

۹ روش آسان برای لینک سازی هدفمند



نویسنده: مهران منصوری فر

تدریس

لینک سازی یا ساخت بک لینک برای وب سایت همیشه امری ضروری تلقی شده است و موتورهای جستجو نیز به این موضوع اهمیت بالایی داده اند. روشهای سریع و آسانی را در این مقاله برای ساخت بک لینک با شما مطرح خواهیم کرد.

تکنیکها و روشهای مختلف در ساخت لینکها برای یک وب سایت طی مدت انقلاب موتورهای جستجو تکامل یافته است. چیزی که مشخص است این است که با گسترش و پیشرفت تکنولوژیهای جستجو، به همان مقدار هم رقابت در این زمینه زیادتر شده است. این رقابتها باعث ایجاد بسیاری از تاکتیکها و تکنیکهای خلاقانه و پیشرفته در ساخت لینکها شده است.

اگرچه این پیشرفتها نباید به معنی نادیده گرفتن روشهای پایه و اولیه باشد. در واقع بهتر است تکنیکهای پیشرفته را در کنار اصول اولیه رعایت کنیم تا به بهترین جواب برسیم. می توان این دو را تلفیق تجربه قدیمی و صنعت مدرن دانست.

خوب حال باید دید چه چیزی در این میان تغییر کرده است؟

یکی از نکات بارز در زمینه سئو این است که موتورهای جستجو هرروز باهوش تر و مجهز تر می شوند و حرکت گام به گام با این صنعت لازمه پیروزی در معتبر شدن و کسب رتبه بهتر می باشد. امروزه موتورهای جستجو به مراتب هوشمند تر از آن چیزی هستند که قبلاً بوده اند.

طی مدت زمانی که موتورهای جستجو در سالهای اخیر فعالیت خود را افزایش داده اند، متخصصان سئو هم شروع به تحقیقات بیشتری کرده اند. نتایج متخصصان سئو اغلب به صورت محرمانه هستند اما برخی از اصول مهم کشف شده به صورت تقریباً نایاب و نادر منتشر شده اند.

لینکها، یکی از بزرگترین تغییرات هستند. این مورد ثابت شده است که لینکها دیگر یک بخش معمولی از سئو نیستند. توانایی لینکها در محبوب کردن، کسب اعتبار و بازدید کننده های بیشتر می باشد. در ادامه به بعضی از مهم ترین ویژگی های لینکها اشاره می کنیم.

مهمترین ویژگی های لینکها

- ۱- ساختار لینکها یا Building درخوب یک ابزار کارآمد برای نام تجاری (برند) شما خواهد بود.
- ۲- لینکهایی که بتوانند مقدار قابل توجهی از بازدید کننده های مرتبط یا به اصطلاح Relevant Visitors را به ارمغان بیاورند از ارزش بالایی برخوردار هستند.

۳- لینک‌ها به صورت مستقیم بر روی رتبه‌بندی‌های موتورهای جستجو تأثیر می‌گذارند، همچنین به سایت‌های مختلف این امکان را می‌دهند تا بتوانند اهداف مورد نظر مشتریان یا بازدیدکننده‌هایشان را متوجه شده و روی آن‌ها برنامه‌ریزی کنند. در واقع لینک‌ها و آمارهای استقبال از آنها خواسته‌های بازدیدکننده‌ها و مشتریان شما را مشخص کرده و به اطلاعاتان می‌رسانند. در حال حاضر جستجوها به معیارهای بازاریابی بیشتر از پیش متکی هستند. یعنی دیگر مانند گذشته فقط بهینه سازی سایت و چند لینک ساده کارساز نخواهد بود. در این مقاله که توسط سایت مدیر وب منتشر شده است به تعدادی از متدها و روش‌هایی که می‌توانند به شما در ساخت لینک‌های با ثبات کمک کنند خواهیم پرداخت. شایان ذکر است روش‌های گفته شده کاملاً از منابع معتبر و افراد با تجربه در این زمینه جمع آوری شده است و با سعی و خطا نتایج آنها نیز مورد آزمایش قرار گرفته است.



