

كيفية تصميم مواقع النت؟ وكيفية اشهارها؟

كيف ننشأ موقعاً الكترونياً ناجحاً على الأنترنت وفي أحتياجات الزائر ويد تقظ بالأليات الحديثة بالفعل ه ذا الأمر ليس بسيطاً وليكن امراً صعباً جداً في بداية الأمر ولكن حاول مع أتباع تلك الخطوات البسيطة لتكون عوناً لك في مقدمة الطريق.

قواعد التصميم العامة :

1. التصميم البسيط, وتكون قائمة تصفح الموقع في أعلى الصفحة على اليمين أو اليسار.
2. لا يجب بناء الموقع بالكامل على الفلاش ولكنه يمكن ان يتضمّن من الرسومات الفلاش بحدّ ذلك لا يعتمد نجاح التصميم على الأبهار في الشكل فقط ولكن لابد مراعاة الدقة وملائمتها لجميع المتصفحات.
3. لا يجب التعرض لمجموعة من العناصر أو البرمجيات الغير متوفرة على أجهزة الكمبيوتر العادية والتي يتطلب تنشئتها تنزيل من على النت وقتاً.
4. عدم وضع الإعلانات لمواقع أخرى أو روابط غير متخصصة لتسويق السلع المعروضة.

❖ **عنوان الصفحة:** يجب مراعاة أن يكون لكل صفحة مضمفات الموقع عنوان مستقل يصف ما تحوي هذه الصفحة فمن الخطأ الكبير اعطاء عنوان واحد لكل صفحات الموقع.

❖ **وصف الصفحة:** كل صفحة يوجب نصها عنصر يحتوي على وصف محتوى الصفحة وهذا الوصف لا يظرف في الصفحة نفسها ولكن يظهر في محركات البحث.

ملحوظة: (title), (description), (keywords) لا يزيد الوصف عن 100 كلمة فقط وتحتوي على أهم كلمات الوصف الدالة وهي الكلمات الدالة وغالباً ما تكون هي التي يستخدمها الباحث في محركات البحث.

❖ **نص محتوى الصفحة:** نضع دائماً المحتوى الأهم في أعلى الصفحة حتى لا يضطر الزائر أن يحرك لكى يرى أسفلها وأهتم بتنسيق هذا الجزء واجعله بسيطاً وواضحاً ولا يحتاج الى شرح لاستخدامك لعملية التحويل من زائر الى زبون تعتمد على ازالة كل المعوقات).

❖ كذلك الكلمات الدالة (keywords): يجب تكرارها على الأقل مرتين او ثلاث في محتوى الصفحة ومع ذلك لا تبالغ في التكرار. الأهم ربط الكلمات بروابط تحمل نفس هذه الكلمات هذا يعني أن الصفحة المشار عنها بأكملها تتحدث عن هذه الكلمات.

❖ كتابة محتوى الموقع أمر مهم جداً في شد الأنتباه وانجذاب القارئ ليس التصميم البسيط فقط:

1. اكتب المحتوى على شكل فقرات قصيرة بينها مسافات بيضاء لتيسير قراءتها
2. استخدام بنط عادي سهل القراءة.
3. عدم استخدام الكتابة في شكل صورة بينما كتابة عادية مكونه من نص مكتوب بداخل الصفحة.
4. يفضل ان تكون الخلفية بلون فاتح والبنط مكتوب باللون الأسود بحجم مناسب.
5. اكتب عنوان مناسب للصفحة على ان يكون واضحاً وجذاباً بحدّ الأنتباه بشد كل كبير ربع بالعدوان يجب ان توجد فقرة صغيرة ومختصرة من ثلاثة الى خمسة أسطر على الأكثر توصف السلعة وان كان هناك المزيد من المحتوى يجب تقسيمه الى اقسام كل قسم له عنوان فرعي ومكون من فقرات متوسطة الحجم.
6. العناوين الفرعية مهمة جداً لانه عادة ما يتفقد الزائر الصفحة الرئيسية مرة ثانية حيث يقرأ فقط ما يشد انتباهه.
7. أسلوب الكتابة يجب ان يكون بلغة المخاطب "استخدام دائماً كلمات مثل أنت" مخاطب الزائر مباشرة كأنك بدائع تكلمه وهو أمامك تعرض عليه السلعة.
8. لا تكتفى فقط بشرح وصف السلعة وامكانيها ولكن ضع مجموعة من الأسئلة والأجابه وكأنه يسئل نفسه وحاول ان تشعره أنك تعرف ما يدور في عقله من الاسئلة فهذا يعطيه احساس بحرفية الموقع وشعوره بالأطمئن ان وتذهب مخاوفه.

