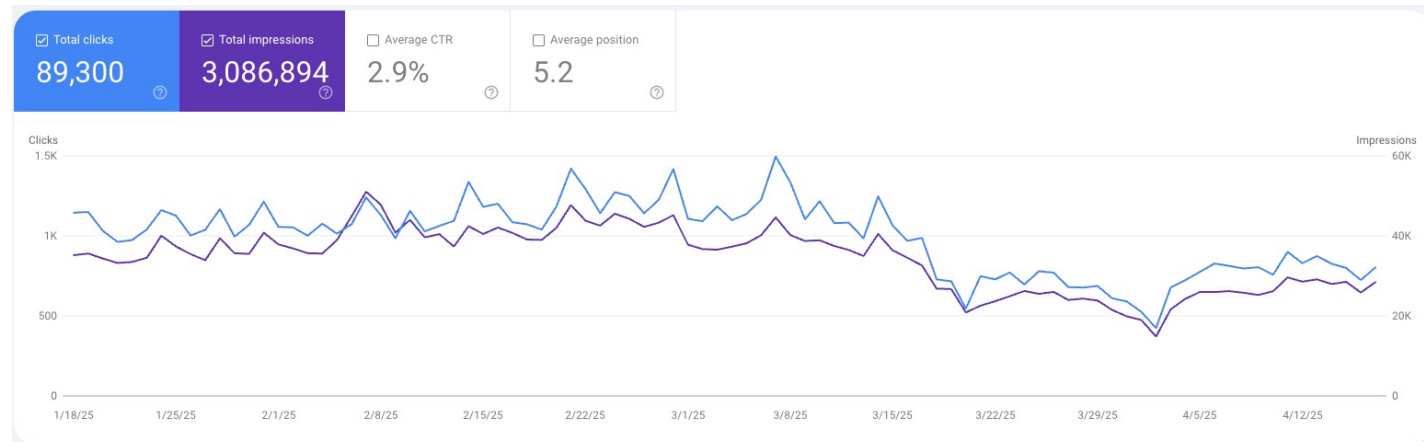
حمید جعفری ، مدیر آژانس دیجیتال مارکتینگ نگاه



میخوایم چی یاد بگیریم؟

- چرا سئو برای فروش؟
- مشکلات رایج پروژه ها ، چرا ترافیک داریم ولی فروش نه؟!
- دید فروش دقیقا یعنی چی؟
- همه چیز از استراتژی شروع میشه!
- نکات فروش در معماری و UX سایت
- بازاریابی محتوا (آدم ها رو بشناس و متقاعد کن)
- بهینه سازی محصول ، خدمات ، وبلاگ برای فروش
- طراحی محصول ، قیمت گذاری و مواردی که فراموش میکنیم!
- بعنوان متخصص چطور برای خودمون درآمدزایی کنیم؟
- سئو و فروش در عصر GEO
- ارائه چک لیست فروش و سئو
- **پیشنهاد ویژه برای فروش ۱۰۰ درصدی از سایت**





سئو و فروش در پروژه های ما

تا آخر وبینار یاد میگیری
چطوری از سئو پول دربیاری!

چرا ترافیک داریم ولی فروش نه؟!

- تمرکز روی مقاله! (چون سئو بلد نیستیم ، برای لینک سازی داخلی و پرکردن وقت مقاله میذاریم!)
- محتوای بیشتر و صفحات بیشتر به معنای سئوی بهتر نیست!
- تمرکز روی نمودار ترافیک سرچ کنسول!
- توکل به خدا در پروژه ها (فعلا مقاله بذارم ببینم چی میشه ایشالا که رتبه بگیره!)
- عدم نگاه بیزنسی به پروژه در ابتدا (رقابت ، اولویت های فروش ، برند ، تیم ، محصول ، مزیت رقابتی)
- بیزنسی که مشکل داره در فضای آنلاین هم نمیتونه بفروشه!
- عدم تسلط نیروهای سئو به محتوا (طراحی سایت و سئو و محتوا و چایی ریختن برای کارفرما رو انجام میدیم! چرا؟)
- عدم توانایی بودجه بندی پروژه در ابتدا (باید برای کارفرما مسیر سئو و هزینه ها رو در پروپوزال شرح بدیم.)
- عدم توجه به UI UX (سفر مشتری تو سایتت رو تحلیل کردی؟)
- عدم آنالیز رفتار کاربر روی صفحات
- نگاه وسواسی به مولفه های سئو ، الگوریتم ها ، سخن بزرگان و ... (عدم یادگیری درست سئو)



اول چاه رو بکن ، بعد مناره رو بدزد!

