10 הטעיות להבאת לקוחות מאינטרנט

כל בעל עסק המפעיל אתר מעוניין להגדיל את התנועה לאתר שלו כמה שיותר. יש מגוון דרכים ואמצעים לעשות כך כאשר חלק מהשיטות אינן כשרות והן עלולות לסכן את בעל העסק לאורך זמן. ידוע כי יש חברת בענף המציעות ומבטיחות לבעלי האתרים תנועה גבוהה תוך פרק זמן קצר במחר משתלם. רוב בעלי האתרים אינם מבינים בתחום השיווק באינטרנט ולכן הם ממהרים לחתום על חוזה אך הם חשופים לתביעות מצד הלקוחות ומחברות אחרות. פרסום מוטעה, אי עמידה בתנאי המבצע או הפרסום ומהלכים אחרים המטעים את הלקוחות אינם כשרים וחשוב שתדעו כי הם פוגעים בכם ולקוחות עלולים לנטוש את העסק.

10 הטעיות נפוצות להגברת התנועה לאתר ולהבאת לקוחות מהאינטרנט

1. פרסום שקרי- פרסום על מידע לא נכון מאפשר למשוך לקוחות אך חושף את בעל האתר לתביעות.
2. הפצת פוסטים עם מחיר נמוך- פרסום שקרי של מוצר עם מחיר נמוך ימשוך לקוחות באינטרנט אך הם יגלו כי המחיר באתר שונה מהפרסום והלקוח עלול להיחשף לתביעה.
3. יצירת תחרות נושאת פרסים- פרסום תחרות עם פרסים מגביר את החשיפה לאתר ויש הנעזרים בכלי זה ללא שום כוונה להעניק פרס למשתתפים אלא רק כדי להגביר תנועה לאתר.
4. רשת קישורים- באמצעות החלפת קישורים ניתן להביא לקוחות מהאינטרנט אך אין זה קהל ממוקד.
5. שילוב מילות מפתח- שילוב מילות מפתח פופולאריות יגביר את התנועה לאתר אך אין בכך שום תועלת.
6. השתתפות בבלוגים- השתתפות בבלוגים מאפשרת להטעות משתתפים אחרים ולהפנות אותם לאתר של הלקוח.
7. תוכן עם מידע לא נכון- תוכן הוא המלך באינטרנט ובאמצעות פרסום תוכן עם מידע לא נכון אך מפתה ניתן להביא לקוחות רבים.
8. תשלום לקליק- ניתן לשלם כסף לחברות צד שלישי המפעילות מערך אנשים או רובוטים ליצירת הקלקות על באנרים.
9. מתן תמריץ להקלקות- יש חברות המציעות תמריצים לגלישה לאתר או להקלקות עם הפרסומים ויש תוכנות אוטומטיות המבצעות הקלקות וגלישה.
10. תוכנית לחילופי תנועה- כיום, יש חברות רבות המציעות תוכנית לחילופי תנועה על מנת להגביר את התנועה לאתר שלכם, אך למעשה לרוב אין שום ערך לכך מכיוון שהגולשים שיגיעו אליכם לא יבצעו רכישה.