

A importância de um local de ponte

Se você é como a maioria dos empreendedores da Internet, começa a coletar diferentes sites ou presenças na Web que são úteis para gerar tráfego de volta ao seu site. Alguns desses lugares, como Digg, Facebook ou arquivos de artigos, podem ser um excelente recurso para anunciar seu site de vendas na Internet para informações demográficas específicas. No entanto, muitos sites de terceiros possuem regras específicas sobre os tipos de páginas que as pessoas podem usar em seus comentários, artigos e / ou informações biográficas. Ezinearticles, por exemplo, não permitirá que você vincule de volta a uma página de vendas e, no entanto, esse é o cerne do marketing na Internet. Você não estaria lá fora, se não estivesse tentando convencer alguém a comprar algo de você. Então, o que você faz?

É aí que você começa a perceber que existem maneiras de contornar as regras adotadas por outras pessoas para limitar suas atividades de marketing na Internet, e sites de bridge são uma estratégia importante a ser explorada. Mesmo quando terceiros não o proibem de vincular a uma página de vendas, também há outros momentos em que é simplesmente maravilhoso passar de um link, como no Facebook, para uma página de vendas. De certa forma, as redes sociais julgam esse movimento como "comercial demais" e você pode perder credibilidade em sua autenticidade dessa maneira. Então, novamente, você deseja implementar um site de ponte para facilitar o caminho.

Por que os blogs são sites ideais para bridge

Os logs da Web, também conhecidos como "blogs", são uma excelente maneira de passar de um site como um site de rede social interativo para uma página comercial de vendas. Isso porque eles tendem a ser uma mistura de ambos. Você tem seus blogs diários que você publica, normalmente informais, informais e amigáveis, além de links que são colocados em um blog que devem vincular a empreendimentos comerciais. O estilo casual está muito de acordo com o estilo das redes sociais e, portanto, é menos dissonante para as pessoas que podem ser extraídas desses sites e não percebem que elas começaram a ser comercializadas.

Isso oferece uma vantagem, porque há menos resistência do comprador nesse formato. Além disso, desde que você seja o proprietário do blog, poderá vincular a qualquer coisa que desejar, o que o torna ideal como um

site de bridge. Além disso, os principais mecanismos de pesquisa adoram rastrear blogs com frequência devido à maneira como o conteúdo é atualizado com mais regularidade, para que você obtenha um público maior.

Além disso, você pode colocar links nas postagens do seu blog que enviam pessoas para diferentes páginas de vendas. Você pode configurar um blog anonimamente ou com um pseudônimo e assim, ninguém precisa saber que os links que você promove são do seu próprio site. Depois que alguém visita seu blog, ele deve ter um URL fácil de lembrar que é todo seu.

Os blogs podem ser viciantes, porque as informações devem ser atualizadas uma vez por dia, se não mais. Desde que as informações sejam informativas e divertidas, você pode levar as pessoas a se inscreverem no seu blog. Isso os converte de um visualizador anônimo em alguém que agora está basicamente entrando no seu funil de vendas. Você pode começar a oferecer-lhes algumas ofertas ou apresentá-las às linhas de produtos em outros sites que você possui, que podem convertê-los de assinante em cliente.

WordPress é o padrão ouro

Portanto, agora você vê o valor de ter um blog como intermediário de sites de terceiros com fluxos de tráfego massivos, para atrair clientes em potencial para o seu pipeline de vendas. Mas por onde você começa? O WordPress é o padrão ouro dos blogs fáceis de implementar, e existem até alguns hosts que colocam um site para você, que você acaba personalizando. No entanto, há um pouco de confusão com o WordPress que é importante esclarecer.

O WordPress.org é um pacote de software shareware que qualquer pessoa pode usar gratuitamente. Algumas pessoas comerciais pegaram esse software e criaram o WordPress.com, a extensão .com, o que significa que é um empreendimento comercial. Essa é uma comunidade de blogueiros com blogs WordPress com recursos limitados e diretrizes pesadas.

