



JOM BELAJAR TEKNIK SEO BERSAMA SHOPIEVO[©]

Hai! Nak dapatkan trafik atau nak tambah lagi banyak trafik ke website atau kedai online anda? Ini adalah satu benda yang sentiasa menjadi matlamat utama kepada usahawan online. Sebab tanpa trafik (pelawat), kita tak ada peluang nak buat jualan. Kebiasaannya kita akan gunakan iklan berbayar seperti FB Ads, Google Ads dan Instagram Ads untuk dapatkan trafik.

Kalau anda salah seorang dari komuniti kami **Geng Shopievo: 1 Usahawan 1 e-Commerce**, anda mesti tahu yang kami pun fokuskan pada teknik dan strategi FB Ads.

Kalau dah namanya iklan berbayar, ia adalah cara yang paling cepat untuk melabur nak dapatkan trafik, dan ia juga boleh jadi cara yang cepat nak melebur modal, huhu. Jadi, antara punca masalah usahawan online dalam nak dapatkan trafik adalah disebabkan kos FB Ads mahal ataupun modal pemasaran yang sikit.

Anda mesti berminat kalau ada teknik dan strategi untuk dapatkan trafik percuma. Kalau anda dah biasa berniaga online ataupun baru sahaja nak berjinak dengan bisnes online, anda pasti pernah dengar perkataan SEO.

Teknik dan strategi nak dapatkan trafik yang konsisten dan berkualiti secara PERCUMA ke website atau kedai online anda daripada Google.

Memang tak dapat dinafikan lagi, rankingkan laman web bisnes kita kat halaman pertama hasil carian Google adalah sangat penting lebih-lebih lagi kalau nak bersaing dengan pesaing bisnes anda.

Tapi macam mana kalau anda tak tahu teknik dan strategi nak rangkingkan website atau kedai online anda? Website atau kedai online anda tak muncul dalam senarai hasil carian Google. Kalau orang tak jumpa, maknanya anda tak dapat peluang untuk buat jualan.

Jadi, artikel ini akan bantu anda untuk faham apa itu SEO, kenapa SEO untuk bisnes online anda dan bagaimana konsep dan proses asas untuk praktikkan SEO. Jom layan!

Bila kita bercakap pasal SEO, kita bercakap pasal apa sebenarnya? Ini yang saya akan terangkan pada anda dengan cara yang senang nak faham. SEO adalah singkatan bagi perkataan ‘Search Engine Optimization’.

‘Search Engine’ adalah laman carian di internet seperti Google, Bing dan Yahoo. Yang biasa kita guna adalah Google. **74.52%** carian di internet seluruh dunia menggunakan Google. Dan 93% orang yang guna fon dan tablet membuat carian di internet menggunakan Google.

