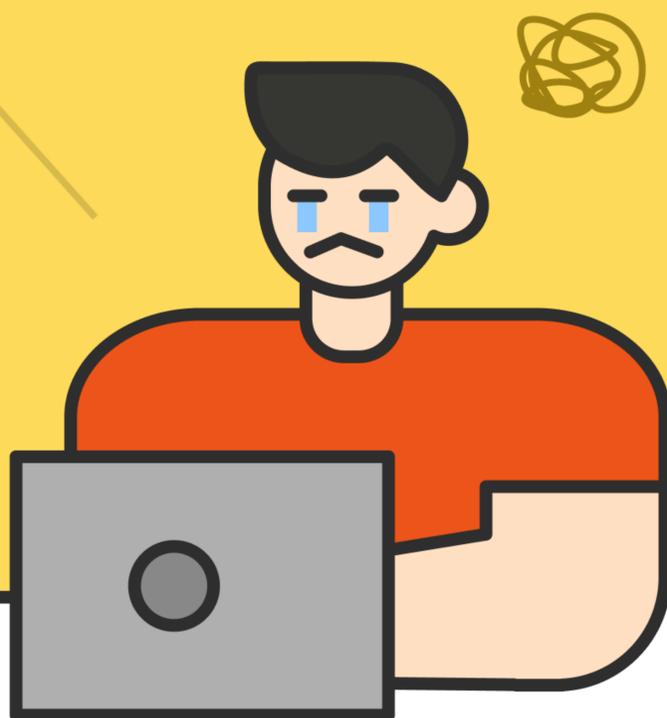


Welly幫幫我 QQ
為什麼我的網站排名上不去?



New

SEO 新手全攻略

只給最需要的資訊，從零了解SEO

Episode 01



4 大章節



掌握執行重點

目錄

01. SEO 序章 — 釐清行銷技巧中 SEO 的定位！	4
什麼是 SEO？SEO 意思與定義	5
為什麼要做 SEO？	7
SEM、SEO 有什麼差異？SEM 是什麼？	9
SEO 與內容行銷的關係？	11
02. 搜尋引擎與 Google 的 SEO 運作	12
搜尋引擎有哪些？只做 Google SEO 可以嗎？	13
了解搜尋引擎原理，掌握 Google 排名如何運作！	14
03. SEO 優化怎麼做？快速掌握重點，輕鬆入門！	16
認識 SEO 網站優化的 4 大維度：站內、站外、技術、內容	17
SEO 優化手法很重要，黑帽 SEO 要不得！	19
On Site SEO 網站內部優化 (技術+內容)	20
Off Site SEO 網站外部優化 (3 大重點)	22
04. SEO 多久會有效果？外包跟自己做的差別？	23
網站排名效果多久會顯現？	24
該自己來還是找專業 SEO 公司協助？	25

下集預告

Welly幫幫我 QQ
為什麼我的網站排名上不去?

HOT!!

SEO 工具大補帖
30 種 SEO 分析工具詳盡介紹！

Episode 02

SEO 3大面向 × 30種工具介紹

Welly

“ Welly 幫幫我 系列電子書

Welly 的官網中有非常多的 SEO 教學文，不過文章畢竟是散篇，此系列電子書因應讀者習慣，將不同文章中相關的內容彙整。希望能幫助到 SEO 行銷新手。

若是主題契合，我們也可能會在電子書中放入時事資訊或新的研究結果唷！

電子書的產出可能會是1~2 個月一次，目前規劃共有 4~5 本。如果你有興趣定期索取，歡迎點選下方按鈕、留下基本資料。

Welly 行銷部撰
2022.09

訂閱 Welly 幫幫我系列

簡單兩步驟，留下姓名信箱，你將可以第一時間收到熱騰騰電子書

01

SEO序章 — 釐清行銷技巧中 SEO 的定位！

- 什麼是 SEO？SEO 意思與定義
- 為什麼要做 SEO？
- SEM、SEO 有什麼差異？SEM 是什麼？
- SEO 與內容行銷的關係？

什麼是 SEO？SEO 意思與定義

在本文開始之前，我們必須先跟大家同步建立幾個專有名字的認識：

SEO 說文解字

SEO 全名為「Search Engine Optimization」中文全名是「搜尋引擎最佳化」。是遵循搜尋引擎以「用戶需求體驗為主旨」的運作邏輯與規則，藉由調整網站架構或內容達到搜尋結果頁的排名提升，並從中獲取流量、提升品牌知名度與業績的行銷操作手法。

搜尋引擎：

Google、Yahoo、百度、Bing 等都是常見的搜尋引擎，更簡單來說，你有任何問題想透過網路查詢時，點開的搜尋網頁就是啦！

搜尋引擎結果頁 (SERP)：

全名為 Search Engine Results Page，當你在搜尋引擎 Key-in 關鍵字、按下搜尋後，出現的頁面就是搜尋結果頁面。

搜尋引擎最佳化 (優化)：

與字面意義不同，並不是優化 Google、Yahoo... 等搜尋平台。而是優化自家網站，讓網站具備更多搜尋引擎喜歡的特質，讓這些平台的演算法更容易在眾多網站中找到你！