Algumas das diretrizes do WordPress.com não permitem que você anuncie da maneira que gostaria de fazer em um blog de marketing na Internet. Em particular, você não pode ganhar dinheiro com anúncios do Google em seu blog usando o WordPress.com. Portanto, você quer ter certeza de que está usando o WordPress.org hospedado em um site onde os direitos de adicionar anúncios do Google ao blog não são proibidos. Dessa forma, você também pode ganhar dinheiro com publicidade e obtém todos os recursos importantes para desenvolver seu blog de marketing na Internet.

Alguns plug-ins que você deseja usar

Os recursos do WordPress podem ser adicionados através da instalação de software de terceiros chamado "plug-ins". Existem muitos plug-ins diferentes que são benéficos para o profissional de marketing da Internet, pois há vários desenvolvedores interessados em impulsionar esse mercado. A lista a seguir está longe de ser abrangente, mas fornece uma boa idéia de alguns plug-ins que você definitivamente deseja obter e instalar:

- **kismet**
Este plug-in é um filtro de spam e pode economizar muito tempo moderando comentários. Ele segue um banco de dados que é atualizado regularmente com spammers conhecidos, para que você não precise ler todos os comentários que chegam ao seu blog. Ele filtrará automaticamente o spam e o colocará em uma pasta de spam, onde você poderá vê-lo quando quiser.
- **Adsense Deluxe**
Este plug-in permite que você adicione o código do Adsense diretamente nas postagens do seu blog, não apenas na barra lateral.
- **DoFollow**
Se você tem um blog "siga", é mais provável que você atraia visitantes e comentaristas do blog. Isso ocorre porque os blogs não seguem não dão crédito por um backlink, e é por isso que muitas pessoas postam em primeiro lugar.
- **Usuários de email**
Se você usar sua lista de assinaturas como uma lista de contatos de email para suas atividades de marketing na Internet, será necessário adicionar este plug-in. Permite enviar email para seus usuários registrados.
- **Gregário**
Isso ajuda você a se conectar a outro site, dando a opção de postagens de favoritos sociais para lugares como Digg, Reddit, Facebook e muito mais.
- **WordPress e-commerce**
Você pode adicionar um carrinho de compras ao seu blog com este plug-in específico.
- **Tudo em um pacote de SEO**
Um plug-in "obrigatório" para profissionais de marketing da Internet, pois otimiza suas páginas para obter ótimos resultados nas páginas dos mecanismos de pesquisa. É uma ótima maneira

de atrair muita atenção dos mecanismos de pesquisa com um investimento de tempo mínimo.

- **Subscrever Comentários**

Esse plug-in ajuda as pessoas a rastrear um fluxo de comentários em uma determinada publicação e as mantém voltando ao seu blog.



Captação de tráfego de sites de terceiros

Depois de configurar o blog e entender como você levará as pessoas de lá para as páginas do seu site, por meio de links nas postagens do blog ou na barra lateral, ainda será necessário que as pessoas o visitem em outros sites de terceiros. E em quais sites de terceiros você deve tentar obter uma presença na web? Vamos examinar alguns dos diferentes lugares em que você pode começar a cultivar uma presença na web com o objetivo de capturar tráfego e como usar cada um com seu blog para levar as pessoas daquela área para a sua.

Outros blogs

Depois de configurar um blog, o local natural para começar a procurar tráfego são outros blogs de alto perfil em seu nicho de mercado. Se você não sabe quem são essas pessoas, precisa visitar o Technorati.com e inserir algumas palavras-chave que estão no seu nicho de mercado para determinar quem são os grandes players. Convém criar uma lista de blogs que você pode adicionar ao seu rolo de blog e ver se, ao fazer isso, eles o adicionam ao rolo de seu blog. O rolo de blog é uma lista de blogs recomendados por outros blogueiros e, ao ser adicionado a um rolo de blog em um blog popular, você obtém automaticamente mais tráfego do nicho de destino selecionado.

Outra maneira de obter mais tráfego dos blogs é comentar nos principais blogs e deixar um link para uma postagem de blog que aborda algum aspecto da postagem. Dessa forma, você começa um tópico já popular e também contribui para a conversa. Não é considerado spam colocar seu URL em um comentário se ele apontar para algo que contribui para a conversa, não apenas para uma página de vendas. Novamente, você está usando a ponte do seu site para atrair os olhos e, depois que eles acessarem o seu blog, poderá comercializá-los lá.

