



100 Tips Meningkatkan Traffic

BLOG DAN SITUS

Setelah kita memiliki sebuah blog atau situs tentu hal utama selanjutnya yang harus kita lakukan adalah mempromosikan blog atau situs kita.

Setiap blog atau situs yang kita bangun tentu banyak mendapatkan traffic jika kita telah menerapkan teknik-teknik umum seperti penggunaan keyword yang sesuai dengan target market sesuai dengan produk atau jasa yang kita tawarkan dan mendaftarkan ke berbagai search engine.

Baik Blog Atau Situs yang bersifat personal, bisnis atau untuk tujuan-tujuan lainnya pasti hal yang kita paling inginkan adalah bagaimana meningkatkan traffic. Untuk apa blog atau situs jika tidak ada traffic atau bahkan tidak ada yang tahu kehadiran blog atau situs dan yang pasti tidak akan mendatangkan manfaat untuk Anda.

Melalui ebook yang saya bagikan gratis ini, saya ingin berbagi tips mengenai cara meningkatkan traffic blog dan situs Anda. Disini telah saya rangkum menjadi 100 tips yang akan membantu meningkatkan traffic blog dan situs Anda.

1. Selain mendaftarkan ke search engine, daftarkan juga blog dan situs Anda ke berbagai direktori.
2. Fokus pada suatu niche. Pastikan konten Anda unik dan berkualitas.
3. Daftarkan di social bookmarking seperti, del.icio.us, digg.com dan lainnya.
4. berikan sesuatu yang gratis terutama ebook atau software yang bisa didownload.
5. Gunakan dan optimalkan fungsi RSS reader.
6. Buat video kilasan produk Anda kemudian upload ke youtube serta jangan lupa cantumkan link/URL Anda.
7. lakukan blogwalking secara rutin diblog lain dan berikan komentar untuk meninggalkan link/URL Anda.
8. Bila perlu gunakan audio mengenai penjelasan blog dan situs Anda.
9. Bagikan ebook, newsletter, ezine atau special report secara gratis di situs-situs sharing dan cantumkan link/URL Anda.
10. Buat kartu nama dan cantumkan URI Anda.
11. Buat favicon untuk ciri khas tersendiri agar lebih dikenali dan diingat oleh pengunjung anda.

12. Buat nama domain yang singkat, maksimal 3 kata dalam alamat domain.
13. Usahakan loading blog atau situs tidak terlalu lama, hindari penggunaan animasi flash dan sebagainya.
14. Atur tombol navigasi agar lebih mudah terlihat dan tersusun rapi.
15. Hindari penggunaan widget atau javascript terlalu banyak karena akan memperlambat loading time dan pada beberapa browser tidak compatible.
16. Hindari penggunaan frame atau table.
17. Pastikan tidak ada link yang broken atau error.
18. preview produk atau jasa dengan sebuah artikel dan submit ke situs artikel gratis seperti goarticles.com.
19. Promo melalui email dan cantumkan signature link/URL Anda.
20. Bangun kredibilitas Anda sebagai ahli dalam produk atau jasa yang Anda tawarkan.
21. ikuti berbagai forum sesuai target market Anda dan cantumkan link/URL Anda setiap posting.
22. Promosi ke berbagai situs iklan baris.
23. promosikan produk dan jasa Anda melalui friendster, Facebook atau Myspace.
24. Gunakan fitur language translation pada blog atau situs Anda agar bisa dikunjungi netter dari berbagai belahan dunia.
25. Berikan hadiah melalui kuis atau pengunjung paling setia Anda melalui kompetisi komentar terbanyak atau terbaik.
26. Tambahkan guest book/buku tamu pada blog atau situs Anda.
27. Beri newsletter mingguan secara rutin mengenai perkembangan seputar hal-hal yang berkaitan dengan produk, jasa atau tema blog Anda.
28. Jalin kerjasama dengan blog atau situs lain melalui social networking.
29. Letakkan keyword di setiap bagian blog atau situs Anda.
30. Gunakan Google Sitemap untuk blog atau situs Anda.