優化的終極目標是 — 讓你的網站在使用者 (潛在客戶) 進行「關鍵字搜尋時」出現在搜尋引擎的第一頁第一名。

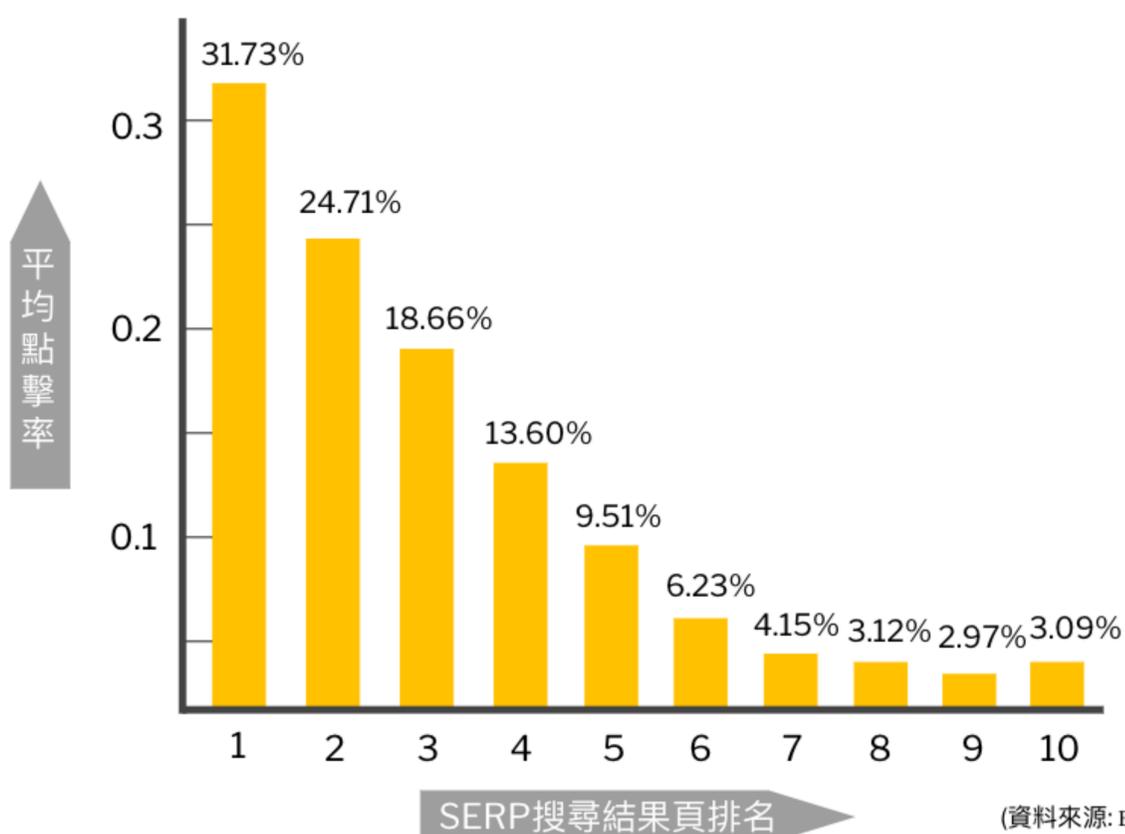
什麼是 SEO？SEO 意思與定義

為什麼排在第一頁的第一名那麼重要呢？

根據國外 SEO 專家 Backlinko 研究調查，Google 排名第一名的平均點擊率高達31.7%，並從第 2 名點擊率開始往下呈現陡降。Google 第一頁的排名總共 10 名，第 11 名將會落在第二頁，而 SERP 第二頁的平均點擊率只剩下 0.78%。

大致上，第一頁的排名與其對應的點擊率可以下圖呈現。

SEO 排名搜尋引擎點擊率比較



為什麼要做 SEO ？

CP 值高 x 精準行銷 x 長期有效

SEO 的好處可以用這三個詞彙一言以蔽之，不過為了讓大家能真正瞭解 SEO 的好處，我們用整理過後的 6 個項目來說明：

(1) 導入長期的網站流量

80% 的消費者習慣購物前搜尋，透過 SEO 攻佔首頁能為你帶來更多穩定的自然流量。相較於付費廣告，關掉廣告效果就沒了；做好 SEO 所帶來的是持續性的效果。

(2) 流量越高、成本越低

不同於收費廣告每一次點擊都有相對應的廣告支出，SEO 的成本主要在於前期的建置投入。在同樣的成本之下，只要排名越高、流量越多，換算成本就越低。

(3) 網羅更多潛在客戶

想要最大化的網羅到潛在客戶，SEO 能幫助你鎖定產業核心關鍵字，透過優化技術，將你的網站推上首頁，取得最大化的潛在客戶流量。

(4) 比起廣告，具有更高點擊率

SEO 與廣告同樣在首頁出現，但根據調查，點擊 SEO 第一頁自然結果的高達70%，點擊廣告則只有 3-10%

(5) 流量精準、增加轉換率

不同 SEO 關鍵字經營，能夠在消費者購物的不同階段接觸更精準的TA，例如搜尋醫美診所推薦、SEO 收費這類長尾關鍵字的族群，搜尋意圖就會比單純搜尋醫美、SEO等核心關鍵字的用戶更傾向購買。