Por fim, você também pode acessar comunidades de blogs como o WordPress.com e ver as histórias e categorias em destaque. Encontre uma ou duas postagens no blog que você possa responder e contribuir para a conversa. Depois que essas postagens do blog forem colocadas na página em destaque, você terá muito tráfego se publicar algo interessante com um link para seu próprio blog. Como você lida com pessoas que já se inscreveram em blogs, é natural aumentar também os inscritos no blog.

Digg.com

Digg é um site de notícias sociais onde as pessoas enviam histórias e outras votam nelas. Quanto mais popular a notícia se torna, mais ele é altamente classificado pelo Digg. Pode até pousar na primeira página do Digg, que fornecerá um megaboost de tráfego para quem por lá pousar. Vocês envie sua história ao Digg e peça a seus amigos e associados que votem nela. Pode ser uma história que você colocou no seu blog sobre um assunto popular. Não importa que você não seja um especialista, desde que você possa falar sobre o assunto de maneira inteligente e tornar a história divertida. Se você sabe quais assuntos estão gerando polêmica na web, esses sempre são um bom assunto para tentar entrar no Digg, mas tome cuidado para não chamar atenção negativa para o seu blog, em vez de atenção positiva.

Sites de favoritos sociais

Delicious.com é um site de bookmarking social que permite adicionar páginas diferentes do seu blog a um site onde outras pessoas possam visualizá-lo. Apenas certifique-se de usar um link permanente para uma história específica, e não o URL inteiro do blog. Dessa forma, você pode marcar cada história com diferentes tags e as pessoas poderão ampliar o zoom quando pesquisarem nos sites de favoritos sociais. Existem muitos sites de bookmarking social diferentes, como o Reddit também. Eles tendem a ter um grande número de pessoas e podem ser pesquisados com muita facilidade.

Sites de redes sociais

Facebook e MySpace são dois exemplos de sites de redes sociais. Esses sites tendem a ter regras estritas sobre o que você pode postar online em seus perfis. O Facebook, em particular, não deseja que as pessoas que usam seus perfis enviem spam ou solicitem outras pessoas em suas ofertas comerciais, e essa atividade pode fazer com que você seja banido. No entanto, existem maneiras de explorar a rica veia de usuários que acessam sites de redes sociais para se misturar on-line.

Primeiro, você precisará configurar um perfil com seu próprio nome, não com o nome da empresa. Você pode criar uma página no Facebook para o seu negócio, como um recurso mais recente para as pessoas que estão tentando usar o Facebook no mercado. No entanto, o perfil do Facebook deve ser sobre você, não sobre seus negócios. Há uma área no seu perfil onde você pode listar seus URLs de interesse e é onde você pode adicionar alguns sites da sua empresa.

A chave do Facebook é juntar-se à atmosfera casual e criar o seu caminho para mais contatos. Você pode fazer isso através de grupos, páginas, amigos e redes. Você deve tentar conhecer pessoas que estão no seu nicho de mercado, mas não solicitá-las diretamente no Facebook. Em vez disso, você pode enviar e-mail e rede através de diferentes áreas de comentários para atrair as pessoas interessadas em seu blog. Existem diferentes aplicativos que podem ajudá-lo a inserir seu blog no seu perfil.

Existe um aplicativo da Rede de Blogs, agora formalmente chamado de NetworkedBlogs, que permite publicar seu blog, reivindicá-lo e fazer com que as pessoas se tornem fãs dele. Você também pode interagir com outros blogueiros no Facebook, visitando seus blogs e se tornando um fã deles também, uma vez que os lista também. Permite que você para ver blogs em sua categoria com bastante facilidade e promover seu blog para leitores através da rede. Envie a eles um pedido de amizade a qualquer pessoa que se tornar um leitor, a qualquer outro blogueiro do seu nicho de mercado, e agora você terá acesso a parte do público presente no seu nicho de mercado.

Quando você comentar no mural de pessoas que você fez amizade, todos os amigos dele verão seu comentário e isso poderá levá-los ao seu blog. Apenas tome cuidado para não enviar spam ao mural e faça comentários relevantes e não uma solicitação. A rede de blogs os levará diretamente para fora do Facebook e fornecerá um fluxo constante de novas pessoas olhando para o seu blog que estão envolvidas no seu nicho de mercado. Na verdade, é bem simples quando você sabe quais aplicativos usar.