۱- به دیگران لینک دهید

سعی کنید به سایت‌های دیگران (به ویژه سایت‌های دارای اعتبار) لینک بدهید یا به کار و فعالیت دیگران اشاره کنید. به ویژه کسانی که در زمینه کاری شما فعالیت می‌کنند. لینک دادن و یا اشاره به این سایت‌ها می‌تواند قابلیت لینک دهی سایت شما را بالا ببرد و سایت شما را به عنوان مرجعی معتبر و مطمئن معرفی کند.

توجه به نکات زیر می‌تواند راهنمای مناسبی برای پیشرفت در این مورد باشد:

از دنبالک (Trackbacks) استفاده کنید: ترک بک‌ها در واقع سیگنال‌ها و روش‌هایی برای دریافت ترافیک پس از ارسال آن‌ها می‌باشند. زمانی که شما بر روی لینک‌های ورودی خود کار کنید، اگر آن را مطابق با استانداردها ایجاد کرده باشید و به منابع معتبر لینک داده باشید، اطلاعات ارسالی شما به شکلی دیگر برای سایت شما برگشته می‌شوند و این یعنی ترافیک بیشتر و در نتیجه بازدید بیشتر و رتبه بهتر برای شما. موتورهای جستجو از ترک بک‌ها به عنوان علائم مطمئن استفاده می‌کنند.

اقدام به انجام عمل متقابل کنید: اگر به فکر آینده و دورنمای سایت خود هستید بهتر است زمینه‌های استحکام آن را از همین الان فراهم کنید. یکی از بهترین روش‌های کاربردی در این زمینه هدف قرار دادن مهره‌های کلیدی و مؤثر می‌باشد. برای این که بتوانید تأثیر کافی را بگذارید باید مطالب و محتوای مناسب ارائه کنید. در این صورت این مطالب تا مدت‌ها برای شما اعتبار کسب می‌کنند و در آینده باعث جذب هر چه بیشتر لینک به مطلب و سایت شما می‌شوند.

از لینک‌های شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید: خیلی‌ها پیش‌بینی می‌کنند که لینک‌های شبکه‌های اجتماعی یا Social Links آینده ساختار لینک‌ها هستند. کسانی که مطالبشان را منتشر می‌کنند مایل هستند تا مطلب خود را به اشتراک بگذارند. مخصوصاً اگر این مطالب دارای ارزش بالایی بوده و زحمت زیادی برای نگارش آن‌ها کشیده شده است.

یکی از فاکتورهای موتورهای جستجو هم اهمیت دادن به صفحات محبوب و مطالب محبوب در شبکه‌های اجتماعی می‌باشد.

همچنین برای تأثیرگذاری بیشتر می‌توانید مطالب محبوب‌تر و متدهای مطلب نویسی سایت‌های موفق را الگو قرار دهید. در زیر به بعضی از سبک‌های مطالب محبوب اشاره شده است:

مصاحبه‌های گروهی یا فردی

ایجاد یک لیست از بهترین برندهای جهانی

ایجاد یک لیست از بهترین برندهای متخصص در زمینه کاری شما

انتشار مطالبی مبنی بر مصاحبه‌ها و بررسی‌های اختصاصی شما از برندهای برتر و نوشتن مطالب و معرفی

کمپانی‌ها، محصولات یا سرویس‌های آن‌ها

شرح دادن و توصیف ایدئولوژی‌های برندها و کمپانی‌ها و نقد و موافقت با آن‌ها

ترتیب دادن و اولویت‌دهی به مطالب محبوب‌تر ساخت لیست برترین‌ها در زمینه کاری تان (۱۰ فروشگاه اینترنتی برتر ایران در سال ۹۴)