❖ بناء المصادقية على الموقع

- 1] **اختيار اسم الموقع الخاص على الإنترنت** تجنب عند تسمية اسم النطاق الاسماء الشخصية-الوصفية-الجغرافية فالمصطنعة للزائر الخليلمراعاة اسم خاص لموقعك يزيد من ثقة الزائر وهذا يجب ملاحظة ان استخدام خدمة استضافة مجانية غير محببة.
2. **صفحة "اتصل بنا"** من اهم الصفحات للخاصة بالزائر اذ يجب ان يكون فيها بعض البيانات الخاصة بالاصحاب مع وضع رابط لهذه الصفحة مع كل صفحة من صفحات الموقع مع التنويه الى هذه البيانات بوضوح في كل صفحة ليتمكنه الاتصالي بك في أي وقت يجب ان يكون في هذه الصفحة عنوان البريد الإلكتروني- الكود البريدي-ارقام تليفونات مع تحديد القسم المقصود بالرقم حتى لا يديك خط تلفين واحد كالمبعضات والأعلامات وخدمة العملاء وادارة التسويق الإلكتروني ويرجى تجنب الأسماء الشخصية حتى لو تغير الشخص ضمن ان يظل البريد كما هو حتى لا تترك الزائر بالتغيرات كل فترة.
3. **صفحة التعريف بالشركة:** تقوم بكتابة سيرة مختصرة للشركة أهدافها وسبب وجودها وكذلك يمكنك من وصف طريقة عملك بدقة اكثر حتى تعطى انطباع طيب عن عملك وكسب ثقة الزائر.
4. **سرية المعلومات** عليك ان تكون بديان واضح للزائر وسياسات استخدام هذه المعلومات وكذلك تتضمن بعض هذه البيانات عن كيفية التعامل مع المعلومات
 - ❖ كيف يتم استخدام هذه المعلومات؟
 - ❖ هل هذه المعلومات ستستخدم من قبل شركتك فقط ام من قبل جهات اخرى ايضا؟
 - ❖ قم بكتابة البريد الإلكتروني أو رقم التليفون للاتصال بك لمزيد من المعلومات بخصوص السرية.
 - ❖ هل لديك قائمة للنشرات الدورية؟ يجب ان توضح له كيف يقوم المشترك بالغاء اشتراكه من هذه القائمة اذا ما حب الالغاء .
5. **شهادة العملاء:** احدى أفضل الطرق لبناء المصادقية هي شهادة عملائك أنفسهم، لا يوجد أفضل من ان تقوم بنشر شهادة عميل راضى عن السلعة التي تقدمها له وعن جودة خدماتك.
- 6- **رأي العميل:** أنشئ صفحة لتجميع آراء العملاء بحيث يقوم العملاء او زوار الموقع بكتابة رسائهم من خلال هذه الصفحة وهو ما يشجعهم على الكتابة لانها أسهل من البريد الإلكتروني ويمكن للعميل ان يحتفظ بسرية هويته والأيمل الخاص ان اراد وتتيح هذه الصفحة لك ان تستقبل الكثير من آراء العملاء سواء كانت سلبية او ايجابية ومقترحاتهم لتحسين السلعة وفي غالب الأمر يكون هؤلاء الصفحة لصالحك حيث يستخدم الزائر للاشادة بك وحسن التعامل معك .