Outro ótimo recurso no Facebook é a capacidade de criar uma página para sua empresa, marca ou produto ou, se você é um artista, pode criar uma como artista, banda ou figura pública. A diferença entre uma página do Facebook e sua página de perfil é que você tem permissão para promover ativamente seus negócios na página, mas não no perfil. E seu perfil é limitado a 5.000 amigos, enquanto a página do Facebook não. Algumas pessoas até criam uma página para si mesmas quando atingem o limite de 5.000 amigos, para que possam continuar a rede no Facebook e adicionar fãs, se não amigos.

Outro recurso são os grupos, nos quais você pode adicionar um grupo a qualquer tópico e fazer com que as pessoas se inscrevam. Como a página do Facebook, as pessoas se tornarão fãs e você terá um público cativo lá. Você pode não ter o endereço de e-mail deles, mas é o lugar perfeito (na página e no grupo) para promover seu blog e fazer com que muitas pessoas voltem do Facebook para a ponte, para que você possa começar a coletar os endereços de e-mail delas. .

O engraçado do Facebook é que eles são super paranóicos em ter profissionais de marketing coletando e-mails. Portanto, eles não adicionam as informações de contato do email como texto, é uma imagem. Você pode

escrever o e-mail para cada amigo que tiver, se estiver sendo exibido na guia de informações, mas, às vezes, também não está lá. Portanto, é preciso um pouco de trabalho para coletar uma lista de e-mails do Facebook e, se eles pegarem você enviando spam ou solicitando as pessoas, corre o risco de perder sua conta. A maneira inteligente de fazer isso é simplesmente atraí-los do Facebook de volta para o seu log da web, onde você tem uma oferta que lhes oferece algo de graça por fornecer seus emails.

E, como o Facebook tem uma cultura de não comercialismo, o blog é um passo intermediário perfeito do Facebook para a sua página de vendas. Se você vincular diretamente à página de vendas, poderá acabar sendo banido pelo Facebook ou, pelo menos, descartado por alguns amigos. Ninguém realmente quer ser comercializado duramente no Facebook, e é preciso um pouco de elegância para que as pessoas confiem em você o suficiente para comprar de você. Portanto, não estrague tudo por estar entusiasmado demais com seus negócios no Facebook. Domine a arte do soft sell e use um espaço intermediário para preparar o cenário para sua oferta de marketing.



Criação de site profissional

ENCONTRE
PROFISSIONAIS
QUALIFICADOS

Saiba como

Diretórios de artigos

Pessoas de toda a web estão em busca de conteúdo de qualidade. Às vezes, eles vão para os diretórios do artigo, onde qualquer pessoa pode publicar conteúdo gratuito, desde que atenda aos critérios do diretório do artigo. O EzineArticles é um desses diretórios que você pode se inscrever e começar a criar conteúdo para que outras pessoas possam capturar e publicar em seus sites.

Embora possa parecer contraproducente criar artigos gratuitos que as pessoas possam adicionar aos seus próprios sites, desde que façam referência a você ou ao artigo original, é justamente por esse recurso que é uma ótima maneira de obter tráfego de muitos lugares diferentes, não apenas o arquivo de artigos. Se o seu artigo se tornar muito popular, você poderá ter vários locais diferentes na web vinculando-o, extraí-lo e apontando para você ou o artigo original. Isso é um acréscimo às toneladas de diretórios de artigos de tráfego que naturalmente obtêm de seus próprios leitores e ao alto posicionamento nas páginas de resultados dos mecanismos de pesquisa.

Agora, todo diretório de artigos fornece a você, autor, uma caixa de recursos onde você pode vincular às suas próprias empresas. Você provavelmente não poderá promover ativamente seus links no artigo, pois existem regras estritas que proíbem a vinculação de um artigo em um diretório de artigos a uma página de vendas. No entanto, você pode postar um link em sua caixa de recursos apontando para suas empresas e normalmente é permitido pelo menos dois links.