مشکلات رایج سایت ها

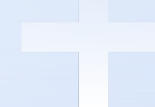
- مقاله میزنیم ولی ترافیک بالا نمیره
- کلی محصول ابلود کردیم ولی فروش نداریم
- کاربر میاد تو سایت میره بیرون
- صفحه دو گیر کردیم بالا نمیایم!
- ترافیک داریم ولی فروش نه!
- هر ماه بسته لینک میخریم و رپرتاژ میزنیم ولی نتیجه هیچی!
- هرچی روی محتوا یکی از مقاله هام کار میکنم رتبه اش تکون نمیخوره!
- به جز مقاله و لینک باید چیکار کنیم تا رتبه بگیریم؟
- کارفرما و خودم تلاش داریم روی مقاله "چيست" بالا بیایم!!!!!!
- سایت دست شخص دیگری بود و الان هرچی تلاش میکنم نتیجه نمیگیرم!

دید فروش یعنی چی؟

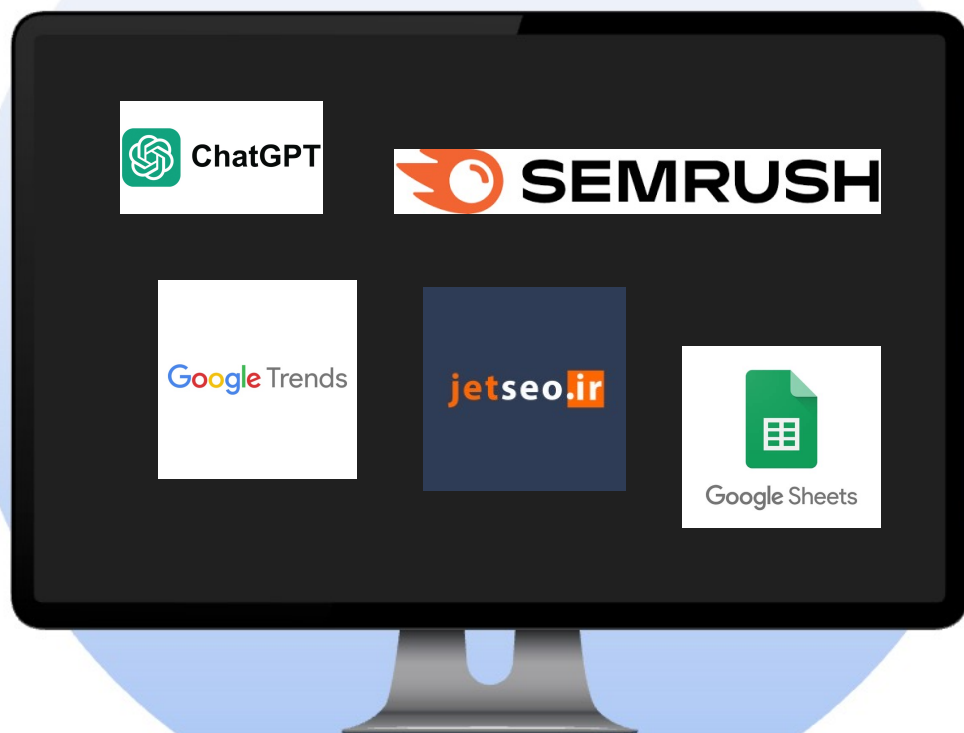
- هر صفحه سایت باید در راستای فروش آپلود بشه و لاغیر
- شناخت کامل کسب و کار و پرسونای مشتری
- توجه به کیف فروش در همه لحظات!
- شناخت مزیت های رقابتی
- آگاهی کامل از سفر مشتری
- آنالیز رقبا (چه نقص ها و نقاط قوتی دارن؟)
- توانایی بودجه بندی و زمان بندی پروژه سئو
- طراحی پروسه تا در کمترین زمان با بودجه بهینه به فروش برسیم