(6) 建立品牌專業性與信賴感

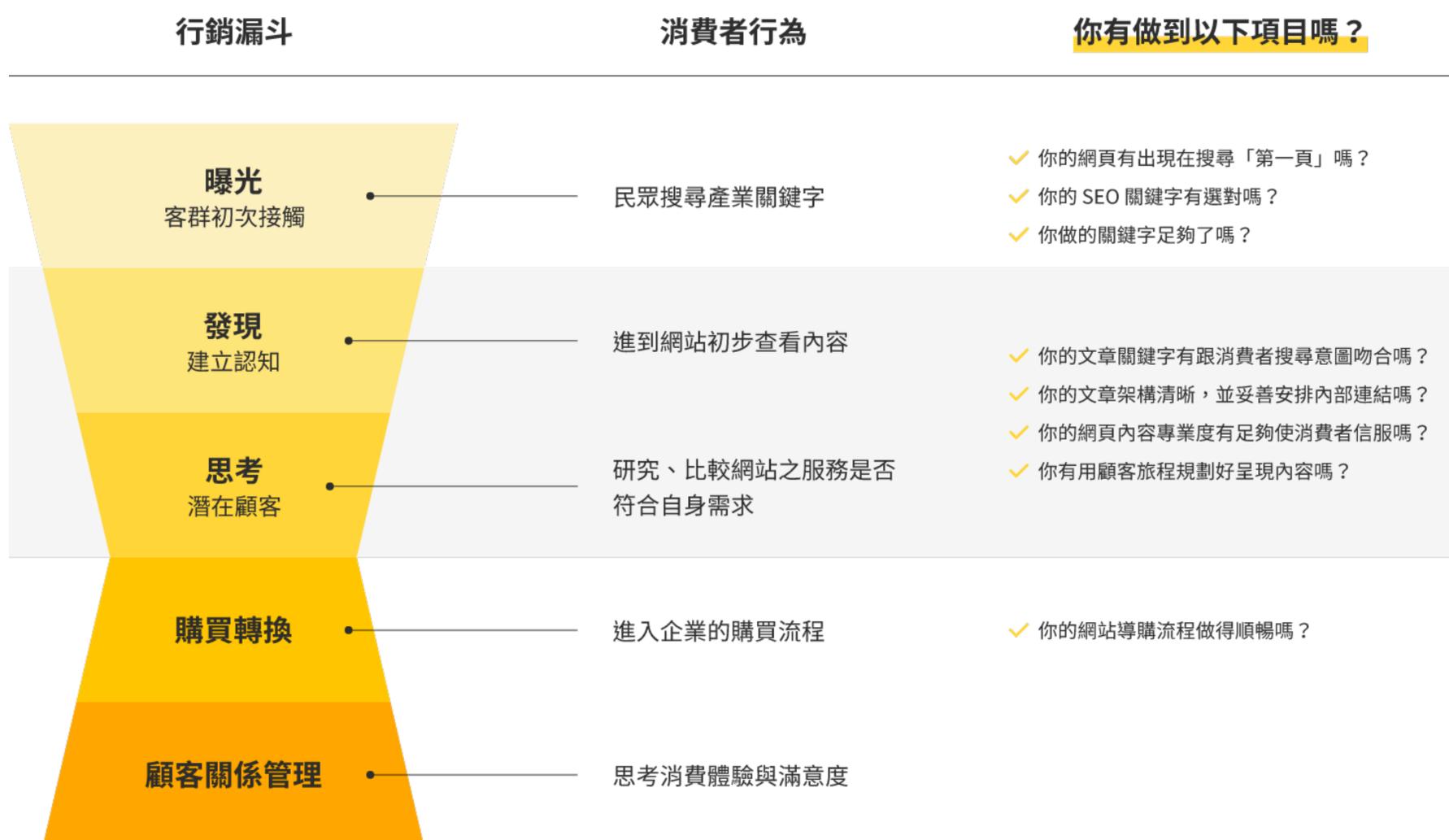
透過主動關鍵字搜尋而來的人，比起被廣告推銷，往往會對品牌內容更具有信賴感，而有價值的內容能夠彰顯品牌專業，增加品牌可信度。

為什麼要做 SEO ？

SEO 的主要幫助——以行銷漏斗說明

這裡套用行銷漏斗的架構來輔助說明，在現代的消費旅程中，80% 的消費者心中產生需求後，第一件事情是開啟搜尋，於是就有了企業與消費者的第一次接觸，也就是網頁標題曝光。想像一下，如果你是奶瓶業者，當消費者不論搜尋「奶瓶」「奶瓶推薦」「哺乳用品」... 等關鍵字都出現你的品牌文章時，消費者很難不注意到你的品牌吧！

當然，隨著消費者位於漏斗的不同地方，SEO 也可能變成「導購」、「再行銷」的推手。



簡單來說，不同於大部分廣告是把訊息「推銷」到潛在顧客眼前；

SEO 行銷的觸發時機是潛在顧客的「自主搜尋」，且使用者通常願意相信「搜尋平台的推薦是準的」彷彿多了一個第三方保證。因此，當你的網頁標題所呈現的服務 / 產品能確實解決潛在顧客的痛點時，點擊與進一步購買等行動就非常有可能發生！

SEM、SEO有什麼差異？SEM是什麼？

看到這裡，你可能會聯想到和 SEO 只差一個字母的「SEM」，那 SEM 是什麼呢？

SEO 說文解字

SEM (Search Engine Marketing)，中文翻譯為搜尋引擎行銷，是一種透過鎖定消費者會使用的「關鍵字」，來爭取網站在搜尋結果頁 (SERP) 的排名提升，以增加曝光與轉換的行銷手法。由於是透過「關鍵字優化」，爭取搜尋頁面的關鍵字排名提升，所以也有人稱 SEM 為關鍵字行銷 (Keyword Marketing)。