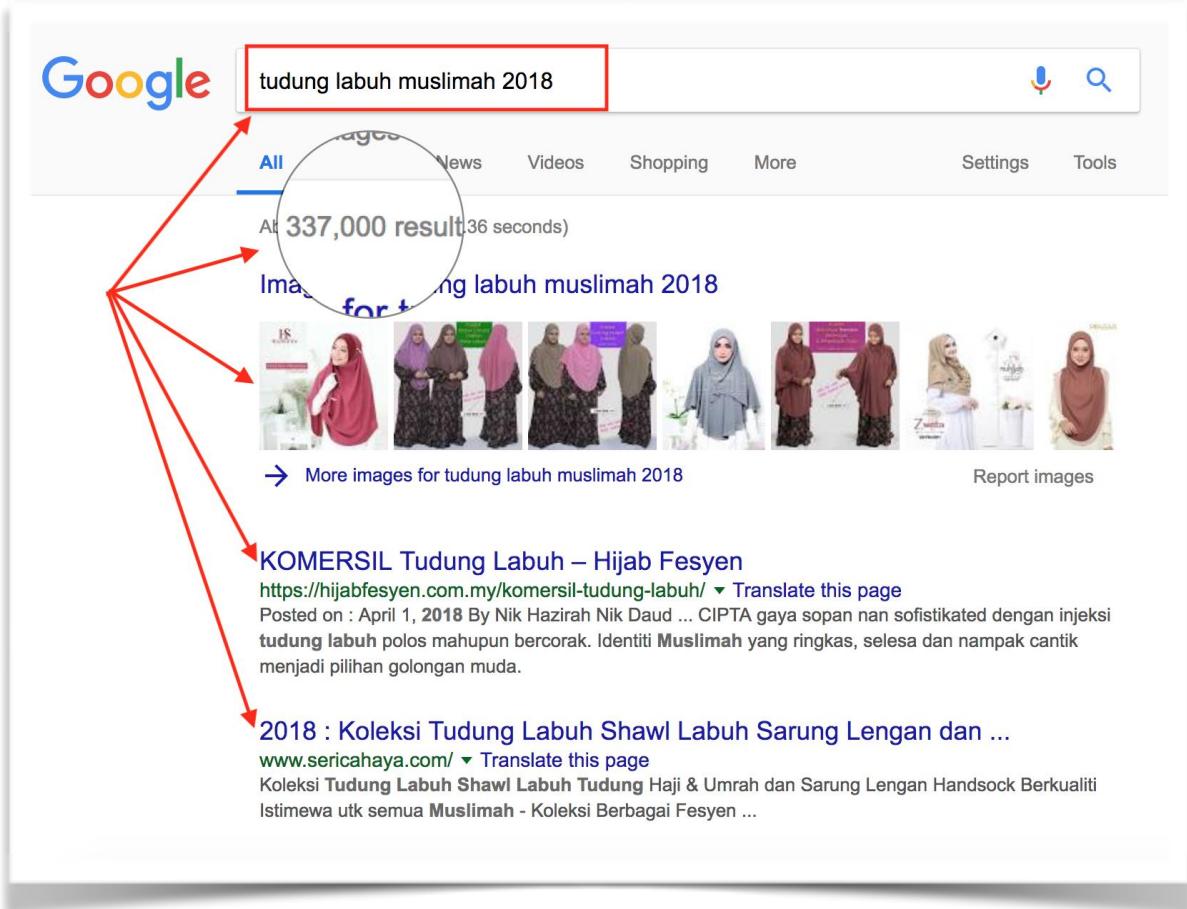
‘Optimization’ pulak bermaksud ‘kita gunakan dengan cara yang paling berkesan’. Maksudnya, kita gunakan Google dengan cara yang paling berkesan.

Berkesan untuk apa? Kita sebagai usahawan sudah tentulah gunakan Google untuk tarik trafik (pelawat) ke website atau kedai online kita.

Jadi bagaimana caranya tu? Itulah yang anda kena belajar.

Bila kita bercakap pasal SEO, kita bercakap pasal belajar teknik dan strategi untuk tarik trafik organik (FREE tanpa buat ads) ke laman web atau kedai online menggunakan Google. Okay, sekarang dah faham kan? Huhu.

Kalau anda buat sesuatu carian kat Google, anda akan dibawa ke halaman hasil carian tersebut ataupun kita panggil ‘search engine results page (SERP)’. Contoh macam kat bawah ni;



Seperti yang anda biasa tengok, kita akan dapat beberapa iklan kat bahagian atas hasil carian tu dan kita jugak akan nampak hasil carian yang organik macam kat dalam kotak warna merah tu.

Belajar teknik dan strategi SEO untuk bisnes online adalah untuk berusaha menjadikan halaman produk atau blog dalam kedai online kita disenaraikan kat halaman pertama hasil carian Google.

Sebagai contoh, kalau kita jual smartwatch, kita nak halaman smartwatch yang kita jual dalam laman web kita keluar kat halaman pertama hasil carian Google kalau orang buat carian pasal smartwatch.

Seperti yang anda tahu, ada banyak halaman hasil carian kat Google yang anda boleh explore...



