

SEO Plan và Gia Cát Dự

Khi làm dịch vụ SEO khi gặp khách hàng câu hỏi thường xuyên bạn gặp phải là "Bao lâu thì từ khóa lên top?". Đây là một câu hỏi khó trả lời nhất đối với nghề dịch vụ SEO bởi vì thực chất chưa ai dám chắc được bao lâu cả.

Hãy tiếp cận vấn đề này một cách khoa học hơn. Thực chất của vấn đề là một yêu cầu để báo cáo khách hàng, để báo được một vấn đề thì chúng ta cần 2 yếu tố **mô hình** và **dữ liệu**,

ví dụ: Khi dự đoán "*bao giờ trắng tròn?*" thì chúng ta cần 2 yếu tố mô hình là **sau 29 ngày** là một chu kỳ trắng tròn

còn dữ liệu

hôm nay là ngày thứ bao nhiêu trong chu kỳ đó.

Phức tạp hơn như dự báo thời tiết, mô hình dự báo phải chạy trên những siêu máy tính **còn dữ liệu** thì

phải tiêu tốn hàng triệu USD hàng ngày cho các trạm khí tượng, bóng thám không, vệ tinh,...

chưa kể cho chúng ta một bản tin dự báo thời tiết 2 phút mỗi ngày mà chúng ta vẫn gọi là

Gia Cát Dự

Trong nghề SEO nếu bạn dự số dự đoán chính xác 80% thì chắc Google đã mời bạn làm việc cho họ với mức lương hàng triệu USD rồi, vì bạn dự số bất bại hời hợt mà.



Đây là một hình ảnh minh họa về chiến lược kinh doanh, được vẽ trên giấy. Hình ảnh này thể hiện một quy trình chiến lược bắt đầu từ 'MARKETING/PR' (Marketing/PR) và 'ADVERTISING' (Quảng cáo). Từ 'MARKETING/PR', có hai mũi tên dẫn đến 'CUSTOMER FEEDBACK' (Phản hồi khách hàng) và 'ADVERTISING'. Từ 'CUSTOMER FEEDBACK', có một mũi tên dẫn đến 'BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY' (Chiến lược phát triển kinh doanh). Từ 'BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY', có hai mũi tên dẫn đến 'BRAND LOYALTY' (Độ trung thành thương hiệu) và 'NEW BUSINESS' (Kinh doanh mới). Từ 'ADVERTISING', có một mũi tên dẫn đến 'PRODUCT INNOVATION' (Innovation sản phẩm). Từ 'PRODUCT INNOVATION', có một mũi tên dẫn đến 'DIVERSIFICATION' (Đa dạng hóa). Từ 'NEW BUSINESS' và 'DIVERSIFICATION', có hai mũi tên dẫn đến 'FUTURE GROWTH!' (Tăng trưởng tương lai), được khoanh tròn bằng một đường kẻ đỏ. Một bàn tay đang cầm một cây bút đen, đang chỉ vào phần 'ADVERTISING' của sơ đồ.