۲- با مردم (کاربران و یا وب سایت‌های همکار) در ارتباط باشید

ایجاد ارتباط، یکی از حیاتی‌ترین اصولی است که در تجارت امروزی باید رعایت شود. چرا که هر نوع تجارتی با گفتگو و صحبت شروع می‌شود. پس تأثیر اولیه و پیش‌زمینه این صحبت باید فراهم شده باشد. از طرف دیگر، در تجارت آنلاین، شرایط می‌تواند بهتر باشد. اینترنت ارتباطات مردم را آسان‌تر کرده است. شما می‌توانید از این مزیت تمام استفاده را ببرید. می‌توانید با دیگر وب سایت‌های مشابه یا همکار صحبت کرده، مشورت بگیرید و از ایده‌های مختلف آن‌ها درس بگیرید.

راه‌های زیادی در اینترنت برای ایجاد ارتباط با کاربران و جلب اعتماد آن‌ها وجود دارد. همچنین از این روش‌ها می‌توان برای لینک‌های خروجی و ورودی مؤثر هم استفاده کرد. برخی از مهم‌ترین این روش‌ها عبارت‌اند از:

بخش نظرات وبلاگ‌ها و سایت‌ها

انجمن‌ها (فروم‌ها)

بخش سؤال و جواب‌های رایج (FAQ)

دعوت به پیوستن اعضا و کاربران به شبکه‌های اجتماعی شما

توسعه دادن ارتباط‌ها از طریق Email

ایجاد ارتباط صحیح با سایت‌های دیگر یا بازدید کنندگان به شما کمک می‌کند تا فرصت بهتری برای گسترش و به اشتراک گذاری مطالبتان پیدا کنید. شما می‌توانید با سایت‌های دیگر یا کاربران سایت خود یک اتحاد تشکیل داده و اهداف مشترکی را دنبال کنید. مسلماً در این صورت فعالیت‌های شما بیشتر و بیشتر گسترش پیدا می‌کنند. حتی می‌توانید با همکاران (وب سایت‌های دیگر) تبادل نظر و تبادل ایده کنید. هر چه بیشتر تبادل اطلاعات و ایده داشته باشید، فرصت بیشتری هم برای جذب لینک‌ها خواهید داشت.

۳- به گروه‌های فعال در زمینه کاری خودتان بپیوندید

در دهه اخیر اینترنت پیشرفت بسیار زیادی داشته و می‌توان گفت که هیچ صنعت و برندی نیست که جایی در وب نداشته باشد تا علاقه‌مندان به این صنعت‌ها و برندها بتوانند در آن به مشارکت و گفتگو با یکدیگر بپردازند.

ایجاد چنین مکانی برای حضور پررنگ هواداران، مشتریان، بازدید کنندگان عادی و حتی همکاران شما باعث می‌شود تا نام برند تجاری شما بر سر زبان‌ها بی‌افتد. بنابراین این محبوبیت رو به افزایش بدون شک موقعیت‌های مناسبی برای تبدیل سایت شما به یک سایت لینک پذیر فراهم می‌کند.

این مقاله را نیز مطالعه کنید: ۱۵ نکته برای افزایش محبوبیت در شبکه‌های اجتماعی

۴- مطالب خود را به جز سایت خودتان در سایت‌های محبوب و لینک پذیر منتشر کنید

خیلی از وب سایت‌های معروف و پربازدید بزرگ وجود دارند که می‌توانید در آن‌ها مطلب انتشار دهید. برای این کار ابتدا باید زمینه کاری خود را به خوبی بررسی کرده و ببینید چه مراجع معتبری در این زمینه فعالیت می‌کنند. سپس مطالب با کیفیت خود را همراه با لینک منبع خودتان در این سایت‌ها منتشر کنید. اغلب، این سایت‌ها بخشی با عنوان بلاگ برای انتشار مقاله‌ها در نظر می‌گیرند. این انتشار مطالب برای این سایت‌ها نیز مفید خواهد بود چرا که بار علمی آن‌ها را افزایش خواهد داد. این نوع مطلب گذاری که نوعی اشتراک گذاری مطالب است، می‌تواند به راحتی شما را با دیگر منتشر کنندگان مطالب ارتباط دهد. این ارتباط شما را به لینک‌های بیشتر می‌رساند و به همان مقدار شانس بیشتر برای دیده شدن توسط کاربران یا مشتریان نیز در انتظار شما خواهد بود.