❖ اخطاء شائعة في التصميم ويجب علينا الابتعاد عنها تماما:

1. انشاء الموقع من وجهة نظر المالك فقط مع عدم مراعاة اهتمامات الضيف والهدف الذي يدخل لموقعك من خلاله.
- عدم الأكتراث في الحديث عن الشركة (تاريخها قائمة الموظفين)مراعاة الفارق بين سابق العمل والحديث عن الشركة فيجب ان يعرفك الزائر من خلال سابق أعمالك ومنتجاتك وبين الكثرة في الحديث عن المنفعة الشخصية التي يريها الشخص الزائر .
3. تجنب الأتي لضمان الفهرسه داخل محرركات البحث (plug in-frames-java)
- ملاحظات هامة جدا: لابد من تصفح موقعك على اكثر من browsers لكشف الأخطاء (netscape-firefox-IE) وكذلك تصفحه بين اكثر من شخص تثق فيهم وعلى اكثر من نظام تشغيل واكثر من جهاز كمبيوتر لتضمن توافق الموقع مع كل نظام. ولا مانع من استخدام بعض البرامج الفنية المتخصصة لمساعدتك في الفحص مثال:
 - www.websitegarage.com
 - www.zdnet.com
 - www.ohiocors.com/ur/check
4. دمج نصوص احتياطيية خارج الخط (offline) في كل نص ليدل ايضا على قيصر مضغوط (cd) خارج الكمبيوتر، شراء جهاز احتياطي، والتأكد من عملية (backup) بشكل منتظم
5. اغفال عملية الدعم الفني المباشر على الموقع لاستقبال وحل المشاكل بصورة live لحضور عدد الزوار ومقارنة حركة الزيارة على موقعك ومتابعتها بحركة البيع والشراء او مهم جدا لمعرفة من اين ياتي الخلل .

خلاصة قولنا في قواعد التصميم نجملها لك في الآتي؟

1. سرعة الوصول الى البيانات التي يبحث عنها المستخدم أهم عنصر من عناصر التصميم مهمات كانت غزارة البيانات التي تصنفها على الموقع وبغض النظر عن التقنيات المستخدمة ولأسلوب التصميم (سهولة الأبحار).
2. الحوافز التي تقدمها للزبون أهم شيء يجعله يرغب في زيارة موقعك (معلومات هامة مجانية تنشر دورية) يؤدي بها لتفضيل موقعك وكثرة الأيلاج اليه.
3. يجب علينا تجنب الاطارات حيث تعوق الفهرسه في محركات البحث .
4. استخدام تركيبات لونية غير مدروسة من طبيعة المضمون (الألوان الحارة والألوان الباردة للمتج اورة- المتضاربة- الأحادية). فلكل منها طبيعته الخاصة والتي تعبر عن محتواها .
5. عدم زيادة حجم الصفحة في الموقع عن (60-80) Kbytes
6. عدم استخدام الصور في حالة امكانية الوصول بالفكرة المطلوبة بنفس المستوى.
7. عدم استخدام ايقونات تحتاج لشرح مغزاها للاخرين لا جدوى لذلك ان لم تكن واضحة وفي الصميم.
8. عدم التركيز في المواقع الشخصية على سجل الزوار وابراره في مكان لهم حيث أنه ليس على قائمة اهتمامات الزائر.
9. 600*800 المقياس المفضل لتصميم الصفحة او اعتبارها كنسبة من مساحة الشاشة.

صفحتك وطلبات الشراء:

اذا ما تحول زائر لك لزيون فالمهم كيف يشتري وكيفيه وضع النقود وطريقة تأمين بطاقتك وخط مع ما بداخله من هواجس تجاه عدم سرية البيانات وعدم سرقتها دعنا نتطرق لهذا بكل وضوح

قواعد عامة:

1. لا بد من وجود استمارة شراء موجودة في مكان برار من الصفحة وبشكل يسهل ولا مانع من وجودها في بداية الصفحة ونهايتها معا.
 2. تحذير هذ الأس تماره على كل البيانات المطلوبة بوضوح تام مع شرح كيفية ملأ هذه الأس تماره وكيفية تسديد قيمة المشتريات وميعاد التسليم ثم الأخبار عن عدم التنفيذ الا في حالة الضغط على (send).
 3. دوار لملأ الأس تماره موقعك ثانيا ارساله رساله بريد الكترونيه تصغيره تقوله فيه شكرا على ثقتكم) وسنوالى تحقيق طلبكم واطلعه بعد ذلك من خلال الرسائل البريدية على كافة مراحل سير العملية وهي كالاتى:
 - i. التحقق من البيانات المرسله والخاصة ببطاقتك الأليكترونيه.
 - ii. التأكد من ايداع المبلغ المطلوب في حسابك.
 - iii. تسجيل كافة المعلومات المتعلقة بالعملية في قاعدة البيانات الخاصة بالموقع.
 - iv. انشاء ملف عضوية لهذا العميل الجديد حتى يبتى له فيما بعد من اضافة طلبه فقط الى الرقم يسد تلم بعدها العميل رساله اليكترونيه فيها كلمة مرور او الأرتباط الذويه لاس تلام بضاعته أو ان لم تكن برمجيات يبلغ في هذه الرساله بميعاد الشحن ويوم الأستلام وطريقته.
- من ناحية طرق الدفع عليك تحديد اختيارات الدفع المتاحة على الموقع كنوع من المصادقية وعدم اجباره على نظام معين قد يكون مربك او غير رائق للعميل واليك بعضا من طرق الدفع وكيفيه التعامل معها .