استراتژی سئو



طراحی پرسونا و کیورد ریسرچ



- مشتری کیه؟ چه دغدغه ها و مشکلاتی داره؟ در ۲۴ ساعت از زندگیش چی میگذره؟
- برای طراحی پرسونا از کارفرما و سرچ و چت جی پی تی کمک بگیر
- طبق پرسونای طراحی شده ، برو سراغ ابزار سمراش یا سئو سیگنال
- اول یک سری دسته بندی برای خودت در نظر بگیر
- حالا تا میتونی سرچ کن! دیتا رو در گوگل شیت ذخیره کن!
- کیف فروش رو در نظر بگیر
- نوبت اولویت بندی محتواهاست
- به خدمات ، محصول ، دسته بندی ، صفحه اصلی ، مقاله تفکیک کن
- مراقب همپوشانی کیوردها باش ، برای جلوگیری از تکرار به قانون ۸۰ توجه کن!
- به کیوردها اولویت بده ، هرچی لانگ تیل تر و به پایین کیف نزدیک تر ، بهتر!
- میتونی سراغ بعضی کیوردها کلا نری! در عمده موارد چیستی اصلا مهم نیست!
- اگر رقابت سخته ، روی لندینگ با لانگ تیل شروع کن رتبه بگیری بعدش تلاش کن روی دوکلمه و سه کلمه ای بیایی بالا.
- به کیورد رقابایی مثل دیجیکالا توجه نکن!

پرسونای امیر

علاقمند به سئو و رشد دیجیتال کسب و کارها

پیش‌زمینه شخصی:

سن: ۳۵ سال

محل زندگی: تهران

وضعیت تأهل: متأهل، یک فرزند

تحصیلات: کارشناسی مهندسی کامپیوتر

ویژگی‌ها: کمال‌گرا، علاقه‌مند به یادگیری مداوم، نظم‌گرا

اهداف و آرزوها:

رسیدن به درآمد بالا از طریق پروژه‌های سئو و مشاوره

ساخت برند شخصی سئو در اینستاگرام و لینکدین

همکاری با برندهای بزرگ و استارت‌آپ‌های موفق

مهاجرت به کشوری با بازار کار قوی در حوزه مارکتینگ دیجیتال

ترس‌ها و نگرانی‌ها:

عقب‌ماندن از تغییرات الگوریتم‌های گوگل

ناتوانی در اثبات تاثیر سئو به کارفرما یا مشتری

از دست دادن پروژه‌ها به خاطر قیمت رقبا

نداشتن زمان کافی برای مدیریت همزمان پروژه، برند

شخصی و زندگی شخصی

دارایی‌ها:

تسلط به ابزارهای تخصصی مثل GA4، Ahrefs، GSC

تجربه چند ساله در سئو سایت فروشگاهی، خدماتی و محتوا محور

حضور فعال در شبکه‌های اجتماعی تخصصی

وبلاگ شخصی و نمونه‌کارهای قوی

یک روز از زندگی امیر:

روزش رو با چک‌کردن سرچ کنسول و ایمیل‌ها شروع می‌کنه

قبل از ظهر چند جلسه با مشتری‌ها یا اعضای تیم برگزار می‌کنه

ظهر یک ساعت وقت می‌ذاره برای یادگیری یا مطالعه یک مقاله جدید

بعدازظهر روی آنالیز یا بهینه‌سازی محتوا و صفحات سایت‌ها کار می‌کنه

شب‌ها پست یا استوری در اینستاگرام یا لینکدین منتشر می‌کنه

رفتارهای آنلاین:

فعالیت مستمر در لینکدین، اینستاگرام و توییتر

شرکت در دوره‌های تخصصی آنلاین سئو

دنبال کردن یوتیوبرها و بلاگرهای مطرح در حوزه دیجیتال مارکتینگ

استفاده از ابزارهایی مثل Notion و Trello برای برنامه‌ریزی پروژه‌ها

چیزهایی که دنبال می‌کنه:

تکنیک‌های سئوی کلاه خاکستری و پیشرفته

استفاده از هوش مصنوعی در سئو و تولید محتوا

ساخت قیف فروش با استفاده از سئو

یادگیری مهارت‌های نرم برای مذاکره با کارفرما

کارهایی که میتونیم برای امیر انجام بدیم:

آموزش و ارتقاء دانش تخصصی

۱. دوره‌های تخصصی با تمرکز بر کاربردهای واقعی:
 - آموزش سئوی تکنیکال برای سایت‌های فروشگاهی، خبری و SaaS
 - دوره‌های کوتاه "project-based" با تمرکز روی حل مسائل واقعی
 - دوره تخصصی GA4 و سرچ کنسول پیشرفته
 - تحلیل پروژه‌های موفق ایرانی و خارجی با کالبدشکافی دقیق

۲. بسته‌های آموزشی مینی‌مال با ساختار فشرده و کاربردی:

- "۱۵ تکنیک طلایی برای بهبود CTR در نتایج جستجو"
- "چطور از آپدیت‌های الگوریتمی گوگل آسیب نبینیم؟"
- ویدیوهای ۱ دقیقه‌ای اینستاگرام یا تلگرام درباره نکات کوتاه سئو

۳. تولید محتوا برای توسعه مهارت‌های جانبی یک سئوکار:

- آموزش مهارت مذاکره با کارفرما
- ساخت رزومه حرفه‌ای برای فریلنسرها
- آموزش قیمت‌گذاری خدمات سئو
- مهارت‌های نوشتن ایمیل حرفه‌ای برای گرفتن پروژه

ابزارها و منابع قابل استفاده

۴. ارائه ابزارها و فایل‌های کاربردی آماده:

- فایل‌های Google Sheets برای گزارش‌گیری خودکار از GSC
- تمپلیت‌های سئو پلن، براساس نوع پروژه (فروشگاهی، خبری، خدماتی)
- داشبوردهای آماده در Looker Studio
- لیست کلمات کلیدی ترندشده‌ی ماه به همراه intent analysis

۵. معرفی یا ارائه ابزارهای هوش مصنوعی برای سئوکارها:

- ابزارهای تولید محتوای بهینه‌شده
- ابزارهای خلاصه‌ساز صفحات طولانی برای تحلیل رقبا
- ابزارهای تولید meta tag خودکار



سئو چیست

راهنمای سئو مبتدی

بهترین دوره سئو ایران

مقایسه دوره سئو بتا و گاما

نظر کاربران درباره دوره فلان مدرس

سرفصل های دوره سئو فلان مدرس

ثبتنام دوره سئو مدرسا

مسیر طراحی کن تا بفروشی! (UI - UX)



- محتوای کافی ارائه بده ، بدون اضافه گویی.
- محتوای غیر قابل انتظار (همراه با باتری و پیچ و راهنمای نصب ارسال میکنیم)
- پشتیبانی در عالی ترین سطح (چت آنلاین ، واتساپ ، تماس)
- فایل کمکی (پی دی اف ساعت های ترند سال ۲۰۲۵)
- ذکر کامل نحوه خرید و سفارش
- امکان خرید راحت در کمترین مرحله (برای مشتریان خارجی امکان ثبتنام با ایمیل گذاشتید؟ امکان پرداخت با تتر چطور؟)
- اطلاع رسانی در تمامی مراحل پردازش و ارسال سفارش
- استفاده از کد تخفیف و آفر در ریپرتاژها
- نظرات دیجیکالا و آمازون درباره محصولت رو بخون و بیا تو سایتت پوشش بده
- هدیه و کد تخفیف برای خرید بعدی یا ارسال به دوستان
- پیامک نظر سنجی (سعی کنید تماس نگیرید)
- ارسال هدیه خاص در زمان پیش بینی نشده (یادگاری کوچک برای تبریک ازدواج)
- اشاره به این که محصول ما چطور زندگی شما رو بهتر میکنه
- ذکر معایب محصولات دیگر و ایجاد ترس (وجود موتورهای ساعت بی کیفیت در بازار ایران و استفاده فراوان در ساعت ها ، سر و صدا کردن هنگام کارکرد ، بدنه ضعیف)