乍看跟 SEO 很像對吧？

SEO 是「藉由調整網站架構或內容達到搜尋結果頁的排名提升」，其中的「內容」就包含了關鍵字。因此，SEO 是 SEM 的其中一種方式而已。

另一種透過「關鍵字」執行的行銷，就是大家熟知的 Google Ads 關鍵字廣告了，也有人稱其為 PPC 廣告 (Pay Per Click)。

因此，SEM 包含了付費的 Google 關鍵字廣告 (PPC)、免費搜尋引擎優化 (SEO) 與其他關鍵字行銷的方式，可以用下面的公式快速理解。

$$\text{SEM (搜尋引擎行銷 / 關鍵字行銷)} = \text{PPC} + \text{SEO}$$

- **PPC 關鍵字廣告**：付費搜尋廣告，以 Google Ads 關鍵字廣告最為知名，PPC 會呈現在 SERP 的最上方、右方或下方。
- **SEO 搜尋引擎優化**：非付費搜尋曝光，通常是指 SERP 頁面中的前10篇文章與其他圖片、影片資訊。

SEM、SEO有什麼差異？SEM是什麼？

PPC 付費廣告跟 SEO 的版位差別，可以參考下圖：

“一般來說，我們在搜尋引擎搜索某個關鍵字後，會出現以下結果”



我們也整理出兩者之間的執行差異供大家參考：

	PPC 關鍵字廣告	SEO 搜尋引擎優化
操作方式	設定關鍵字、競價排序	優化網站與內容
成本收費	以曝光、點擊收費 競爭越高，收費越貴	按網站表現競爭 無需付費
刊登時間	依預算而定，容易被競品取代	無時間限制，效果不容易被取代
點擊率	約 3~10%	70% 以上用戶點擊第一頁
成本與成效	<ul style="list-style-type: none"> ◆前置準備不需投入太多 ◆成效立即反應，點擊越多成本越高 ◆但效果與廣告素材&行銷人員判斷有關 	<ul style="list-style-type: none"> ◆前置準備期較長，投入固定成本 ◆成效於文章上架後陸續反映，關鍵字「操作得當」可獲得可觀流量，並使固定成本被流量攤提。 ◆同樣與操作人員的 SEO 專業度有關

SEO與內容行銷的關係？

內容行銷 (Content Marketing) 簡單來說就是業主透過「產出內容」來達成「向受眾行銷」的目的，內容產出的方式不受限，例如發行期刊、推出客製化電子郵件、發送DM、製作影音內容等等都算，而 **SEO 也是內容行銷的一種**。

SEO 透過經營網站內容、爭取曝光與排名，只要內容足夠優化，就有機會提升 SEO 排名吸引到更多人，所以 SEO 與內容行銷可以說相輔相成，本質雖不完全相同，但卻密不可分。

內容行銷的「內容產出形式」包含 (且不限於) 以下方式：



文字

部落格文章
電子書
網路新聞
教學文
推薦文
研究報告
...



影音

影片
(Youtube、Tik Tok)
語音
(Podcast、Club House)
線上課程
網路研討會
...



社群

Facebook
Instagram
Twitter
Dcard Ptt
...

02

搜尋引擎與 Google 的 SEO 運作

- 搜尋引擎有哪些？只做 Google SEO 可以嗎？
- 了解搜尋引擎原理，掌握 Google 排名如何運作！

搜尋引擎有哪些？只做 Google SEO 可以嗎？

網路搜尋引擎最常見的包含 Google、Yahoo、Bing、百度，用來搜尋全球資訊網上的資訊。Google SEO 之所以比較常被提到，原因在於它目前的全球市佔率最高，除了中國以外，在各地區市佔率都有 80% 以上，也是台灣較多民眾使用的搜尋引擎。

加上 Yahoo SEO、百度 SEO、Bing SEO 各家的 SEO 演算法略有不同，但原則基本上都差不多，把最有代表性的 Google SEO 做好，其他搜尋引擎也會擁有不錯的能見度！

**若把搜尋引擎流量比喻成街道巷弄，
假如只能蓋一條 通往島嶼，那當然選
最多人走的大馬路效益最高！**

(例如：最多人使用的 Google)

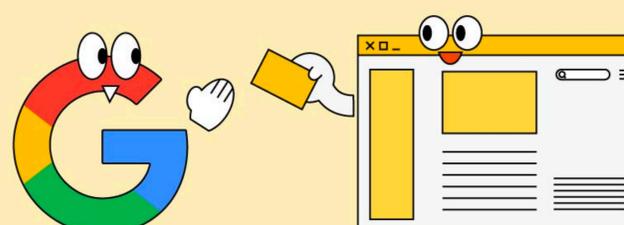


了解搜尋引擎原理, 掌握 Google 排名如何運作

接下來我們要認識 Google 怎麼幫網頁排名呢？

簡單來說可以分為3個步驟：

1 檢索



跟新網頁打照面, 知道有這個「東西」的存在!

2 建立索引



Google進一步深入了解你的網頁，再根據內容分門別類放進資料庫

3 提供關鍵字 搜尋結果

我想找「台北律師...」

這些不錯, 推薦給你!



Google把優質內容推薦給所有需要的人

了解搜尋引擎原理, 掌握 Google 排名如何運作

1. 檢索 (Crawl) : Google 跟新網頁打照面, 知道有這個「東西」存在!