31. Gunakan platform wordpress untuk blog Anda karena platform tersebut search engine friendly.
32. Gunakan dan optimalkan penggunaan metatag.
33. Tukar banner dengan pemilik blog atau situs lainnya yang berkaitan namun tidak sejenis dengan produk atau jasa yang Anda tawarkan.
34. Optimalkan pagerank Anda terutama google dan alexa.
35. Jalankan program afiliasi atau reseller pada bisnis Anda. Hali ini akan membantu meledakkan bisnis Anda.
36. Buat halaman contact us atau feedback agar memudahkan interaksi antara Anda dan pengunjung situs Anda.
37. Letakkan fungsi "Save this page to PDF" agar bisa dibaca secara offline.
38. Letakkan fungsi "Email this page to friends", "Tell a friend atau "Invite a friend" untuk peningkatan traffic.
39. Berikan pertanyaan di Yahoo Answer dan cantumkan backlink Anda.
40. Buat costumized toolbar pada blog atau situs Anda dan berikan secara gratis.
41. Gunakan Google Adwords atau PPC lainnya untuk meningkatkan aliran traffic.
42. Promosi melalui brosur, selebaran atau flyers dan sebarkan pada target market yang sesuai dengan produk atau jasa yang Anda tawarkan.
43. Perkenalkan blog atau situs Anda pada kenalan. Rekan bisnis maupun keluarga Anda.
44. Buat banner logo untuk blog atau situs Anda.
45. buat blog atau situs Anda seunik mungkin dan tiada duanya dengan blog atau situs lainnya.
46. Buat kilasan video tutorial penggunaan produk atau jasa Anda kemudian promosikan di berbagai forum atau komunitas.
47. gunakan berbagai nama domain lain untuk mengarahkan traffic ke situs atau blog utama Anda. Bisa berbayar atau gratis seperti, co.cc, atau co.nr.

48. Buat program offline seperti seminar untuk mempromosikan blog atau situs Anda.
49. Sponsori acara-acara offline yang banyak mengundang massa sesuai dengan tema atau produk yang berkaitan dengan acara tersebut. Seperti kegiatan sekolah atau kampus.
50. Pastikan konten blog Anda selalu update sesuai perkembangan informasi terbaru dan hangat.
51. Buat forum khusus untuk membahas produk atau jasa yang Anda tawarkan.
52. Gunakan Opt-in untuk menjaring prospek dengan imbalan sesuatu yang gratis.
53. Kelola mailing list dengan baik.
54. Selalu ikuti perkembangan terbaru mengenai competitor produk atau jasa Anda.
55. Investasikan sedikit uang Anda untuk membeli ebook, cd, software, script atau CD untuk mengembangkan kemampuan bisnis Anda.
56. Buat review pada autoresponder mengenai keunggulan-keunggulan produk atau jasa Anda.
57. Gunakan script otomatis seperti script PHP random reseller untuk mengotomatiskan bisnis pada situs Anda.
58. Gunakan shopping cart system untuk jual multi produk dan mendapatkan order secara online serta dapat mengetahui statistic produk yang mempunyai order tertinggi.
59. Gunakan fungsi auto replicator dan auto downline system untuk bisnis MLM.
60. Minta kritik dan saran dari webmaster profesional atau pemilik produk lain yang lebih berpengalaman guna peningkatan kualitas situs dan produk atau jasa Anda.
61. Gunakan Wordtracker untuk menemukan keyword yang populer dengan ranking tinggi di search engine dan manfaatkan untuk meningkatkan ranking situs atau blog Anda pada search engine.

62. Gunakan domain dan hosting berbayar agar bisnis Anda lebih professional dan mantap.
63. Gunakan domain dengan akhiran .com karena lebih populer dibanding domain akhiran lainnya.
64. Gunakan Webhosting yang Andal dengan support 24 jam agar jika terjadi masalah dapat diatasi sesegera mungkin.
65. Gunakan icon status YM, IM atau Google Talk pada blog atau situs Anda.
66. Belajar dari pesaing Anda dan miliki apa yang tidak dimiliki oleh pesaing anda.
67. Jalankan Joint Venture dengan blog atau situs lain untuk mempromosikan blog atau situs Anda.
68. Pasang banner atau textlink pada blog atau situs lain yang memiliki traffic tinggi untuk meningkatkan ranking search engine Anda.
69. Buat stiker yang bertuliskan URL atau produk Anda dan tempelkan pada mobil atau sepeda motor Anda, teman, kerabat maupun keluarga Anda.
70. Manfaatkan pagerank calculator untuk menganalisa struktur link di blog atau situs Anda.
71. Buat artikel yang berbau kontroversi untuk memancing traffic namun jangan yang berbau SARA atau pornografi.
72. Bangun CTPM pada blog Anda.
73. Cantumkan testimoni pelanggan di situ Anda.
74. Buat artikel tips atau tutorial di blog lain dan tinggalkan URL Anda. Hal ini untuk meningkatkan traffic sekaligus membangun kredibilitas Anda.
75. Beri diskon atau potongan harga bagi pelanggan Anda untuk produk baru selanjutnya.
76. Beli domain yang expired dan tidak dilanjutkan oleh pemiliknya serta yang memiliki traffic tinggi kemudian arahkan ke blog atau situs Anda.
77. Lakukan interview terhadap orang-orang yang menjadi idola khalayak umum kemudian posting dalam blog Anda.