مسیر طراحی کن تا بفروشی! (UI - UX)



- در تمامی صفحات مشتری باید متوجه بشه پشت این سایت کیه؟
- در هر صفحه بدون مشتری در چه مرحله ای از خرید هست
- در تمامی صفحات مزیت های رقابتی رو بگو
- همیشه دغدغه مشتری رو بگو تا باهات همراه بشه (این منو میگه ها!)
- اقتدار خودت رو همه جا نشون بده (نظر مشتریان و همکاری ها و دستاوردها)
- محتوای تمامی صفحات باید بهینه باشه (جلوتر صحبت میکنیم)
- اگه ویدیو نداری! دیگه سئو انجام نده!
- کاربر باید از هر جای سایت ، با کمترین کلیک به خرید برسه
- سرعت لود صفحات رو بهینه کن!
- از پوش نوتیفیکیشن استفاده کن
- به مشتری بگو پروسه سفارش چطوره؟
- به مشتری بگو بعد از خدمت یا محصولت زندگیش چه تغییری میکنه؟

بازاریابی محتوا

۱. این برند واقعا میتونه کمک کنه به چیزی که
میخوام برسم؟ باید کاری کنیم مخاطب با
خودش بگه : عه! منو میگه ها!

۲. هرچی بیشتر مشکلات مخاطب رو بگیم حس
ارتباط بیشتری برقرار میشه. بهتره به سه چرا
جواب بدیم تا دقیقا ریشه مشکل رو بفهمیم. اما
در این مرحله خرید انجام نمیشه

۳. مخاطب رو راهنمایی میکنیم اما کافی نیست.
فردی میدونه باید وزن کم کنه و راهش رو هم
میدونه اما آیا این کافیه؟ باید دلیلی به مخاطب
بدیم

۴. چه چیزی در خطر؟ تا چیزی برای از دست دادن
نباشه داستان بی معنیه! باید بگیم خرید نکردن از
ما هزینه داره! و باید بگیم محصول ما چطور زندگی
مخاطب رو عوض میکنه

محتوا چی نیست؟!

در وب فارسی **بازنویسی** محتوا پادشاهه!
آپلود وبلاگ فله ای!
تولید متن بی هدف
دادن پرامپت به چت جی پی تی!
دیدن دنیا از دید خودمان!
صرفا تعریف از محصول!

محتوا چی هست؟

کنار گذاشتن خودتون و تمرکز روی مخاطب!
هدف گذاری صحیح (از ایجاد متن به ایجاد ارزش)
عدم پیروی از نسخه های غلط :
(سه چرا غ سبز یوست سئو! تکرار کیورد به میزان ۳درصد کل متن!)
داشتن استراتژی محتوا و دانستن چرایی انتشار هر محتوا
در محتوا کلا فکر کن انگار داری با دوستت حرف میزنی!

چک لیست محتوای محصول

- اطلاعات کامل از محصول قطعا در فرآیند فروش تاثیرگذاره. (فکر کن مشتری اومده فروشگاه داره محصول رو نگاه و سوال میپرسه)
- برای عنوان محصولات فرمول داشته باشید:

عنوان (طبق فرمول نویسی)

ماهیت + جنسیت + برند + مدل + ویژگی های مهم

گوشی موبایل اپل مدل iPhone 13 A2634 دو سیم کارت ظرفیت 128 گیگابایت و رم 4 گیگابایت - نات اکتیو

کتاب قدرت شروع ناقص اثر جیمز کلییر نشر میلکان

تلویزیون ال ای دی هوشمند دوو مدل DSL-55S7300EU سایز 55 اینچ

ریمل ضدآب لاندن مدل Exaggerate شماره 262

محلول تقویت کننده مژه سریتا مدل Eyelash Lotion حجم 7 میلی لیتر

- ویژگی های محصول رو بصورت کامل چک لیست کنید و توضیحات رو هم کامل بنویسید.