Google 會透過內建的自動化程式「檢索器」四處去網路上撈撈看有沒有新網頁, 如果有, 就會把新的頁面網址蒐集起來放進口袋, 之後再找機會詳細判斷網站內容。

2. 建立索引 (Index) : 了解你的內容, 根據內容分門別類放進資料庫

再來 Google 會逐一深入了解各個網頁的內容, 包含架構、文字、圖片、影音等, 再判斷這些訊息有沒有用, 一旦評估有用, 就會把資料納進它的大型資料庫中, 這同時也代表著內容得到了 Google 的認可。

3. 根據用戶的關鍵字搜尋提供所需的結果 : 把優質內容推薦給所有需要的人

有了大量的資訊後, Google 在面對不同人的搜尋需求時, 會根據用戶的語言、所在地、使用裝置、過往行為、瀏覽紀錄等各式各樣的因素去揣測用戶意圖, 並提供對用戶來說最有幫助的資訊內容。

用實際的比喻來說, 想像你是個專業的推薦人, 必須常常去和第一次見面的人交換名片, 之後找機會聊聊, 了解他們的特長與職業, 充分了解職業內容與為人後, 假設將來有客人請你推薦律師, 那你就會根據對方的需求 (離婚、討債、刑事糾紛) 去推薦最合適的人選 (台北離婚律師、桃園刑事律師)。

- 對 Google 來說, 它先收到你的聯繫方式 (網址) ▶ **Google 是推薦仲介人**
- 之後進一步得知你提供的服務內容有哪些 ▶ **Google 認識你**
- 當用戶問它「律師哪裡找」時就是它要思考的關鍵字 ▶ **有人問 Google**
- 最後提供出來的律師名單就是搜尋結果 ▶ **Google 推薦你**

SEO優化怎麼做？快速掌握重點，輕鬆入門！

- 認識 SEO 網站優化的4大維度：站內、站外、技術、內容
- SEO 優化手法很重要，黑帽 SEO 要不得！
- On Site SEO 網站內部優化 (技術+內容)
- Off Site SEO 網站外部優化 (3大重點)

認識 SEO 網站優化的 4 大維度

到這一章，讓我們先用一個 SEO 勝利公式破題、並提供一個 SEO 架構概念給大家：

SEO 的成功 = 網站架構 + 精準關鍵字 + 優質內容 + 持續經營與調整

SEO 看似複雜、細節繁瑣，其實可以被分門別類，SEO 網站優化可分為 4 大維度：

1. 站內 SEO (On Site SEO)：

依網站內外為劃分點，在自家網站上所做的所有網頁優化行為，都可以稱為站內 SEO。

2. 站外 SEO (Off Site SEO)：

依網站內外為劃分點，在自家網站以外的網站，所做的所有有利於 SEO 的行銷操作，都可以稱為站外 SEO。

3. 技術 SEO (Technical SEO)：

依網頁優化專業為劃分點，通常技術 SEO 都屬於 站內 SEO，透過網站程式碼和架構優化，讓自家網站能更好被網路爬蟲檢索和索引。

4. 內容 SEO (Content SEO)：

依網頁優化專業為劃分點，內容 SEO 主要以 站內 SEO 為主，有時候也會涉及站外 SEO，透過各種內容產製，來幫助自家網站 SEO 提升。

四個維度並非互斥獨立，可以用下圖的架構表示：



認識 SEO 網站優化的 4 大維度

如果說站內 SEO (On Site SEO) 以經營一家餐廳來比喻，SEO 排名像是一道能夠被自信端上桌的美味佳餚，那麼技術SEO就相當於承裝的容器（基礎），內容SEO為精心準備的料理，缺了容器、料理不可能被呈現，而缺了料理，佳餚也名不符實。

然而，容器只要乾淨、能承裝料理就好，料理才是決一勝負的關鍵，所以技術 SEO 至少要做到基本，而內容 SEO 則需要不斷推陳出新。

不過話說回來，即使有最精美的容器、最美味的料理，如果缺乏了「宣傳」，恐怕小店還是會無人問津，而這正是「站外SEO (Off Site SEO)」的角色。



03. SEO優化怎麼做？快速掌握重點，輕鬆入門！

SEO 優化手法很重要，黑帽SEO要不得！

為了達到快速衝刺網站排名，國內外的行銷團隊總是使出渾身解數，但如果不慎用了錯誤、違規手法做SEO，很可能帶來後悔莫及的結果。

因此在SEO優化手法中，就有白帽SEO、灰帽SEO、黑帽SEO的說法：



從「使用者需求」與「用戶體驗」的方向出發，使用符合 Google 搜尋引擎規範的正當手法操作 SEO。



指違反 Google 規範，利用 SEO 作弊的方式操作網站與內容，讓搜尋結果頁面排名能在短期內衝上第一頁，但卻對使用者絲毫沒有幫助的操作手法。



界於白帽 SEO 跟黑帽 SEO 之間的 SEO 操作手法，它帶有一點取巧的手段，卻沒有嚴重到違反 Google 的規範，介於模糊的灰色空間地帶。

儘管使用黑帽 SEO 手法，有可能短期內讓網頁衝上第一頁，但因為其操作違背 Google 的精神，對使用者來說也沒有幫助，所以使用黑帽 SEO 手法的業主往往會**遭受 Google 的懲罰**（Google 是有在不斷更新、進化搜尋演算法的），例如網站排名下降、已索引的網站內容被移除、無法在 SERP 上曝光等等。對大多數企業來說，這絕對是得不償失！所以黑帽 SEO 手法真的要不得！