78. Buat polling dib log atau situs Anda untuk peningkatan kualitas blog atau situs Anda.
79. Hindari spam keyword.
80. Buat Tagline yang memikat pada blog atau situs Anda.
81. Daftarkan blog anda pada situs peringkat blog seperti, Top100, Blog Terbaik atau Blog Campaigne di www.jokosusilo.com
82. Iklankan situs Anda di iklan token.
83. Gunakan [Software pemasang iklan baris massal](#).
84. Promosikan blog atau situs Anda melalui program paid review. Pasang pada blog-blog yang memiliki traffic tinggi.
85. Ikuti mailing list seperti di Yahoo.com untuk bertukar pikiran serta menjangking prospek dan traffic. Bila diperbolehkan pasanglah iklan pada milis tersebut.
86. Bangun kepercayaan calon konsumen atau prospek terhadap diri Anda.
87. Ikuti acara kopi darat, buka puasa bersama, turing bersama karena sekalian bisa mempromosikan bisnis Anda.
88. Beriklan lewat soft advertorial.
89. Lakukan follow up secara rutin dan teratur pada mail subscribe mengenai minat mereka terhadap produk Anda.
90. Terapkan SEO (Search Engine Optimization) dengan benar dan sesuai.
91. Manfaatkan SMS untuk promosi ke teman, kerabat maupun keluarga yang tinggal jauh dari Anda.
92. Cek apakah blog dan situs Anda telah terindeks dengan baik oleh search engine. Cek di <http://www.validator.w3.org>
93. Buat survey online mengenai apa yang dibutuhkan oleh seseorang agar Anda bisa menentukan niche produk atau jasa Anda.
94. Ikuti blog carnival
95. Buat artikel yang benar-benar orisinil bukan copy paste.
96. Buat Headline yang menarik dan berpengaruh.

97. Berikan kejutan – kejutan hangat dan terbaru pada fitur produk atau jasa Anda.
98. Bergaullah dengan sesama pemilik blog atau situs lainnya.
99. selau balas sesegera mungkin email dari prospek atau customer. Jangan terlalu lama. Hal ini akan menambah kualitas pelayanan di mata mereka.
100. Selalu test dan ukur sejauh mana tingkat keberhasilan promo yang Anda lakukan.

Dan bagi Anda yang ingin segera memulai bisnis namun saat ini belum mempunyai produk sendiri untuk dijual, maka di PaketEbookBisnis.com menyediakan produk dengan hak jual ulang yang bisa Anda jual kembali. Selain itu saya juga memberikan bonus super special Paket DVD Koleksi Ebook, Script dan Software untuk mendukung keperluan membangun bisnis di internet. Jadi semua yang Anda perlukan telah tersedia di PaketEbookBisnis.com

Selain itu, setelah bergabung menjadi member PaketEbookBisnis.com, Anda berhak untuk mengikuti program afiliasi atau reseller dengan system bagi hasil 50% langsung ke rekening Anda setiap terjadi pembelian produk melalui URL Anda.

Program ini sangat cocok bagi Anda yang ingin segera mendapatkan penghasilan dari internet namun saat ini belum memiliki produk sendiri. Anda tidak perlu direpotkan untuk membuat produk dan website sendiri. Anda cukup memperkenalkan produk ini dan jika terjadi penjualan melalui URL Anda, maka secara otomatis pun Anda akan mendapatkan komisi sebesar 50% dari harga produk.

Jika keinginan sukses tersebut hanya sebatas mimpi dan angan-angan tanpa disertai tindakan, maka Anda tidak akan pernah merasakan mimpi dan angan-angan Anda menjadi kenyataan.

Salam Sukses,

Handoko Tantra

<http://www.paketebookbisnis.com>

<http://www.sohib-dika-bisnis.blogspot.com>

<http://www.aromawangico.cc>

100 Tips Meningkatkan Traffic Blog Dan Situs