Tapi, saya nak tanya anda. Berapa kerap anda tengok apa yang ada kat halaman-halaman lain selain halaman pertama tu? Mesti anda selalu rujuk info-info yang ada kat halaman pertama hasil carian Google je kan? Sebab anda tahu, sumber info yang ada kat halaman pertama hasil carian Google tu adalah yang terbaik berbanding yang lain.

Jadi, belajar teknik dan strategi SEO untuk bisnes online adalah sangat penting kalau anda nak rank kan website atau kedai online anda kat halaman pertama Google kalau prospek buat carian berkaitan dengan produk yang anda jual.

Sebabnya, kalau prospek jumpa website atau kedai online anda kat halaman pertama Google, anda berpeluang dapat trafik yang percuma tanpa buat iklan berbayar seperti FB Ads dan Instagram Ads. Dapat trafik percuma adalah benda yang diidamkan setiap usahawan online!

Jadi, kita belajar teknik dan strategi SEO ni sebenarnya, kita nak rank kan kedai online kita pada keywords carian yang prospek anda buat di Google. Okay, sekarang ni anda mesti tertanya, “macam mana nak tahu keywords carian yang prospek gunakan untuk cari produk yang aku jual??”

Langkah pertama sudah tentulah nak kenalpasti keywords carian apa yang mungkin prospek guna untuk cari produk atau servis yang berkaitan dengan bisnes kita kat Google.

Untuk kenalpasti, kita kena mengkaji. Ada banyak cara untuk mengkaji, tapi saya akan tunjukkan cara yang paling simple.

Pertama sekali yang anda perlu tahu ialah kajian keywords untuk bisnes online tak sama dengan kajian keywords kebanyakan laman web biasa. Kebanyakan laman web biasa mementingkan keywords bersifat informasi. Sebagai contoh...

“Bagaimana nak kurus”...

“Bagaimana nak hilangkan jerawat”...

“Cara menulis artikel”...

“Cara buat bisnes online”...

Berbeza dengan kita usahawan online, kita nak rank kan kedai online kita untuk keywords bersifat komersial yang merujuk kepada niat membeli sesuatu produk secara online. Sebagai contoh...

“Beli buku online”...

“Beli baju sekolah anak”...

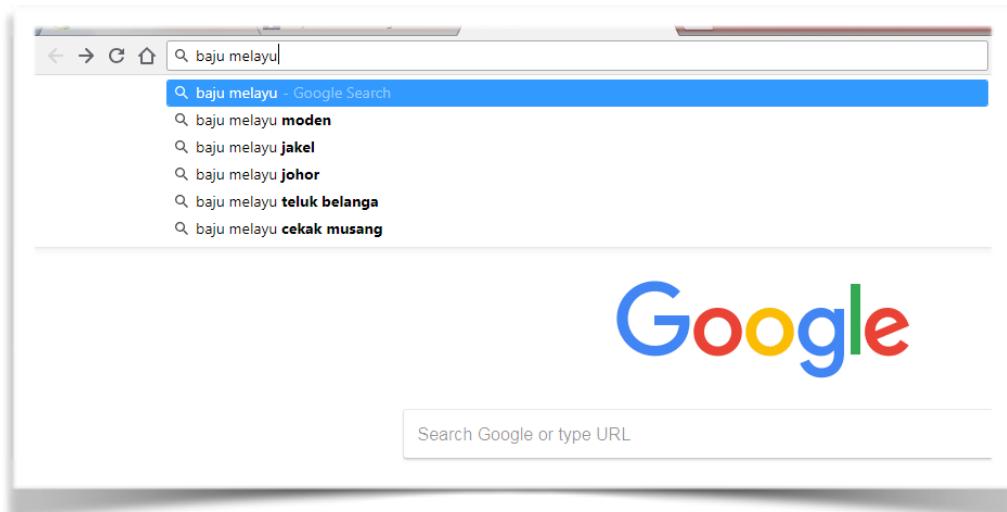
“Kasut futsal murah”

“Smartwatch Malaysia”

Orang yang nak cari info kat Google akan gunakan keywords bersifat informasi manakala orang yang nak beli sesuatu produk secara online akan gunakan keywords bersifat komersial. Jadi, bagaimana kita nak dapatkan idea keywords apa yang prospek guna untuk cari produk yang berkaitan dengan bisnes kita?