On Site SEO 網站內部優化 (技術+內容)

(一) Technical SEO 技術 SEO，建立 Google 喜歡的網站架構吧！

網站從基礎的架設、結構設置、邀請網路爬蟲索取到後續網頁速度優化，可以說技術 SEO 的項目五花八門，只靠這一篇文章難以說完，所以我們先列出關鍵重點事項以及目前我們估算的重要度評分提供參考，若是要執行，可以依照重要性安排個先後順序。

由於內容真的太多，第一集希望帶大家初步理解 SEO 執行架構而已，因此關於以下各個項目技術面的詳細操作介紹，預計會整理在 [【Welly幫幫我】第三集](#)來跟大家見面！

1. SEO網址 / 網域：★★★★★
2. Breadcrumb 麵包屑：★★★★
3. Sitemap網站地圖：★★★★★★
4. Robots.txt：★★★★
5. Canonical Url：★★★★
6. 301轉址、302轉址：★★★★★
7. 結構化資料：★★★★★
8. 提升網站速度：★★★★★
9. 行動裝置兼容性：★★★★★

其實 SEO 技術面的優化還有許多值得提及之處，如果你有遇到相關技術疑問、看起來沒有列在在這些項目中或希望 Welly 多寫一些，歡迎點此按鈕填單跟 Welly 團隊許願喔！

許下願望，Welly 幫幫你！

03. SEO優化怎麼做？快速掌握重點，輕鬆入門！

On Site SEO 網站內部優化 (技術+內容)

(二) Content SEO (內容SEO)，提供對使用者有價值的資訊吧！

Google 的搜尋引擎核心宗旨為「提供用戶體驗良好的網站」，而用戶體驗良好除了具備架構清晰、快速的網站，另一大重點就是網頁必須是有價值的內容，這部分是行銷人最需要掌握、不斷測試優化的部分，底下我們就提供其中的重點給大家參考。

1. SEO 文章、內容：★★★★★
2. 關鍵字分析：★★★★★
3. Meta Title、Meta Description：★★★★★
4. Img Alt 圖片 SEO：★★★★
5. 網站連結優化：★★★★★

近期 Welly 的 [Facebook](#) 與 [Instagram](#) 官方粉專也都有在分享「內容面」上各個項目該如何執行、又有哪些雷區不能踩。如果你想等整理好的完整懶人包，則可以期待【Welly 幫幫我_第四集】喔！



Off Site SEO 網站外部優化 (3大重點)

站外 SEO 的部分，我們能做的事情不如站內 SEO 那麼多元而彈性，但有 3 件事情依然影響著 SEO 成敗：

1. 反向連結 (Backlink)：★★★★★

如上面所提到，網站連結分內外，外部連結指的是跨網站的串聯，而 Backlink (反向連結) 專指「可連到你網站的外部網站連結」。

反向連結對 Google 來說就像「推薦人或背書人」，不僅更容易爬到其他網站的相關內容，有了推薦人的背書也會讓 Google 願意相信這個連結的網站內容是好的，但許多網站為了杜絕惡意、浮濫的反向連結，會設定網址 nofollow，使被推薦網站吃不到權重紅利。這不表示反向連結就沒用了，因為它依然有其他對 SEO 有效的意義！

2. 品牌 / 作者知名度：★★★

經營外部連結，除了增加反向連結之外，其實也可以透過經營公關，一併提升品牌或作者的知名度，尤其是在 Google 認定為 YMYL 的產業，為了提供給使用者正確、有用的資訊，Google 也會把撰寫文章的來源 (作者) 納入考量，例如說醫療知識就應該由醫師、醫學背景的人來撰寫。

Google 怎麼知道你是否具備專業背景和知識？它會從自己的資料庫中去搜尋，如果你經常發表相關領域的見解、文章、論文、常常上新聞等，那麼 Google 也會傾向將你分類為該領域的專家，採信你產出的內容。

3. 社群經營：★★

最後，SEO 界仍不斷研究的就是社群經營對 SEO 究竟有沒有效？這項指標較為複雜，難以用直接的因果關係來闡述。

因為反向連結以網域來計算，比如你的文章不管在 Facebook 露出幾次，都只會計算一次反向連結，但從品牌訊號的角度來探討，在社群中增加文章的討論度，其實很有可能讓 Google 間接得知你的名聲。

此外，社群無遠弗屆，好好經營說不定有機會讓人看到你的內容，當別人對你感興趣，說不定能有額外的業務洽談、反向連結建立機會。

04

SEO 多久會有效果？外包跟自己做的差別？

- 網站排名效果多久會顯現？
- 該自己來還是找專業 SEO 公司協助？

04. SEO 多久會有效果？外包跟自己做的差別？

網站排名效果多久會顯現？

SEO 行銷團隊最苦惱的問題...