دانلود کنید: ویدیوی آموزشی رایگان ۱۰ شبکه اجتماعی که حتما باید در آن حضور داشته باشید

۵- برای مطالب سایتتان هدف‌های جدید تعیین کنید و آن‌ها را دوباره بازبینی کنید

مطالب سایت خود را مطابق با استانداردهای جدید لینک دهی به‌روز کنید و آن‌ها را بازبینی کنید. همچنین سعی کنید مطالب سایت خود را در فرمت‌های جدید، یعنی به شکل‌های مختلف معرفی و عرضه کنید. هدف شما از این کار نباید صرفاً کپی کردن کل مطلب باشد، بلکه محتوای مطالبتان را به کمک سایت‌های مختلف و ابزارهای گوناگون به اشکال متعدد تغییر حالت دهید تا با این کار لینک‌های بسیار بیشتری جذب کنید.

برخی از فرمت هایی که می توانید مطالب خود را به شکل جدید منتشر کنید به شرح زیر است:

ارائه به صورت اسلاید یا Slide Presentation

ارائه محتوای یک مطلب به صورت تصاویر اسلاید می تواند بسیار مناسب باشد و محتوای مطلب شما را خیلی بیشتر از پیش به اشتراک بگذارد. در این زمینه، سایت های زیادی هستند که چنین امکانی را در اختیار شما قرار می دهند.

یکی از معتبرترین یا شاید بهتر است بگوییم معتبرترین سایت در این زمینه، سایت Slideshare می باشد. با کمک ابزار کاربردی این سایت می توانید تصاویر و یا متون خود را در قالب عکس هایی کم حجم اما با کیفیت به صورت اسلایدشو به نمایش بگذارید.

از این روش بیشتر برای ارائه تحقیقات و مقاله هایی استفاده می شود که دارای متون و تصویر هستند. همچنین این ابزار برای ارائه اطلاعات به شکل چارت ها و جداول نیز فوق العاده است. بعد از اینکه اسلاید خود را تکمیل کردید می توانید با یک کد HTML ساده آن را در مطالب خود یا سایت های دیگر به نمایش در بیاورید. این اسلایدر در جعبه ای کوچک به همراه دکمه های عقب و جلو قرار گرفته است.

ویدئوهای آموزشی

تبدیل مقاله ها به فرمت های ویدئویی نیز یکی از روش های جذب بازدید زیاد است. ویدئوها به خاطر اینکه مثل متن ها ساده و شاید خسته کننده نیستند، می توانند جذابیت زیادی داشته باشند.

سایت های آپلود و پخش ویدئوی آنلاین زیادی هم وجود دارد که Youtube، Vimeo و سایت های ایرانی آپارات و نماشا از جمله این سایت ها هستند. خیلی از متخصصان زمینه سئو پیشنهاد می کنند که از روش ویدئوهای آنلاین استفاده کنید. ویدئوهای آپلود شده توسط شما، به ویژه اگر توسط سرویس یوتیوب آپلود شده باشند، شانس خیلی بیشتری برای قرارگیری در موقعیت های مناسب نتایج جستجوهای موتورهای جستجو دارند. شاید از ۱۰۰٪ یک مقاله مشترک یا یک موضوع مشترک، حداقل ۸۰ الی ۹۰٪ سایت ها آن مقاله یا موضوع را به صورت متنی منتشر می کنند. پس اگر شما این مقاله را به صورت ویدئویی نیز ارائه کرده باشید، در جستجوهای موتورهای جستجو در تب Videos بدون شک در رتبه خیلی عالی تری قرار خواهید گرفت. دقت به این نکته می تواند مشوق خوبی برای این کار باشد.