- عکس و فیلم و متن** و تجربه کاربران خیلی مهمه!

- محصول رو با مقاله اشتباه نگیرید ! به جای آسمون ریسمون مستقیم برید سراغ توصیف محصول. (دیدہ شده برای محصول نتیجه گیری مینویسن!)

- اگه محصول از برند خاصیه حتما درباره برند توضیح بدید.

- بنویسید این محصول از چه برندیه؟ برنش چقدر در دنیا شناخته شده ست؟

- حتما از مشتریان قبلی کامنت بگیرید. سوالات متداول رو بصورت کامنت بذارید و بهش جواب بدید.

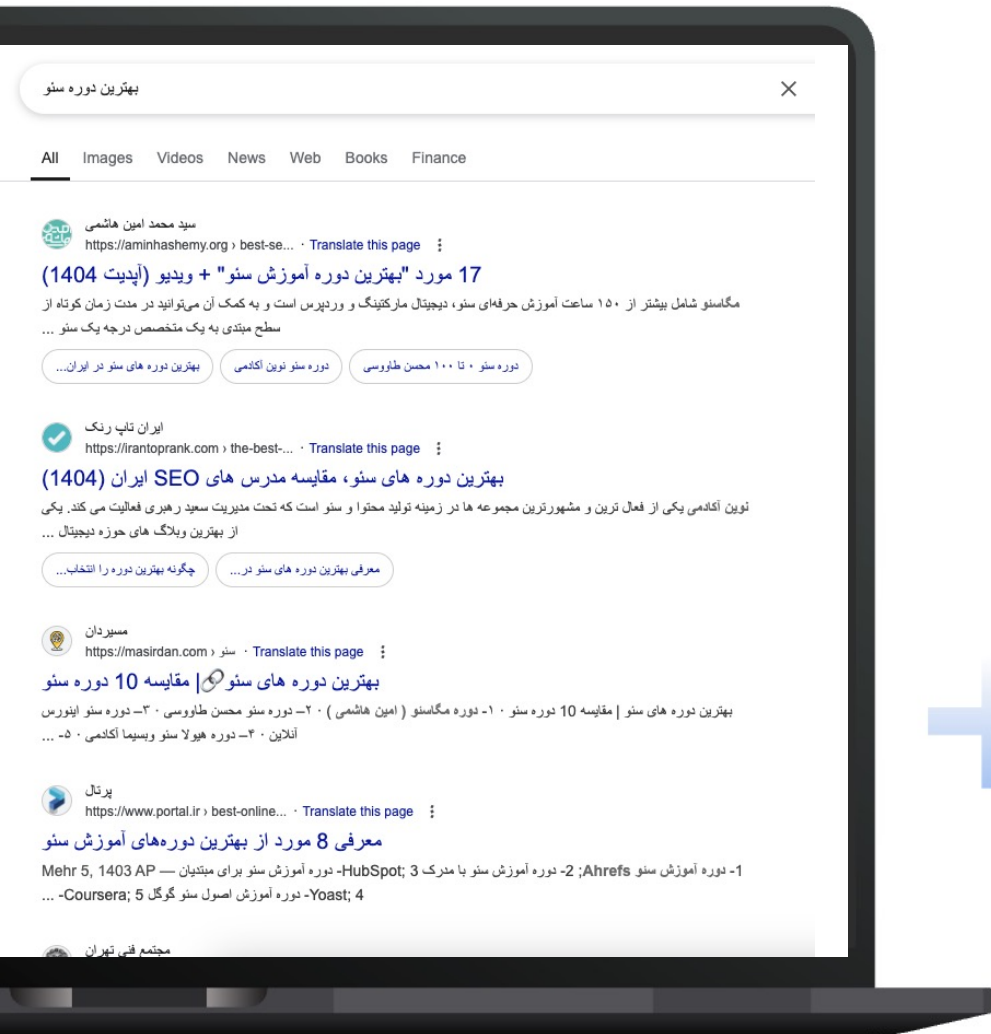
- نتیجه استفاده از محصول رو نشون بده. این که در متن ها بنویسیم ما باکیفیت هستیم و ... هیچ تاثیری در اعتماد نداره!