就是「做了 SEO 優化後，多久會有效果？」

其實對於網站排名效果顯現的速度，連 Google 自己都沒有標準答案！即便網站技術與內容都調整完畢 (或建構時遵照規則)，但仍可能會受到網站或關鍵字的競爭度、Google 收錄及更新速度、以及流量波動等影響，導致成效顯現時間不定。

另外，Google SEO 不會接受透過投放廣告或金錢購買等方式更動自然排名，即便是購買 PPC 廣告讓網頁出現在首頁，也不會影響 SERP 原頁面的既有排名，而且 PPC 在費用花完後就會立刻下架，這在關鍵字行銷當中雖然是一種選擇，但對財力不夠雄厚的中小型企業來說畢竟不是長久之計。

Welly 經驗分享：

若有紮實把這一頁的勝利公式做踏實，在文章上架後 2~3 個月左右就可以看到成效，不過若要確保排名有穩定的表現，仍建議在上架 3~6 個月之間持續觀察排名與優化。

那這麼辛苦做 SEO 衝排名到底要幹嘛？

雖然建置的過程較 PPC 廣告漫長，不過當 SEO 成功做起來之後，你可以不費吹灰之力就獲得大量的自然流量，除了快速提升品牌的曝光度，透過關鍵字 SEO 也能幫你帶來許多潛在的客戶，讓更多人對商品及服務留下印象，甚至提高轉換成實際購買行動的機率。

因此，雖然 SEO 能帶來免費的流量，但也必須投入足夠的心力，同時還需要耐心等待，才能真正享受免費流量帶來的甜美成果！

04. SEO 多久會有效果？外包跟自己做的差別？

該自己來還是找專業 SEO 公司協助？

會看到這裡的你，一定也查看了許多講解 SEO 的其他文章，目前線上 SEO 教學的網站及文章非常多，從網站 SEO 設定到文章撰寫重點、注意事項等應有盡有，熟悉概念後確實可以試著自己實作這些項目看看：

- 徹底檢查整個網站的結構及內容
- 透過工程技術改善網站體質
- 關鍵字研究及開發
- 內容 (文字、圖片、影音) 產出、維護與更新
- 數據追蹤、掌握波動與排除問題
- 持續關注 SEO 變動新知

不過，即便有文字或影片教學，要將概念性的內容轉變成實際上的 SEO 操作還是需要很多功夫，甚至需要一整個團隊的支援，如果公司內部人力本身吃緊，或處於分身乏術的階段，建議尋求專業 SEO 排名操作團隊協助會更加事半功倍喔！

如果你是行銷人員

如果不是花了大把時間學習 SEO，真的很少公司行銷能單打獨鬥（或在很小的團隊下）把 SEO 執行到好。

如果目前在流量或業績上，透過目前的行銷手法已經感覺遇到瓶頸，不仿來跟 Welly 聊聊了解看看 SEO 的方案，可以讓 Welly 協助你們做一次行銷預算的分配與 SEO 的適性度分析喔！

如果你是公司老闆

許多老闆明瞭操作廣告是耗時且需花時間調整、優化的，因此選擇與外包廣告代理商合作。

SEO 的操作其實也是同樣道理，不是團隊不能做，而是看要投入多少人力心力去做！以我們的經驗，在**執行成本為廣告的 1/5 下，SEO 更有機會讓流量大幅成長**。每月只要約一個社會新鮮人的薪資，你就可以獲得整個 SEO 團隊。



Hi

我們是 Welly！幫助你業績成長的 SEO 服務商

- 感謝您的閱讀，希望這本電子書可以幫助到您！
- 接下來也讓我們用 3 分鐘幫助你快速認識 Welly

Welly 跟其他廠商不同在哪？

落地執行才是關鍵

- 作為一個有豐富SEO經驗的團隊，我們知道實際執行才是SEO最難的部分
- 如此懶人包敘述，SEO的執行細節多如牛毛，即便有再好的顧問服務，一般企業很難有團隊能把SEO執行好
- 因此，我們的團隊為客戶實際操作SEO的工作，透過專業且優質的文章內容，讓你能更快看到成效（並且收費和市面上那些僅提供顧問服務的公司一樣）

商業目標導向

- 不同於一般的SEO服務商，只在乎流量的KPI
- 我們的團隊來自實際使用SEO成功創業的創業者，所以我們更知道SEO的目標是提高業績
- 從選擇有商務轉換潛力的關鍵字，到網站上如何提升訪客下單的轉化率，我們都會在了解你的商業模式後，提供完整的服務！