À medida que seus artigos crescem em popularidade, eles podem gerar tráfego de terceiros para seus sites por um longo período de tempo. No início, você receberá um impulso instantâneo porque o artigo será automaticamente exibido na primeira página por um período de tempo. Depois disso, dependerá de quão bem você o otimizou para palavras-chave do Google e tópicos pesquisados popularmente, com que frequência é lida ou acessada. Portanto, você precisa fazer um trabalho extra para que seus artigos sejam altamente pesquisáveis por um período de tempo. Mas, depois disso, quando eles estiverem prontos, você pode esquecê-los e deixar que os diretórios do artigo, os mecanismos de pesquisa e o tópico façam o trabalho por você.

O interessante de enviar para diretórios de artigos é que você pode postar vários artigos sobre diferentes tópicos, relacionados, mas não exatos. Portanto, se você tiver muitos sites diferentes, poderá publicar tópicos diferentes sem criar uma nova conta. Os leitores que gostam de uma história verão outras histórias que você escreveu e podem ficar tentados a ir além para procurar você. Sempre dê a eles um motivo na caixa do recurso para clicar no link que você fornece ao seu blog, onde eles poderão encontrar ainda mais material relevante para esse artigo.

Mecanismos de pesquisa social

Uma ótima maneira de obter tráfego é acessar um mecanismo de pesquisa social como

StumbleUpon. Este mecanismo de pesquisa não usa palavras-chave para atribuir relevância.

Todas as páginas são enviadas por usuários do mecanismo de pesquisa que categorizam

elas e eles podem até dar um "joinha". Mesmo que você não receba muitos elogios, apenas enviar postagens diferentes do seu blog pode ajudar a direcionar o tráfego para lá, porque as páginas são "tropeçadas" aleatoriamente quando as pessoas pesquisam tópicos diferentes. Então, você tem uma boa chance de aparecer no PC de alguém se ele usar o StumbleUpon como mecanismo de pesquisa.

Como em muitos outros tipos de serviços de natureza social, quanto menos comercial você parecer, melhor será para você. E você deseja continuar enviando conteúdo para o mecanismo de pesquisa repetidamente para obter mais acessos. Isso significa que seu blog é ideal para enviar links permanentes que vão para diferentes histórias do seu blog para atrair a atenção para ele. Depois que as pessoas visitam seu blog, elas podem ser direcionadas para outras áreas do seu império da web por meio de links na postagem do blog, links nas barras laterais ou ofertas promocionais para assinantes do blog.

Para usar o StumbleUpon, tudo o que você precisa fazer é instalar a barra de ferramentas no seu navegador. A partir daí, é simples usar o botão de polegar para cima para adicionar rapidamente seus envios ao mecanismo de pesquisa. Apenas certifique-se de adicionar o link permanente e não o URL inteiro do blog, ou você terá várias cópias da primeira página em vez de várias histórias aparecerem. E, é claro, a história na primeira página do seu blog muda quando um novo conteúdo é exibido, então as categorias e as tags também mudam. É sempre muito importante usar o link permanente que identificará uma postagem de blog específica ao adicionar envios a mecanismos de pesquisa ou outros sites de notícias sociais.

Grupos

Yahoo! Os Grupos e os Grupos do Google têm várias categorias diferentes de grupos, nas quais você pode participar para discutir tópicos específicos. O que é legal nessas áreas é que elas podem ter um público muito grande que já está discutindo um tópico relevante para o seu nicho de mercado e a inscrição é gratuita. Muitos grupos são moderados, o que significa que você não pode apenas se inscrever e enviar spam à primeira página. Isso fará com que você seja banido com certeza. No entanto, você pode se apresentar

e configurar um arquivo de assinatura padrão que pode ser usado para fechar uma postagem. É aí que você pode colocar o URL para links para outras atividades nas quais você está envolvido.

Portanto, não basta postar um comentário "venha ver meu blog" em um tópico e espere obter tráfego maciço. Tudo o que você fará é bani-lo - muito rapidamente! Em vez disso, participe da conversa e contribua para ela. Isso não apenas ajuda as pessoas a verem você como um especialista, como também cria um interesse maior em seus links de assinatura, sem prejudicar as pessoas com sua publicidade. Também é melhor recebido pelos moderadores.