1. Tengok Google Search Autocomplete!

Cara simple yang pertama untuk dapatkan idea keywords apa yang prospek guna untuk cari produk yang berkaitan dengan bisnes kita adalah dengan tengok pada Google Search Autocomplete. Saya buat contoh kita jual baju melayu. Saya hanya perlu taip keywords ‘baju melayu’ sahaja dan tengok apa keywords popular yang lain yang berkaitan dengan baju melayu yang prospek cari kat Google!



Sekarang saya dah dapat beberapa idea bahawa carian yang popular di Google berkaitan baju melayu adalah ‘baju melayu moden’, ‘baju melayu johor’, ‘baju melayu cekak musang’ dan sebagainya. Jadi, saya mungkin boleh fokus pada menjual baju melayu jenis ini sahaja sebab terbukti orang cari kat Google.

2. Tengok Google Related Searches!

Cara simple yang kedua untuk dapatkan idea keywords apa yang prospek guna untuk cari produk yang berkaitan dengan bisnes kita adalah dengan tengok pada Google Related Searches. Sebagai contoh, saya buat carian ‘baju melayu moden’.



Dekat bahagian bawah sekali pada halaman hasil carian Google, anda akan nampak bahagian ‘Searches related to baju melayu moden’ seperti dalam gambar kat atas tu. Ini adalah idea keywords lain yang popular yang berkaitan dengan baju melayu moden.

Daripada hasil kajian keywords yang simple ni, sekarang saya dah dapat idea bahawa baju melayu moden adalah antara yang menjadi permintaan orang sekarang dan salah satu sebab orang cari baju melayu moden adalah untuk tujuan nikah! Huhu. Mungkin saya boleh fokuskan bisnes

saya pada baju melayu moden untuk orang yang nak bernikah sahaja supaya lebih spesifik, huhu.

Sekarang kita dah ada beberapa idea keywords yang juga merupakan keywords carian yang popular kat Google berkaitan baju melayu. Seterusnya, apa yang kita perlu buat dengan idea-idea keywords ni? Best baca perkongsian saya ni? Jom sambung lagi bacaan anda...

Melalui 2 cara simple nak dapatkan idea keywords yang saya tunjukkan sebelum ni, kita dah ada beberapa senarai keywords yang berkaitan dengan ‘baju melayu moden’ seperti dalam 2 gambar saya kongsikan di atas tadi...

Saya akan ambil beberapa contoh dari senarai idea keywords yang kita jumpa. Saya ambil ‘baju melayu moden slim fit’, ‘baju melayu moden online’ dan ‘baju melayu moden nikah’ untuk buat contoh.

Antara ketiga-tiga keywords ni, yang mana satu anda perlu pilih sebagai keywords yang terbaik untuk kedai online e-Commerce anda? Bagaimana cara kita nak tapis dan fokus pada keywords yang penting sahaja? Ada beberapa faktor yang perlu kita tengok...

1. Search Volume (Jumlah Carian Keywords Setiap Bulan)

Keywords yang mempunyai search volume yang tinggi setiap bulan akan beri anda lebih banyak peluang untuk dapatkan trafik ke kedai online e-Commerce anda. Tapi, keywords-keywords ni kebiasanya mempunyai persaingan yang tinggi.

Saya gunakan [Google Keyword Planner](#) untuk semak berapa search volume untuk ketiga-tiga keywords yang saya pilih sebagai contoh tersebut.

