

Artigos que vendem: Usar o mais melhor segredo mantido do Internet promover seu negócio para LIVRE!

O poder do Internet como uma ferramenta do marketing para proprietários da empresa de pequeno porte não pode ser exagerado. Entretanto, desenvolver um Web site é somente a primeira parte deste enigma intrincado. Dirigir o tráfego a seu local é um processo ongoing, arduous - um que é conseguido o mais eficazmente quando você emprega estratégias múltiplas.

Uma tal estratégia está contribuindo o índice aos Web site, aos arquivos do artigo, e aos "e-zines." Porque seu URL será incluído em sua por-linha, este é um formulário muito barato do promotion em linha de um número de perspectivas:

- Uma porcentagem significativa dos leitores quer "clique-atraves de" visitar seu Web site

- O número aumentado das ligações "que apontam" a seu local melhora seus rankings do [Search Engine](#)

- Porque você demonstrou sua perícia no artigo, você geralmente será prendido em uma consideração mais elevada do que se você estiver anunciando simplesmente ou alistado em resultados do Search Engine

A primeira etapa no processo da submissão do artigo é determinar suas audiências de alvo, os Web site que visitam, e os tipos de artigos apreciam ler.

Vamos supor, para finalidades da ilustração, que você quer começar a atenção de profissionais dos recursos humanos. Visitar um Search Engine tal como <http://www.google.com>, e incorporar a frase "recursos humanos."

Browse alguns dos Web site resultantes para começar um sentido dos tópicos que estão atualmente "quentes." Se você encontrar que a retenção de empregado é um interesse superior para a hora - e você tem introspecções valiosas à oferta - você está pronta para começar escrever!

Estão aqui algumas pontas para guiá-lo:

- Ser certo que seu índice é informativo e útil - não uma propaganda para seus serviços

- Manter o comprimento do artigo entre a 750 e 1.000 palavras

- Incluir uma quatro-linha por-linha que consista em uma biografia breve, sua informação do contato (número isto é, do email address e de telefone), e o URL do Web site

- Formatar seu artigo em uma lima de texto com os retornos do carro introduzidos em 65 caracteres ou mais menos e criar uma versão na palavra ou no WordPerfect.

Não negligenciar com cuidado corrigir seu trabalho. Se possível, esperar pelo menos um dia depois que escrevendo a parte para corrigi-la e pedir que um amigo, membro da família, colega rev a também. Considerar também empregar uma escrita ou editar o specialist (tal como comunicações do negócio da afinidade em <http://www.affinitybizcomm.com/>) para executar um pouco de "wordsmithing."

É agora hora de identificar venues apropriados para seu artigo. Os Web site Hora-específicos que você encontrou mais cedo são um lugar perfeito a começar. Estes puderam incluir <http://www.shrm.org/>, <http://humanresources.about.com/>, e http://www.suite101.com/articles.cfm/human_resources.

Em seguida, identificar as associações profissionais e non-profit cujos os membros podem se beneficiar de seu índice. Um Search Engine ou um localizador da associação tal como <http://www.asaenet.org/find/> ou <http://www.associationcentral.com> podem ajudar-lhe fazem isto, e pode haver umas oportunidades de publicar seu trabalho nos jornais ou nos boletins de notícias (no nível nacional e local isto é, do capítulo).

Em terceiro lugar, compilar uma lista dos arquivos do artigo que aceitam contribuições em sua área de tópico, tal como <http://www.articles911.com/>, <http://www.expertarticles.com/>, <http://www.ezinearticles.com/>, e <http://makingprofit.com/mp/articles/submit.shtml>.

Em quarto, explorar e-zines em linha e fora de linha e boletins de notícias. Há diversos diretórios para ajudar-lhe alvejar aqueles a que seu artigo é relevante, including <http://www.ezine-dir.com/>, <http://www.ezinesearch.com/search-it/ezine/>, e <http://www.ezinelocater.com/>.

E última, considerar executar uma outra busca da correia fotorreceptora, esta hora para seu tópico específico (por exemplo, de "retenção empregado"). Eu recomendaria mesmo fazer-lhe exame de uma etapa mais mais utilizando a frase de "artigos da busca da retenção empregado," por

exemplo, para gerar uma lista dos Web pages que são compilações das ligações aos artigos similares ao seus próprios. Esta é uma maneira terrífica "ser encontrado" pelos indivíduos que pesquisam ativamente seu tópico.

É imperativo que você revê os guidelines do editorial e do formato para cada local e customize seu artigo conformemente. A maioria de Web site que aceitam contribuições incluem uma página com informação e exigências da submissão, ou fornecem o email address do editor de modo que ou possam ser contactados diretamente com perguntas.

Se seu artigo for aceitado, pode fazer exame de até três meses para ele a "vai vivo." Alguns Web site não reconhecem o recibo de sua submissão e podem mesmo publicá-lo sem notificá-lo. É importante, conseqüentemente, que você cria um registro para gravar, continuação, e segue suas submissões.

Considerar adicionar uma página a seu Web site que as listas onde seu trabalho "foi caracterizado," e atualizá-lo cada vez que um artigo é publicado ou reprinted.

Como mencionado na abertura deste artigo, o promotion em linha é um processo contínuo. Para manter o momentum ir, recomenda-se que você desenvolve artigos novos tão frequentemente como o tempo reserva e repete o processo da submissão pelo menos uma vez cada quarto. Ser certo criar um "Bookmark" (Netscape) ou a lima "favorita" (do Internet Explorer) para os Web site que você identifica, dando-se yourself "um começo principal" ao escrever em tópicos similares no futuro.

Quando submeter artigos puder ser um tedious e o esforço time-consuming, o publicity livre e as ligações que do cliente gera fazem-no bem worth o esforço. E se os publishers o avaliarem como uma fonte consistente do índice de alta qualidade, você pode mesmo ser convidado servir como um columnist ou um contribuinte regular. Fazer assim mantê-lo-á no contato regular com os povos com quem você deseja fazer o negócio - permitindo o de se posicionar o mais importante yourself como um solver do problema, um sócio estratégico e, de o permitir remanescer "alto" nas mentes de seus clientes potenciais e existentes." Article Source: <http://www.articleset.com>

About the Author

Bonnie Jo Davis is the author of a new e-book "Articles That Sell" featuring her favorite marketing technique at <http://www.ArticlesThatSell.com>.

Source: <http://www.centralartigos.com>