اگر شما هم کاربر قدیمی مدیر وب باشید و یا اگر در شبکه های اجتماعی ما نیز عضو باشید می دانید که یکی از

مهمترین علت های موفقیت مدیر وب نیز تولید محتوای ویدیویی بوده است. ما با تولید محتوای ویدیویی و بازنشر آن تا حد ممکن در شبکه های اجتماعی توانستیم بازاریابی محتوایی خود را توسعه داده و کاربران زیادی را به سمت سایت جذب کنیم. قطعاً آینده وب ویدیو خواهد بود و شما نیز با تولید ویدیو های جذاب می توانید خیلی سریع از رقبا خود پیشی بگیرید و به جایگاه خود را رشد دهید.

کتاب های الکترونیکی یا E-Books

یکی دیگر از بهترین روش ها برای ایجاد ثبات در بازدیدها و پیشرفت در رتبه بندی ها، ساخت کتاب های الکترونیکی یا فایل های ئآپ از محتوای مطالب می باشد. اگر می خواهید در نتایج موتورهای جستجو به صورت درازمدت حضور داشته باشید این روش تأثیر زیادی خواهد گذاشت. ساخت کتاب های الکترونیکی برای سری پست ها یا مطالب پشت سر هم یک وبلاگ یا سایت خیلی مفید می باشد. می توانید با این کار چندین پست یا مطلب را در یک کتاب الکترونیکی ادغام کنید و هر بار مطلب جدیدی منتشر کردید، آن مطلب را هم به کتاب الکترونیکی اضافه کنید.

داده نمایی یا Infographic

داده نمایی یا Infographic یکی دیگر از روش های محبوب و پرکاربرد و تأثیرگذار در گسترش و به اشتراک گذاری مطالب است. اگر با اینفو گرافیک آشنا نیستید، به صورت خیلی خلاصه باید بگوییم که ارائه اطلاعات به صورت عکس (تصویری) یا Infographic یا داده نمایی نامیده می شود. معمولاً در اینفو گرافی ها از تصاویر فانتزی و کارتونی استفاده می شود و کمتر از عکس های واقعی بهره گرفته می شود. شما در اینفو گرافی می توانید چکیده خالص یک مطلب (اغلب مطلب ها یا مقاله های آموزشی) را به صورت تصاویر درآورده و به اشتراک بگذارید. تجربه و نتایج ثبت شده نشان می دهد که کاربران در قشرهای مختلف از این نوع مطالعه و مشاهده مطالب به مراتب لذت بیشتری می برند. همچنین فراموش نکنید که به اشتراک گذاری اینفو گرافی ها نیز خیلی آسان تر خواهد بود. از اینفو گرافیک همچنین جهت نشان دادن آمار و ارقام به صورت چارت بهره گرفته می شود.

شما می توانید اینفو گرافیک خود را در سایت های میزبانی اینفو گرافیک ها ارسال کنید. برخی از این سایت ها:

<http://visualoop.tumblr.com>

<http://dailyinfographic.com>

<http://iheartinfographics.tumblr.com>

<http://infographic.co.za>
<http://infographicsbin.tumblr.com>
<http://infographicsite.com>
<http://infographipedia.com>
<http://infographr.tumblr.com>
<http://submitinfographics.com>
<http://theinfographics.blogspot.com>
<http://videoinfographic.com/submit-infographic>
<http://visual.ly>
<http://www.bestinfographics.co.uk>
<http://www.bestinfographics.info>
<http://www.cloudinfographics.com>
<http://www.infographicas.com>
<http://www.infographicgallery.com>
<http://www.infographicpost.com>
<http://www.infographicsarchive.com>
<http://www.infographicsshowcase.com>
<http://www.pureinfographics.com>
<http://www.omginfographics.com>
<http://www.coolinfographics.com>
<http://chartporn.org>

چند نکته برای نتیجه گرفتن بهتر از اینفو گرافیک:

بازدیدکنندگان سایت خود را تشویق کنید تا از اینفو گرافی شما استفاده کنند. برای این کار می‌توانید کد Embed مربوط به اینفو گرافی خود را به آن‌ها ارائه کنید.