طرق الدفع الأليكترونية:

لديك مجموعة واسعة وحديثة من خيارات الدفع الأليكترونى

1. البطاقة الأئتمانية (credit card)
2. الشيكات الأليكترونية (e-checks) مثل البطاقة وكذلك يشد ترط ان يك ون لـ ديك حساب فى احدى البنوك الأمريكية.
3. العملات الأليكترونية (e-currency) : حساب مجمله البائع والمشتري لدى شركة e-gold
4. البريد الأليكترونى (e-mail) يشد ترط شركة وسطة ولا حساب سابق ولكنها غير منتشرة ولا يعرفها البعض.
5. الهاتف والفاكس (toll-free phones) تعطيه لك الشركة وسطة وتنشره على موقعك وبالتصال به تجد مندوب مبيعات لمدة 24 ساعة ينوب عنك فى التحدث فى ن ولباقة عن منتجك حتى انها تقوم هذه الشركة بالشحن والتسليم بالنيابة عنك وتخيك يومياً عن حجم مبيعاتك بالبريد الأليكترونى وكمية البضاعة المتبقية والمبلغ المحول لديك ولا يشعر الزائر وكأنك تملك طقم مندوبى مبيعات كامل يومياً.
6. الراعى المحايد (escrow services)

بعد كل هذا العناء ودفع هذه الأموال فى توفير كافة الخدمات وسبل الراحة للزائرين نجلس لنتظروهم فلا يأتون لماذا؟ انهم لا يعرفونك ولا يعلمون عنك ولا عن منتجك شىء من الأساس فكيف الحال؟

السباقى الى القمة والتسويق الشبكى :

فى البداية هناك بعض الامور تشترك بين التصميم والتسويق لا يفصلان وهما ما يتعلقان مباشرة بالزائر وشده انتباه وجذبه اليك

1. جذب الانتباه: استخدام عناوين ذات بنط عريض بها كلمات مناسبة.
2. اثاره الفضول: استخدام صور جذابة للسلعة وكلمات يريد ان يقرأها او قيمة اضافية او سعر مغرى.
3. كتابة التفاصيل: يجب ان تكتب كل التفاصيل المتاحة للسلعة او الخدمة.
4. الحث على الشراء: يجب ان تطلب من الزائر شراء السلعة واغراءه بسهولة العملية الشرائية .

ولكى تجعل من الزائر مشتري:

1. اعلن عن اسم شركتك ب اسم الشركة واسم مدير المبيعات وعنوان المراسلة الخاص بشركتك بوضوح بجانب كل سلعة وذلك للاستعلام عن اى تفاصيل اخرى ولتزيد الثقة).
2. ضع فى كل صفحة من صفحات الموقع بعض الشهادات المميزه زبائن سابقين جربوا التعامل مع السلعة ويشدون بالخدمة وللمصنعة وللمنتج لعل احدى شهادات الجودة فى الطبع يجب عليا ان تفتض معها فى كل الصفحات وضع رابط تحمله على الأقل اسم الشهادة وتشير الى صفحة بها صورة منها.