چک لیست محتوای وبلاگ برای فروش

مراحل:



- کیورد ریسرچ
- تحلیل رقبا (آیا سایتی که رتبه خوبی داره لزوما محتوای خوبی هم داره؟ فقر محتوا یعنی چی؟)
- محتوای سایت های سایر زبان ها
- پیشنهادات گوگل (تکرار کلمات کلیدی و چگالی کیوردها مهمه؟)
- دانش و تجربه نویسنده (از دید اول شخص بنویس ، باکس نویسنده واجب ، محتوا دست اول)
- ویدیو و پادکست و سوشال مدیا
- هوش مصنوعی



چک لیست محتوای وبلاگ برای فروش

- ۷۰ درصد تمرکز روی مقدمه
- پرسونا فراموش نشه!
- پاسخ رو صریح و مستقیم در مقدمه میدیم
- در مقدمه چالش ذهنی ایجاد میکنیم
- ساختار مقاله باید در ابتدا مشخص بشه
- سرتیترها باید به تنهایی معنای کلی رو منتقل کنند
- کجا میتونید مثال بزنید؟
- کجا میتونید جدول یا لیست بیارید؟
- قطعا از عکس و فیلم و صوت و پی دی اف استفاده کنید
- مرور مقاله فراموش نشه!
- اضافات رو بیرحمانه حذف میکنیم
- علاوه بر رقبا حتما محتوای جدیدی اضافه کنید
- تکرار کیوردها مهم نیست
- کل محتوا باید انسجام داشته باشه
- پیشنهادهای گوگل مهم هستن
- حتما از پادکست و یوتیوب و نظر متخصصین استفاده کنید
- داستان سرایی به خصوص در مقدمه همیشه جواب میده!
- الکی نتیجه گیری ننویسید! نتیجه گیری باید واقعی باشه.
- هرجا مرتبط بود به محصول یا لندینگ یا مقاله لینک میدیم



توجه به دنیای خارج وظایف سئو، چرا مهمه؟

طراحی محصول، قیمت گذاری، پشتیبانی و پاسخ دادن به تماس ها، ارسال محصولات و





بعنوان متخصص سئو چطور درآمدزایی کنیم؟

موارد لازم : تخصص و یادگیری + مهارت های نرم = درآمد

فریلنسری

کارمندی

پروژه شخصی

تیم و مجموعه سئو

مشاوره

آموزش

ساخت ابزار





سئو و فروش در عصر GEO

قراره بیشتر از قبل پولسازی کنیم!
سهم ترافیک فقط مختص به گوگل نخواهد بود!
باید برای GEO تلاش کنیم که همون استانداردهای فعلی هست با تغییر تمرکز روی برخی تسک ها:
محتوا . لینک سازی خارجی . تعداد صفحات سایت . برند سیگنال
بازاریابی محتوا از هر زمان دیگری مهم تره!
برند سیگنال بسیار مهم
سایت های تخصصی پیشتاز هستند!
آنالیز محتوای هجو و آسمون ریسمون برای AI هم هزینه بر هست!





با دوره جامع سئو ، مسیر فروش هر سایتی رو طراحی کن!

دوره جامع ۶۰ ساعته با پشتیبانی تلگرامی و آپدیت دائمی

قیمت دوره : ۱۲ میلیون

قیمت ویژه ۱ و ۲ اردیبهشت: ۷.۹ میلیون

قیمت ویژه شرکت کنندگان وبینار : ۵.۹ میلیون

با امکان پرداخت اقساطی : قسط اول ۲ میلیون

بقیه در اقساط ماهانه ۱ میلیونی

همراه با هدیه ویژه : رپرتاژ به ارزش ۲ میلیون در سایت ایران تاپ رنک

در صورت پرداخت نقدی ۵.۹ میلیون ، دوره محتوا به ارزش ۶ میلیون رو هدیه بگیرید.



برای ثبتنام به واتساپ یا تلگرام زیر پیام بدید:

[لینک مستقیم ثبتنام از طریق واتساپ](#)

0935 247 89 78