بعد از تکمیل پروژه اینفو گرافی خودتان، ابتدا آن را در سایت‌ها یا وبلاگ‌های پربازدید و مرتبط با زمینه کاری خودتان قرار دهید تا مطمئن شوید توسط مشتریان مورد نظر شما (مشتریان هدف شما) دیده می‌شود. ارزش و اعتبار اینفو گرافی خود را تا جایی که می‌توانید افزایش دهید. برای این کار می‌توانید آن را در مطالب مختلف سایت خودتان یا بلاگ‌های دیگران به اشتراک بگذارید.

از جستجوی تصاویر معکوس یا «Reverse Image Search» جهت پیدا کردن بلاگ‌هایی که از اینفو گرافیک شما استفاده کرده اما موافق شما نیستند و به شما اشاره ای نکردند استفاده کنید. برای این کار می‌توانید از سرویس تصاویر گوگل یا Tineye استفاده کنید. (در این سرویس‌ها با آپلود یک عکس می‌توانید وب سایت‌هایی که آن عکس را استفاده کرده اند بیابید)

۶- ویدئوها و مطالب سایت‌های معتبر در زمینه کاری خودتان را نقل قول کنید

بسیاری از تأثیرگذاران و متخصصان از صنایع مختلف، از ویدئوها (ویدئوهای تبلیغاتی، ویدئوهای معرفی محصولات و آموزش‌های تخصصی، ویدئوهای آموزشی عمومی و...) جهت ایجاد ارتباط و پیام‌های برندشان استفاده می‌کنند.

این مقاله را نیز مطالعه کنید: چطور محتوایی بنویسیم که افراد واقعاً آن را بخوانند

اگر شما ویدئوهایی که در مورد صنعت کاری شما می‌باشد را از وب سایت‌های معتبر و تأثیرگذار یا به اصطلاح **Influencers** در وب سایت خودتان نقل قول کرده و منتشر کنید، می‌توانید به مزیت‌های زیادی دست پیدا کنید. از جمله:

این روش به شما این امکان را می‌دهد تا یک مطلب لینک پذیر (**Linkable**) ایجاد کنید.

به شما کمک می‌کند تا به اهداف پیش رویتان نزدیک تر شوید. این کار باعث می‌شود تا شما راحت تر بتوانید با مشتریان و کاربران وب سایت خود ارتباط برقرار کنید.

می‌توانید مستقیماً از آن‌ها لینک دریافت کنید و ممکن است مطالب و متون نوشته شده شما هم به اشتراک گذاشته شود.

چیزی که باعث می‌شود این استراتژی با دوام باشد این است که ویدئوها، به عنوان پلتفرمی برای تجارت آنلاین شناخته شده‌اند و به خوبی برای کاربران و کارفرمایان مفید واقع شده‌اند. این یعنی این روش به صورت مستمر تکرار خواهد شد.

۷- مشارکت‌های مطالب (محتوا) به‌طور منظم و مرتبط

همان‌طور که چندین بار هم تکرار شد، مشارکت مطالب به صورت منظم در سایت‌هایی که در زمینه کاری شما هستند بسیار بهتر از این است که لینک مطلب خود را در هزاران وبلاگ معمولی و متوسط آن‌هم به صورت وبلاگ نویسی مهمان یا **Guest Blogging** قرار دهید.