ولكى تضمن انتشار سريع لموقعك عليك باتياع بعض القنوات التالية ان لم تكن كلها لنشر موقعك :

يمكن حصر قنوات البحث على النحو التالي:

1. محركات البحث search engine
2. الإعلانات المبوبة classifieds
3. ملفات التوقيع signature file
4. نشرات الأخبار news letters
5. المنتديات الأليكترونية electronics forums
6. الشرائط الاعلانية banner advertising
7. الأرتباطات المتبادلة reciprocal links
8. البريد الأليكترونية electronics mails
9. الأخبار الصحفية press releases

فئد دأس ويا بخلصمة مايمك ن مفعل اهل عملي ة التسديق واشد هار الموقع ثم نسرد بعض هابش ة م ن التفضيل لنحقق الهدف:-

عقد إتفاقية مع مندوبى اللىكترونى للدار والدرشة ولا يتعارض مع منتجك بل يناقش المواضيع القريية م ن سلعتك بوضع شريط اعلانى لى الموقع لىكن تجنب جمع ايميلات المشتركين وارسال نوعا م ن الدعايه لىديهم فهذه الفئه حساسه م ن الدعايه المفروضه بشد كما اجد ارى بينما تواجدك معهم م ن خلال ساحة الدوار وتقديم الخدمات التى تنشرها محببه لىديهم تجعلك خلق بينك وبينهم نوعا م ن الالفه والصدافه وتجعلهم يسعون للتعريف لىك لكثير م ن خلال زيارة موقعك وربما ما تحولوا الى زبائن وذلك م ن خلال ملف التوقيه الخاص بك لى النتدى ومضافه اليه شعارك الذى سرعان ما يتحول عن الجديد منك وبالفون وجوده ويتابعوك .

2. عقد تحالف مهنى مع موقع م ن المواقع التى تراها رائجه فى الاشار ولكنها اما تقدمه خدمه تكميلية لىدمتك او بعيده المنافسه عن خدمتك(شركات مبيعات الكمبيوتر- البرمجيات) .

تقديم موقع معلوماتى مجانى بكامله والعمل على تحديثه باسد تمرار لاسد تقطاب الزوار واعتيادهم علىك وعلى سلعتك وبذلك يمكن جمع بريدهم الألكترونى بصوره شرعية ثم مراسلاتهم واعلامهم عن موقعك الاصلى وبقيه الخدمات الموجوده لىديه واحتياجهم لىديه وبجرب مراعاة طبيعه المنتجات المجانيه فلا بد ان تكون قيمه ومفيده بشكل كافى بعيده عن الموضوعات الرائجه على بقية الشبكات ابحت عن ما هو جديد وما انتوقه احتياجهم لىديه ولا تبعد بهذه المعلومات عن طبيعه نشاطك الاصلى.

1. محركات البحث: يتألف محرك البحث من ثلاثة اجزاء

- ❖ برنامج العنكبوت spider program
- ❖ برنامج الفهرسه indexer program
- ❖ برنامج محرك البحث.

حيث يؤخذ مؤشر الموقع م ن meta tags,keywords,page- till
ثم بعد ذلك يوصف بناء على المعلومات التى حصل عليها م ن (spider) ب(تحليل فحسب search algorithms).

كيفية التوقيع والأدراج فى محركات البحث:

الكتابة فى ملف البحث ثم يأخذها ليبحث عنها فى الصفحات التى كونها برنامج الفهرس (رسالة بيانات الفهرس) ثم يعرضها فى browsers م ن ذلك نستنتج انه تفه رس الصفحات م ن خلال (meta) الا عبر التوصيف داخلها م ن خلال الا سطر الاولى فى الموقع.
(اخطاء شائعة تقلل م ن فرص الفهرسه):-
a. التوسع فى وصف الموقع metaname=description عن م ما يؤدى الى حذف الموقع اتوماتيكيا م ن الفهرسه.
اشغال اهم اركان الصفحه بصوره كبيره الحجم تحتل الجزء العلوى م ن الصفحه عوضا عن اخفاء هذا الجزء بنص غنى أو عبارات بحث تساعد فى الفهرسه (rank)
تكرار العبارات البحثية داخل محتوى النص بشكل كبير مبالغ فيه بينما الأعتدال بين مرتين أو ثلاثة على الأكثر يقوى الفهرسه.

ملاحظة هامة

ادراج صفحاتك يدويا فى محركات البحث الكبرى لا يوازيه منفعة أخرى حتى مع استخدام وقت اطول بينما الا داعى لذلك فيمكنك م ن العتماد على برامج الفهرسه المجانية فى الفهرسه الأتية داخل باقى المحركات المتوسطة وصغيرة الكثافة.