Fóruns da Web

Os fóruns da Web são criados por web masters ou nichos de marketing. Eles podem exigir uma taxa de associação para entrar ou podem ser livres para participar, como fóruns da Digitalpoint ou Sitepoint. Você deve respeitar os termos das regras de postagem do fórum. No entanto, como geralmente são de natureza técnica ou comercial, você pode obter um grande número de pessoas interessadas em ser indicadas ou afiliadas, assim que conhecerem seus programas.

Uma maneira realmente inteligente de atrair tráfego de fóruns da web para o seu blog é disponibilizar algumas ferramentas, modelos ou auxiliares de software que os webmasters ou profissionais de marketing da Internet estão interessados em usar. Não é considerado spam publicar um link no seu blog se o que você está oferecendo realmente é útil para eles. No entanto, se a oferta fizer parte de uma promoção de marketing que eles precisam assinar para pagar, pode ser menos bem-vinda.

Use o blog como uma ponte para interessá-los por seus produtos ou programas afiliados, mostrando como eles podem ganhar dinheiro usando-os. O público-alvo dos fóruns da web costuma ser um pouco mais alto do que apenas os consumidores que procuram um produto divertido. Muitos deles estão on-line para impulsionar negócios on-line, assim como você. Portanto, qualquer coisa que você publicar para excitá-lo com seus programas de afiliados e bônus de referência os levará ao seu registro na web.

Como fazer uma ponte com sucesso

Agora deve ser óbvio que você pode vincular de qualquer lugar da Internet ao seu log da web para ignorar regras estritas que limitam o marketing em sites de terceiros. E, de fato, é uma maneira ideal de criar uma lista de contatos, mais do que uma página de vendas. Isso ocorre porque o formato é muito menos comercial e as pessoas estão ansiosas para se inscrever em

blogs repletos de informações, embora possam suspeitar um pouco mais de fornecer informações por email em uma página de vendas.

Portanto, aqui estão mais algumas coisas para tornar a ponte uma área da Internet para suas ofertas de vendas, muito mais eficaz.

Preste atenção ao público

Como você está vinculando de vários lugares da Web, não deseja ter apenas uma página padrão para onde todos são pressionados. Seria como ter uma página de vendas que apenas tenta abarrotar uma oferta de marketing na garganta das pessoas sem se preocupar em descobrir para que servem elas. No entanto, depois de visitar alguns sites de terceiros, você começa a ter uma boa idéia do tipo de público que atrai e pode escrever uma postagem de blog que agrade especificamente esse público. Dessa forma, quando você insere um link para voltar ao seu blog, ele será direcionado ao link permanente que contém essa publicação específica. Isso tornará mais fácil e personalizado a configuração de links diferentes para páginas diferentes em seu log da web para o público específico que você está tentando atrair.

Categorizar e marcar suas postagens

Depois que você receber um visitante, ele deverá aparecer na postagem que agrada a ele como parte de um público maior (se você fez isso corretamente). Mas, depois disso, eles desejam verificar outras postagens em seu blog que possam ser relevantes para elas. É por isso que você deseja categorizar suas postagens e marcá-las. Além disso, a marcação configurará índices que os mecanismos de pesquisa usam para determinar do que se trata sua postagem e, assim, classificá-la.

As principais categorias que você escolher podem ser exibidas na barra lateral, indo para a área de plug-in e adicionando-a. Você pode até colocar as categorias em um formato de nuvem mais visualmente atraente do que uma lista. Se você não tiver uma caixa de pesquisa, precisará adicionar uma para facilitar também a localização de diferentes tópicos, que podem não ser categorizados ou indexados adequadamente, por qualquer motivo.

Decidir sobre um layout bom para publicidade

Muitas pessoas gastam muito tempo tentando obter a aparência certa para o seu blog sem considerar o fato de que o layout pode deixar pouco espaço para publicidade, o principal motivo para você precisar de uma ponte.

Portanto, em vez de se concentrar em formatos limpos, de uma coluna, mais parecidos com jornais com histórias, tente encontrar pelo menos um formato de duas ou três colunas que permita colocar links para outras páginas, incorporar imagens ou botões para sua referência e programas afiliados também. Você deseja otimizar o layout para obter o melhor posicionamento da tela para seus anúncios. Essa deve ser a parte superior da tela e as bordas direita e esquerda na parte superior da tela. Se seus anúncios terminarem na parte inferior de sua postagem ou log da web, as pessoas sentirão falta deles com facilidade.