شما می‌توانید در تولید محتوای وب سایت‌های همکار خود کمک کنید و فقط به ریپورتاژ آگهی و قرار دادن لینک‌های پولی قانع نباشید. موضوع مهم این است که تولید محتوا و مشارکت در محتوا هر دو می‌توانند به شما کمک زیادی در لینک سازی بکنند اما مشارکت در محتوای سایت‌های مرتبط و انتشار آن می‌تواند شما را به بازارهای جدیدی هدایت کند.

همچنین می توانید مقالات خود را در شبکه های اجتماعی مرتبط با کار خودتان نیز بنویسید، شما می توانید به طور مستقیم در لینکدین خود مقاله بنویسید و آن را با افرادی که به حوزه فعالیت شما علاقه مند هستند به اشتراک بگذارید.

۸- صفحات پروفایل در شبکه های اجتماعی

صفحات پروفایل یا به فارسی نمایه صفحاتی حاوی مقداری کم و مختصر از اطلاعات مربوط به مشخصات شخصی شما و وبلاگ یا وب سایت شما می باشد. استفاده از صفحات پروفایل برای جذب لینک به سایت شما راه مناسبی است.

صفحات پروفایل اگرچه در ظاهر ساده و بی آرایش هستند اما اگر بتوانید آن ها را در مقابل دیدگان قرار دهید، بازدید خوبی کسب خواهید کرد. معمولاً برای ارزش بخشیدن به یک صفحه پروفایل سعی به افزایش و تقویت ارزش لینک اصلی آن می کنند. در لیست زیر به برخی از مهم ترین روش های جلب بازدیدکننده به پروفایل شما اشاره شده است:

به روز نگه داشتن و قرار دادن صفحه پروفایل در حالت فعل و انفعالات با ارسال خبرهای جدید و ... یک مطلب خواندنی به صورت ناقص بگذارید و از بازدید کننده ها برای بازدید از صفحات شبکه های اجتماعی و خود سایت شما جهت دستیابی به اطلاعات تکمیلی و ... دعوت به عمل بیاورید. در نظرات بلاگ ها یا سایت ها، لینک پروفایل شبکه های اجتماعی خود را درج کنید. از Follower های خودتان درخواست کنید تا شما را در شبکه های دیگر نیز دنبال کنند.

۹- یک سایت خواندنی و جذاب بسازید

شاید راحت ترین و مطمئن ترین راه برای تبدیل شدن به یک مرجع برای لینک های ورودی و خارجی این است که به یک سایت خواندنی تبدیل شوید. مخصوصاً اگر صاحبان سایت های همکار نیز به خواندن مقالات و مطالب شما علاقه نشان دهند. این که بتوانید به چنین چیزی برسید آسان نیست و نیاز به وقت و تلاش دارد.

برای تولید محتوای جذاب این مقاله را نیز بخوانید: ۳ نکته مهم در ایجاد محتوای جذاب

تعدادی از استراتژی‌های کارآمد برای توسعه بخشیدن به مطالب و خواندنی کردن آن‌ها:

مطالب همیشه مفید و به اصطلاح Evergreen بسازید. در این صورت می‌توانید به صورت مداوم خوانندگان جدیدی از طریق لینک‌ها یا موتورهای جستجو دریافت کنید. اگر این رویه را ادامه دهید ممکن است بازدید کنندگان جدید شما به بازدید کنندگان ثابت تبدیل شوند.

از نظم و ترتیب در انتشار مقاله‌ها و مطالبتان استفاده کنید. طوری تنظیم کنید که در هفته یا در ماه تعدادی مطلب قرار دهید و با این کار باعث شوید که کاربران سایت شما را پی در پی بررسی کنند تا مطالب جدیدتان را ببینند.

در مطالبتان، هر بار گروه خاصی را هدف بگیرید تا هم متنوع باشید هم اینکه بازدید کنندگان جدید برای دیدن مطالب شما بیایند. با این کار اشتراک پذیر بودن مطالب خود را نیز افزایش می‌دهید.