<input type="checkbox"/> Keyword (by relevance)	Vol	CPC	Comp	Avg. monthly searches	Competition
<input type="checkbox"/> baju melayu moden online ★ 3	90	\$0.13	0.3	10 – 100	Medium
<input type="checkbox"/> baju melayu moden nikah ★ 3	0	\$0.00	0	10 – 100	Low
<input type="checkbox"/> baju melayu moden slim fit ★ 3	170	\$0.20	0.03	100 – 1K	Medium

Seperti yang anda dapat tengok dalam gambar kat atas tu, keywords ‘baju melayu moden slim fit’ mendapat search volume yang paling tinggi dengan 100-1000 carian setiap bulan berbanding dua lagi keywords yang lain dengan 10-100 carian setiap bulan.

Jadi, sudah tentulah kita mengutamakan keywords ‘baju melayu moden slim fit’ untuk kedai online kita berbanding keywords yang lain.

2. Competition (Persaingan)

Semakin kurang persaingan pada sesuatu keywords, semakin mudah untuk kedai online e-Commerce anda mendapat ranking teratas untuk keywords tersebut. Secara umumnya, kita mencari keywords yang ada carian yang memberangsangkan dan kurang persaingan. Anda juga boleh dapatkan info tahap competition sesuatu keywords melalui Google Keyword Planner.

3. Relevancy (Kesesuaian)

Relevancy bermaksud relevan atau tidak produk anda, halaman produk dan kategori produk dalam kedai online anda pada keywords yang anda nak fokuskan. Sebagai contoh, ‘baju melayu moden slim fit’ yang kita jual belum tentu lagi sesuai dipakai untuk tujuan nikah.

Pastikan baju melayu moden tersebut sesuai digunakan untuk bernikah kalau anda nak rangkingkan kedai online anda untuk keywords ‘baju melayu moden nikah’. Kalau pelawat masuk ke kedai online anda tapi baju melayu tu tak sesuai untuk bernikah, pelawat akan keluar balik dari kedai online anda dan Google akan rekodkan kedai online anda tak relevan pada keywords tersebut.

4. Buying Intent (Niat Membeli)

Sekali lagi, keywords terbaik yang perlu anda pilih untuk kedai online anda adalah keywords bersifat komersial yang merujuk kepada niat membeli sesuatu produk secara online. Keywords yang merujuk terus kepada nama sesuatu produk jugak boleh diklasikan sebagai keywords komersial.

Sebagai contoh, keywords ‘baju melayu moden slim fit’ yang kita jumpa adalah keywords komersial. Tambahan lagi, keywords tersebut dah cukup spesik untuk bersaing dengan jenis-jenis baju melayu lain yang ada kat Malaysia ni. Anda mungkin boleh gunakan keywords ni sebagai niche untuk bisnes online anda, huhu.

Lepas anda pilih keywords yang terbaik untuk kedai online anda, langkah seterusnya ialah menulis artikel-artikel yang berkualiti dan mengandungi keywords tersebut kat bahagian ‘Blog’ dalam kedai online anda. Maksudnya, anda kena berblogging! Berblogging tu maksudnya anda kena tulis artikel kat blog di kedai online anda.

Blogging dapat tarik trafik (pelawat) percuma ke kedai online anda. Bagaimana blogging membantu kedai online anda mendapat ranking teratas kat Google?

Pertama, anda perlulah menulis artikel yang berkualiti. Kalau artikel anda berkualiti, pembaca berminat nak sharekan artikel anda kat media sosial atau link kan ke laman web diorang.

Hasil daripada share tersebut, anda berpeluang mendapat pembaca dan pelawat baru. Lagi banyak pelawat membaca artikel kat blog anda, Google akan rekodkan artikel tersebut relevan dengan keywords yang anda pilih. Ini akan membantu menaikkan ranking kedai online anda.

Kedua, kalau anda menulis artikel-artikel baru, anda jugak menambah bilangan halaman-halaman baru pada kedai online anda ataupun kita panggil ‘internal links’. Menambah internal links yang baru memberi isyarat kepada Google bahawa kedai online anda aktif. Ini juga membantu menaikkan ranking kedai online anda.

Dah Faham?