كيفية ادراج صفحتك في يا هووو:- لا بد من ان تتضمن صفحتك المعايير حتى لا تقابل بالرفض

1. ربيعة المستوى من حيث التصميم
2. غنية بالمحتوى المجانى والمفيد
3. الأحتواء على افضل التقارير سواء المجانية أو مدفوعة الأجر.
4. عدد من الأرتباطات لمجموعة أخرى من المواقع الغير منافسة.
5. الأختيار الدقيق للقطاع التى تدرج فيه
6. بين فى حقل الوصف الموجود ضمن استمارة التسجيل ما يجعل صفحتك مميزة
7. احواء الموقع على (اول-كث) رأصد خمأوسد مع أجمد لأمشد هيرأرأد صرأج ود المنتجات والخدمات).

ملاحظة هامة

لتوفير الوقت حد بين تقويم ب ادراج الصفحات يدويافى محرك البعث قد م بتحضير الأتقى مسبقا على احدى البرامج (notepad,word):-

- اسمك بالكامل
 - اسم مؤسستك
 - اسم نطاقك url
 - عنوانك الحقيقى
 - بريدك الأليكترونى
 - أرقام الفاكس والهاتف
 - عناوين صفحاتك (keywords, description, title)
- وصف مختصر عن كل صفحة (0 إكلما) - كلمة مة رة - كلمة مة رة اخيتولف) قم مع احتياجك ومتطلبات كل موقع على حدى واحتفظ به على جهازك.

صياغة meta tag :-

1. يفضل الجما المكونه من كلمتين أو ثلاثة اكثر من الكلمات المفردة.
 2. الحروف الصغيرة أفضل من الكبيرة وصيغة المفرد أفضل من الجمع
- ضج الجمال القوية على الصفحة الأولى (فحة البوابد) يمكنك توزيعه على باقي الصفحات. (للاستعانه بكتابة الجمل, webcrawler, altavista, overture)
- ولصياغتها بصورة صحيحة تكتب فى صفحة (html) ولا بد الا تتجاوز العبارات 4-5 فقط فى الصفحة الرئيسية والباقي موزع على باقية الصفحات.

2- الشروط الأعلانية:-

فى البداية يجب التحدث عن مبدء مهم جدا فى التسويق الأليكترونى وهو مبدء التسويق متعدد الخط وات-multi steps marketing

الهدف من الأعلان المباشري: للقاء ارى للتحدى عن السلة وطلب المزيد من المعلومات تقرير مجانى- نشرة فنية- عينة من المنتج ل شىء مجانى تقترده من خلال اعلانك ثم القيادة به بعد ذلك الى نهاية الطريق وهى الدخول لموقعك لمشاهدة هذه المنتجات ثم التحول من زائر الى باحث عن المنتج والأنداهل ليصبح شارى فجودة منتجك الآن هى الفيصل فقد اتى لك الزبون.

مثال عملى

تجهيز نشرة او كتاب عن اهمية ان يكون لك موقع الكترونى وما يعوده عليك من منفعة وانخفاض التكلفة والأمكانية والتقنية الحديثة المتوفرة والخبرة فى هذا المجال من خلال سد الفجوة المميزه وبعد ذلك التنويه والحث على الزيارة الفردية لتقدير التكلفة ودراسته حالته بصدفة فردية وعند الزيادة رقتاعده والتأكيد على ما جاء فى النشرة وازالة اى لابس أو غموض مازال فى ذهنه ودراسته حالة فردية ثم تقدير التكلفة.

ملاحظة

عدم وضع السعر والتكلفة فى الموقع أو الكتيب الأ فى الضرورة. كما يمكنك الكشف عن احد أسرار خدماتك ولكن الأهم عن التنويه عن باقى الخدمات الأهم والأكثر ثمنا.