Decida quais programas de marketing você promove

Algumas pessoas querem fazer o Google AdSense para tentar ganhar dinheiro, mas também pode dar ao blog uma aparência desorganizada. Outros acham que ganham mais dinheiro e acham a personalização mais fácil com os programas AdBrite. Existem tantos programas de publicidade diferentes que você terá que decidir qual você está usando, se houver.

Em seguida, você terá que decidir quais produtos e programas você tem em outros sites que se encaixam no nicho de mercado que você está promovendo em seu blog. Você pode ter um blog por site como uma ponte ou escolher um nicho mais amplo e tente obter duas ofertas diferentes de sites no mesmo blog. Por exemplo, digamos que você tenha dois sites: um que você vende roupas e outro que vende jóias. Seu blog pode ser sobre itens de designer ou de luxo e incluir postagens em ambos. Dessa forma, é mais fácil fazer a ponte de lugares como o Facebook de volta para dois sites, usando um log da web da ponte. Você não deseja criar vários blogs que precisam ser atualizados diariamente toda vez que criar um novo site. O ideal seria combinar o que você puder nos blogs existentes para oferecer esses produtos e serviços onde eles fazem sentido em um nicho de mercado maior.

Oferecer Incentivos Para Ponte Para O Site

As pessoas se tornaram insensíveis à publicidade; portanto, mesmo enviando-as primeiro para o seu log da web, elas não serão obrigadas a clicar nos links. Se seus anúncios parecerem muito comerciais, eles poderão bloqueá-los. Outros leitores estão cientes de como são os anúncios do Google AdSense e os ignoram mentalmente quando estão lendo. Eles podem até não se registrar. Quanto aos links ao lado da barra lateral, você precisará chamar a atenção dos leitores constantemente para que eles cliquem.

Uma maneira de fazer isso é oferecer às pessoas incentivos para clicar nos links do seu blog. Digamos que você esteja tentando fazer com que afiliados participem do seu programa, você pode oferecer às 500 primeiras pessoas alguns infoprodutos para clicar em um link de inscrição no seu blog e ingressar no programa de afiliados. Quando você escreve sua linha de assinatura em algumas das postagens que está fazendo na Web, pode até dizer: "Clique neste link para descobrir onde você pode obter uma cópia gratuita de" Melhores práticas de marketing de afiliados "ou algum outro e-book que você ' eu escrevi. Eles clicam no link, se estiverem interessados, acessam o seu blog, a postagem relacionada ao funcionamento de um programa de afiliados de primeira linha, com o link na barra lateral, na postagem ou em ambos.

Os concursos são uma ótima forma de incentivo e podem ser uma maneira de motivar as pessoas a irem de sites de terceiros para o seu blog. Você pode dizer às pessoas que está participando de um concurso para determinar as maneiras mais criativas de ganhar dinheiro online. Tudo o que as pessoas precisam fazer é clicar no link que as leva à sua postagem na web, onde você detalha suas escolhas. Em seguida, eles podem adicionar os seus próprios ou votar em um dos seus, assinando seu blog e comentando. No final, você escolhe o vencedor de um desenho aleatório daquele que considera mais criativo, seja sua ou de outra pessoa, e envia a eles um prêmio, que pode ser dinheiro, um livro, um produto ou qualquer outra coisa. A descrição do prêmio pode estar no seu site, onde o concurso também é mais detalhado. Outra ótima maneira de conectá-los a um site comercial!

Os concursos tendem a chamar muita atenção ao seu site e podem ser uma ótima maneira de apresentar as pessoas a quem você é. Portanto, não esqueça de ter uma seção "Sobre mim" em seu blog, onde as pessoas poderão conhecer mais sobre você, sua empresa, seus produtos e serviços e seus planos futuros. Além disso, forneça uma maneira de entrar em contato com você, além do blog, para aqueles que desejam enviar um e-mail para você em particular. Qualquer contato que você faça como assinante ou alguém que envie um e-mail para você pode se tornar um cliente porque, depois de receber o e-mail, ele já iniciou o slide no seu funil de vendas.

