

# بایدها و نبایدهای پروپوزال سئو

مجید عابد by مهر 6 1400 Posted on



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



پروپوزال یا ارائه طرح پیشنهادی که در خارج از کشور به آن RFI به معنی درخواست برای اطلاعات بیشتر می‌نامند باید ویژگی‌هایی داشته باشد که در ادامه به آن اشاره خواهیم کرد.

اصول طراحی زیبا و جذابیت باید در آنها رعایت شده باشد.

رنگ‌بندی باید هوشمندانه انتخاب بشود. پیشنهاد می‌شود به صورت حرفه‌ای از رنگ‌های برند و المان‌های برند بوک شرکت خود در پروپوزال استفاده کنید که می‌تواند از روانشناسی رنگ بهره گرفته باشد.

از جداول، تصاویر و وکتورها استفاده شده باشد.

اصول نگارشی و گرامری در آنها به خوبی رعایت شده باشد.

معادل انگلیسی واژه‌ها به صورت Footnote در فایل پروپوزال آمده باشد.

متن پروپوزال باید به میزان کافی جذاب و قوی باشد.

در صورتیکه در پروژه از کارشناس‌های مرتبط استفاده می‌شود این مورد بهتر است ذکر شود.

موضوع پروپوزال باید یونیک باشد

مطالب داخل پروپوزال باید توسط هدینگ‌های مختلف طبقه‌بندی و دسته‌بندی شده باشد.

پروپوزال خوب را هم مجری می‌تواند برای کارفرما ارسال کند و هم کارفرما می‌تواند به مجری پیشنهاد دهد.

مطالب داخل پروپوزال باید به‌روز باشد و به صورت مداوم اصلاح و به‌روزرسانی شود.

معمولا در پروپوزال‌ها قیمت‌های تخمینی و پلان‌های پیشنهادی وارد می‌شود.

محتوای پروپوزال باید کاربردی و علمی باشد و ارزشی برای طرف مقابل خلق کرده باشد.

می‌توانید به‌رایگان در مراحل بعدی یا بازه‌های زمانی دیگر نسخه به‌روز شده پروپوزال را به طرف مقابل ارائه دهید.

فایل پروپوزال را طوری طراحی و بایگانی کنید که بتوانید به سرعت آن را ویرایش و برای مشتری مورد نظر ارسال کنید.

طوری طراحی کنید که در هر به‌روزرسانی یا ویرایش نیاز به زیر و رو کردن و تغییرات زیاد نداشته باشید.

پروپوزال خود را توسط یک یا چند کارشناس حرفه‌ای و خبره بررسی کنید تا ایرادات احتمالی آن برطرف شود.

## Comments



نگین خسروشاهی - 03:33:14 07-04-2022

سلام وقت بخیر به نظر من علاوه بر این نکات ، داشتن یه نگاه روانشناختی در ارزیابی غیرمستقیم از کارفرما قبل از نگارش پروپوزال می تونه مفید واقع بشه



مجید عابد - 13:47:05 01-10-2021

سوال خوبی بود. تجربه نشون داده که اگر مشتریان بتونن خدماتی رو که باید برای اون بهایی پرداخت کنن به رایگان تهیه کنن، دیگه منطقا برای همون خدمات رایگان حاضر به پرداخت هزینه نمی شن. اول از همه باید مشخص کنید که آیا قراره کار رایگان انجام بدید یا آیا قراره بخش خاصی از فعالیت های شما رایگان باشه یا خیر. بعد تصمیم گیری کنید. در مورد سئو خدمتتون عرض کنم که شباهت زیادی با پزشکی داره، یه پزشک یا روانشناس معمولا بیماری های جسمی و روحی شما رو حل میکنه یا حتی یه وکیل مشکلات حقوقی شما رو حل میکنه اگه برید بهشون بگید راه حل و نسخه های مشکلات و بیماری های من رو به من بگید من بعدا میرم فکرام رو میکنم بینم می خوام ازتون خدمات بگیرم یا نه، چه جوابی می گیرید؟ پیشنهاد می کنم پیشنهاد خدمات رایگان به مشتری ها ندید. در این رابطه پیشنهاد میکنم مقاله [چگونه مشتری های واقعی رو تشخیص بدیم](#) رو بخونید



فرشاد نوری - 23:05:11 30-09-2021

چه مواردی و تو پروپوزال بیاریم و چه مواردی و نیاریم که بعد از ارسال پروپوزال کل ایده ها رو به طرف قرارداد ؟ نداده باشیم که بره حاجی حاجی مکه؟