عناصر التصميم:

1. الترويسات (head lines) أفضل ان يكون لها نفس الشكل الموجود على الصفحة المنقولة اليها وكذلك يمكن ان تكون الصيغة لها هذه الترويسات في الترويسات على الكلمات المغناطيسية التي لها الوظيفة الصداقات طوفاً فحة مة معيدة مع مراعاة الفرق الكبير رج داف في كتاباتك بين (feature) و (benefit).
2. استخدام مفردات التوجيه في مكان ما بين الشريط (انقر هنا) دفع من هذا) الى وزن الخفض من الشريط يسهل تحميله حتى لو كان شريط متحرك حيث له اثر قوى.
3. احرص على ان يكون شعارك أو عنوانك جزء من الشريط وكذلك لارتباط الناس بان اي خط ازرق هو link احرص على النص باللون الأزرق والمسطر من تحته.
- غير شريطك من حين لآخر وتابع الفرق فلا مانع لعودة شريطك ثانياً اذا كان يحقق نسبة اكبر من الزوار.
5. قارن بين منتجك واسعار المنتجات الأخرى او بما تخطط له.
6. حاول بأقل الكلمات التركيز على حجم المعاناة التي يعيشها دون منتجك وبين له كيفية الاستفادة وكيفية التخلص من خلال شريط متحرك يعمل اكثر من صورة توضح الفرق.

3- نشرات الأخبار:- مجانية او مقابل ما نشرات الكترونية تخصصية يرسلها الموقع الى المشتركين الذين سجلوا بياناتهم للاتصال على امور تخص نشاط الموقع واخر المسد تجددات والأخبار والعروض الجديدة ويمكن السماح لبعض المواقع من الأعلان في هذه النشرات الدورية وكما نلاحظها للبدب العرض لديك مقابل مبلغ مالي عدم تعارض المصلحة بين الموقعين.

4- الأرتباطات المتبادلة: من برامج المشراكة بين بعضها البعض في تبادل المنفعة حيث تعلن لك هذه الشركة اعلاناً يوضح أهمية منتجها وكيفية المساهمة لديهم في ربح شركات البرمجيات التي تدمج منتجاتك ولا تنافسها وعليها حركة رائجة من المرور والبيع.

5- النشرات الدورية

- اعداد موقعك بشكل ما يشبه الكتاب الإلكتروني ونشره على هيئة نشرة دورية مجانية عبر مواقع الإنترنت (افضل صور النقل pdf)
- 2- عمل نوع من الدورات التدريبية على النت في شكل (كتب- كتيبات- تقارير) رة فيديو) وانشرها ولكن لا تتعرض لمثل هذه الموضوعات التي تكسبها الكمبيوتر من المجانيات اعتمد على الأثرياء التخصصية والتي يتعامل الناس معها بشكل كبير.
 - العرض معلومات اخبارية هامة بشكل دائم ودوري لا يمكن الحصول عليها الآن خلال كلمة مرور وتسجيل كوميونتي د ولكن اسد تقطب الشريعة التي تريد لها التعرض لمعلوماتك من خلال موقع المعلومات المجانية.
 - تجميع اكبر قدر من خطابات المبيعات الموجودة في المواقع والأحتفاظ بها على جهازك وافرزها والانتقاء من بين اجودها واقواها واختيار العبارات والكلمات التي أثارت فضولك واختار من بينهم ما يمكن ان يصلح لكتابة نشرة مبيعاتك التي تنشرها على المواقع المضيفة لاعلاناتك مع الأحتفاظ بها هذه النشرات في ملف خاص على جهازك ومراجعتها من وقت لآخر لتدبث خطابك وتجميع ما يشدك دائماً.
 - 5- قواعد عامة لجذب الانتباه في الأعلانات:-
 - 1- الأعلان بالأرقام أشد انتباهاً من الكلام المرصوص فمنتج معين يحقق نجاحاً 20% أكثر من الأول أفضل من كتابة منتج يحقق نتائج هائلة.
 - 2- تحديد ترويسة كل فترة من الزمن توضح عرض عن منتج معين يخفض فيه السعر لمدة معينة أو لفئة معينة من المتعاملين.
 - 3- اعلان أو خبر عن خدمة جديدة قد أضيفت وتحقق تخفيض أو فائدة معينة.

قواعد هامة فى الكتابة:

- 1- لتكن عباراتك بسيطة- قصيرة- بمنها الوضوح
- 2- اكتب وكأنك تدرس مع صديق
- 3- خاطبهم كفرد وليس كمجموعة
- 4- عرف عن نفسك.
- 5- الأختبار اكثر من مرة للنص وياكثر من شخص قبل العرض.

