

۷ مرحله بازاریابی و فروش خدمات سئو

مجید عابد by مهر 4 1400 Posted on



Categories: [بازاریابی و فروش](#), [آشنایی](#), [آموزش](#), [خدمات](#), [سئو](#)



یک آژانس خدمات سئو طبیعتاً باید خدمات سئو ارائه دهد ولی اگر نتواند این خدماتی که ارائه می‌دهد را بفروشد عملاً شکست می‌خورد. برای اینکه کسب و کارهای مختلف شما را انتخاب کنند باید بتوانید حرف خود را عملی کنید.

هرچند، همیشه مشکل اصلی این موضوع نیست.

اگر یک آژانس ارائه دهنده خدمات سئو فقط بر روی بهینه سازی مشتری خود متمرکز شود، در پیدا کردن مشتری‌های بعدی و ارتباط برقرار کردن با آنها به مشکل بر می‌خورد.

تفاوت بین مشتریانی که شما را رد می‌کنند و مشتریانی که برای تمام عمر با شما همکاری می‌کنند این است که به خوبی بتوانید بازاریابی و فروش انجام دهید.

من هنوز برای بازاریابی و فروش خدمات سئو فرمول مشخص و دقیقی پیدا نکردم ولی با این مثال‌ها به شما کمک می‌کنم تا برای شروع سرنخ‌هایی داشته باشید.

- چیزی که می‌فروشید را به خوبی بشناسید
- برند خودتان را راه‌اندازی کنید
- بر روی سئوی خودتان کار کنید
- تبدیل به یک نظریه پرداز در حوزه تخصصی خود بشوید
- نظر مثبت مشتریان رو بدست بیاورید
- متخصص ایمیل سرد بشوید
- ارتباط خودتان را با مشتریان بالقوه تقویت کنید

Comments



مجید عابد - 22-11-2021 02:15:22

ممنون از نظرتون



زهره حیدری - 16-11-2021 21:09:18

بسیار عالی



مجید عابد - 01-10-2021 13:35:56

بود. هر کسی برای خودش یه فرمول برای بازاریابی و فروش محصولات و $A+B=C$ منظورم از فرمول مشخص خدماتش داره، حالا اگه تخصصی بشه مثل سئو که تازه داستان ممکنه یکم پیچیده‌تر هم بشه



فرشاد نوری - 30-09-2021 22:59:36

خب، مگه خیلی‌ها برای بازاریابی و فروش فرمول نمیدن؟