Hari ni ramai usahawan try-too-hard nak tukarkan prospek kepada pelanggan sampaikan lupa nak fikir apa sebab orang nak membeli dari mereka. Kita ‘back to basic’ balik, ‘bagi dulu sebelum dapat’. Kita bagi manfaat dulu kepada prospek sebelum rekemenkan produk-produk yang kita jual.

Halaman produk dalam kedai online anda fokus untuk nak pamerkan produk anda sahaja, tapi melalui blogging, anda boleh beri manfaat sesuatu yang banyak kepada prospek mahupun pelanggan anda. Macam-macam perkongsian anda boleh buat, contohnya anda boleh menulis artikel mengenai;

- Kenapa anda mulakan bisnes anda sekarang?
- Bagaimana menggunakan produk anda sebaiknya dengan betul?
- Dari mana produk anda datang, bagaimana ia diperbuat dan apa kelebihannya yang boleh bantu selesaikan masalah prospek anda?
- Pengumuman sekiranya ada jualan diskaun/promosi
- Aktiviti-aktiviti semasa yang anda lakukan berkaitan dengan bisnes anda.
- Nasihat & tips-tips bermanfaat

Dalam artikel-artikel tersebut, anda boleh masukkan link halaman produk yang ada dalam kedai online anda untuk rekemenkan produk anda. Begitulah teknik asas SEO untuk bisnes produk fizikal yang jual melalui website secara khususnya yang anda boleh praktikkan hari ini.

Apa yang saya terangkan pada anda dalam ebook ini iaitu belajar SEO untuk bisnes online hanyalah proses asas untuk memberi anda gambaran jelas bagaimana sebenarnya ‘game’ SEO dalam membantu anda dapatkan trafik PERCUMA untuk buat jualan bisnes online.

Banyak lagi teknik dan strategi yang praktikal dan teknikal yang anda boleh belajar melalui pemasaran SEO ini dan ia sangat enjoy untuk dipelajari memandangkan anda tak perlu risau sangat pasal kos iklan yang perlu dikeluarkan nanti kerana SEO akan berikan anda prospek secara percuma dengan tempoh masa yang panjang.

Tapi, 3 langkah yang saya tunjukkan pada anda di atas sebenarnya sudah meletakkan anda di jalan yang betul untuk anda fahami teknik dan proses asas SEO.

Sekiranya anda berminat nak MULA BELAJAR teknik SEO secara terperinci iaitu step by step untuk mendapatkan trafik percuma yang targeted sekaligus buat jualan untuk bisnes kedai online anda, team SHOPIEVO ada sediakan satu panduan yang sangat menarik dan sangat direkemenkan iaitu dinamakan sebagai panduan **LUBUK TRAFIK !**

Anda akan dapat belajar langkah demi langkah teknik SEO yang terbukti berkesan kepada team SHOPIEVO untuk anda dapatkan pelanggan yang “Kelaparan & Dahagakan” produk anda secara PERCUMA setiap bulan ke kedai online atau website anda.

Ya! Panduan ini di sediakan bagi mengatasi masalah pemilik bisnes produk fizikal secara khususnya yang menjual melalui website yang sudah frust menonggeng dengan iklan berbayar seperti FB Ads, Google Ads dan Instagram Ads, atau pun PEMILIK BLOG yang ketandusan trafik yang masih lagi tidak untung dalam bisnes sebab tidak dapat buat jualan di dalam kedai online masing-masing.

Panduan ini berbentuk VIDEO TUTORIAL melebih 70 buah video tutorial yang sarat dengan ilmu SEO dan belajar secara praktikal yang di tunjukkan nanti.

Ia adalah teknik dan strategi yang digunakan team SHOPIEVO yang sudah berjaya dapatkan jualan pasif 3 hingga 4 angka hampir setiap hari dengan trafik percuma yang targeted ini tanpa perlu spend dekat iklan berbayar!

Berminat nak belajar? Jom klik link di bawah ini sekarang. Ada beberapa modul yang akan diajarkan khas untuk anda sekiranya anda menjual produk fizikal melalui website!

> LUBUK TRAFIK <