不只是做流量！！

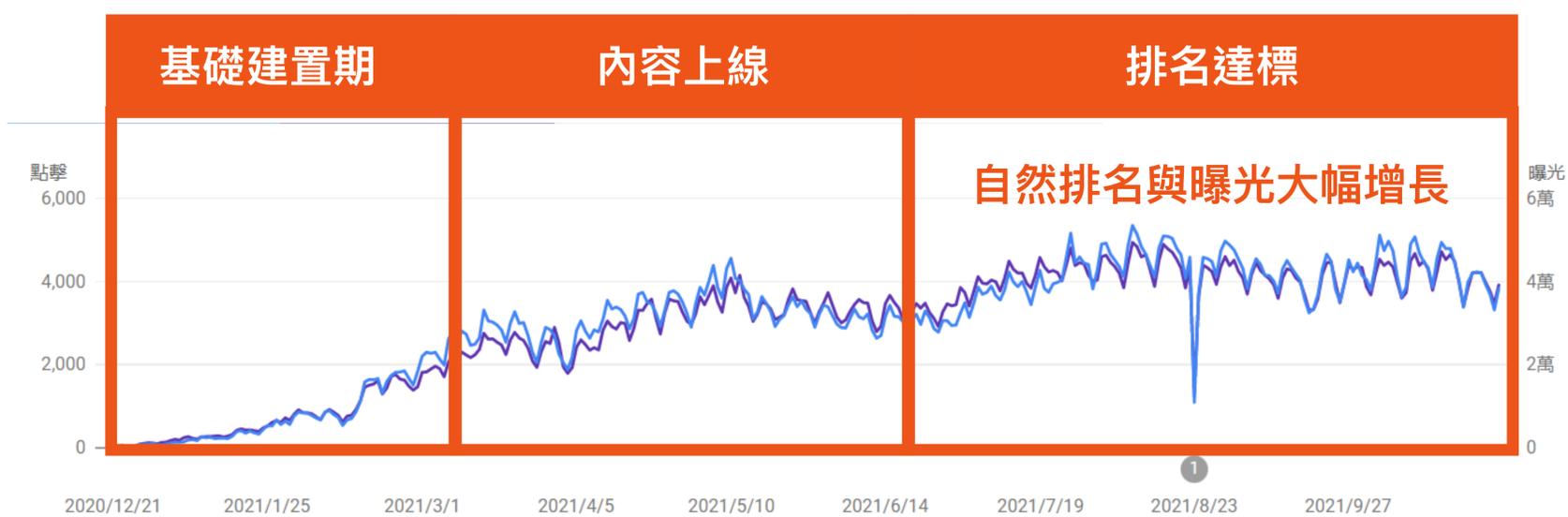
更從商業模式切入、規劃適合的關鍵字與使用者流程，幫助你對接實際有需要的客戶！



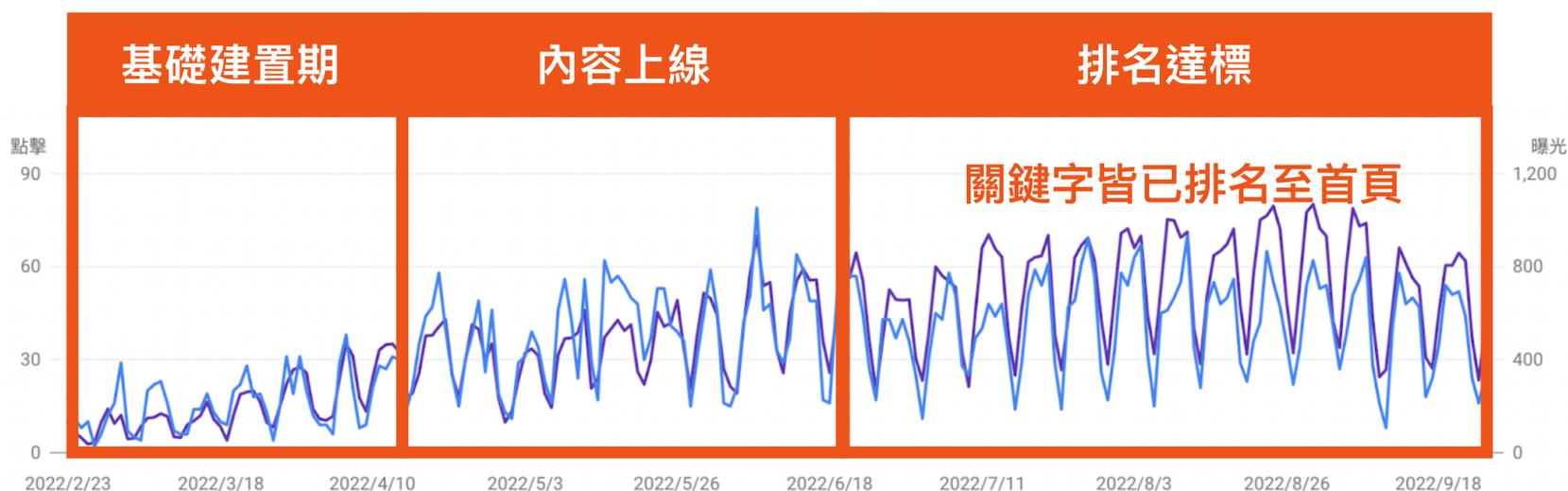
Welly 的排名能力很好嗎？有成功案例嗎？

案例產業	「月」自然流量增長	內容上架至成效出現	Spotlight
食品電商	100 → 10,000	2 個月	網羅商品相關關鍵字攻前3名
甜點電商	3.1 K → 22 K	2 個月	高度競爭核心關鍵字前3名
B2B 物流商	< 300 → 5,000	3 個月	高度競爭核心關鍵字前3名 目前月流量 10,000 up
健康媒體平台	0 → 500 K	6 個月	上百個關鍵字排名前3名
婦產科醫師	< 100 → 100 K	4 個月	上百個關鍵字在首頁、高競爭 關鍵字排名前3名

婦產科醫師



B2B 物流服務



聯繫 Welly

“ 如果你想了解 Welly 如何幫助你的網站...

現在預約訪談 ➤

我們即可針對貴司目前的業務需求提供一份

用 SEO 提升業績的規劃報告



— 加 LINE 聯繫

hello@welly.tw



Email 聯繫 (Michelle Wu)

welly.tw/contact



官網填單

下一集：【30+種SEO工具詳盡介紹】

不想錯過熱騰騰的電子書？

請到下一頁點擊按鈕、留下您的姓名信箱



Welly

下集預告

Welly幫幫我 QQ
為什麼我的網站排名上不去?



HOT !!

SEO 工具大補帖

30 種 SEO 分析工具詳盡介紹！

Episode 02



SEO 3大面向



30種工具介紹

▶ Welly

訂閱 Welly 幫幫我系列

簡單兩步驟，留下姓名信箱，你將可以第一時間收到熱騰騰電子書

▶ Welly