

inbound journals

- [首頁](#)
- [SEO](#)
- [內容行銷](#)
- [社群行銷](#)
- [Facebook行銷指南](#)
- [關於](#)
- [聯絡](#)

六項要避免的負面SEO做法



六種要避免的負面SEO作弊手法

我們在前面的幾節裡集中瞭解了正面SEO(Positive SEO)和相關的正面排名因素。那麼在做網站優化時，有哪一些負面SEO(Negative SEO)的做法是我們須要避免的呢？

在這一節，也是這個[SEO入門指南](#)的最後一節，讓我們談談這些違反Google站長管理守則的項目，或稱為違規行為，這些都是經營網站時要避免觸犯的事項。搜尋引擎會根據單一或多項違規行為，決定對網站採取相應的懲罰。

六種負面SEO／違規行為：

空洞的內容(Thin Content)

過去Google苦於無法分辨垃圾網站、中等或二流網站、以及高品質網站的差別。直至2011年2月，這個處境永遠改變了。Google透過各種指標的衡量技術，更新了它的排名演算法，代號為“熊貓”(Panda Update)，對內容品質低落，包括：缺乏實質內容、非原創內容(如拷貝他站文章)、廣告比例過高等等的網站造成很大的影響，使網站流量大幅下降。

要避免遭到搜尋引擎的處罰，可以作出以下修正：

- 刪除從他站拷貝過來的文章
- 增加原創性的、有參考價值的文章
- 刪除站內重複內容
- 減少會稀釋實質內容的項目，如：過剩的導覽結構、頁尾連結、重複的影相、動態內容等
- 減低廣告與內容的比例

關鍵詞堆砌(Keyword Stuffing)

把同一個關鍵詞重複地硬塞在文章裡，其實是一種過時的作弊手法。這對於Google來說已經是非常容易偵察到的伎倆了，因此也很可能會讓違規的網站被懲罰。

那麼，怎樣才算是堆砌呢？雖然這沒有標準答案，但是最好的做法是：

- 確定標題標籤包含主要的關鍵詞
- 描述標籤包含主要的關鍵詞
- 內文包含主要和多個(視文章長短和流暢度而定)次要和相關關鍵詞
- 站在讀者的角度，使文章讀起來通順自然，在網頁的瀏覽時間自然會延長

隱藏文字(Hidden Text)

隱藏文字是另一個違反Google品質指南的作弊手法，具體做法有多種，最常見的是把網頁的關鍵詞的顏色設定為背景顏色，讓人眼看不到。這種做法是不被搜尋引擎認可的，受處罰的機率是很高的。最簡單的方法是，不要試圖做任何隱藏文字的伎倆，搜尋引擎要“看到”跟人眼一樣的東西。

態度是，不要把時間花在這些枝節

障眼法(Cloaking)

障眼法是典型的SEO黑帽作弊手法，比隱藏文字更進階，具體做法是把網頁偽裝成非常優化的版本，然後分辨訪客是人還是搜尋引擎的爬行器(crawler 或spider)，如果訪客是後者，便會讓它看到這個經過優化的網頁。

因為這種做法是明顯的作弊手段，並非一般人在不知情的情況下所犯的無心之失，所以搜尋引擎會嚴懲這種行為，極有可能會進行封殺，把整個網站刪除。

付費連結(Paid Links)

Google 是否應該打擊買賣連結的網站，在過去幾年一直都是爭論不休的議題。目前，購買連結以求提高網頁排名，在Google眼裡屬違規行為。如果你要在Google得到好的自然排名，就得按照Google的遊戲規則，否則一旦被逮到就要做好接受處罰的可能。

而Bing在這個問題上似乎比較寬容，沒有公然地對購買連結作出懲罰，目前仍允許網站在不違規的情況下，向可信任的網站購買連結，但同時也帶保留地表示付費連結有其風險。

垃圾連結(Link Spam)

就如它的名稱，製造垃圾連結不會為SEO帶來價值，也觸犯了站長管理守則。如果以為把網站連結丟在各個論壇或部落格就是在做SEO，或更甚的是運用軟體完成這項工作的話，那這就是大大的誤導了。因為這種做法不會為你帶來任何排名上的好處，即使目前有，也不會長遠。

結論：從以上的負面SEO的項目中可以看出，搜尋引擎一再地逼使網站經營者把重點放在製作優質的內容上。其實這也是對的，與其把時間浪費在各種作弊手法上，短期地比贏了搜尋引擎，然後被識破後再不斷地找其他漏洞，還不如專注於創造價值－有用的、精準的內容，為你的網站增值。假以時日，你的網站也會成為搜尋引擎眼裡值得信任、有權重的網站。即使日後有再多的演算法更新，也不會在排名上受太大的衝擊。這就是最可靠的SEO。

SEO 網站優化入門指南其他章節：

第一節：[甚麼是SEO](#)

第二節：[搜尋引擎排名因素－類別簡介](#)

第三節：[網頁內容的5項排名因素](#)

第四節：[HTML語法對SEO優化的影響](#)

第五節：[網站結構對SEO優化的影響](#)

第六節：[建立連結的3個重點](#)

第七節：[社群媒體網站對SEO優化的影響](#)

第八節：[網站的信任度和權威度對排名的影響](#)

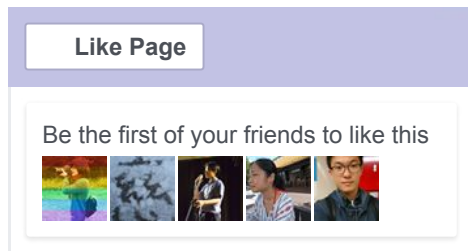
第九節：[個人化搜尋對排名的影響](#)



最新文章

- [\[資訊圖表\] 關鍵字人群定向廣告](#)
- [\[資訊圖表\] DMP 數據管理平台介紹](#)
- [Facebook推出最新內容發佈工具和數據統計功能](#)
- [\[資訊圖表\] 廣告素材－提升效益的實戰祕訣](#)
- [\[資訊圖表\] 淺談AD Serving 廣告服務](#)
- [社群行銷案例：美妝保養品牌如何交叉運用FB及Line增加臨櫃率](#)
- [\[資訊圖表\] RTB 如何幫你的電子商務網站做CRM？](#)
- [\[資訊圖表\] 善用RTB廣告 前進中國市場](#)
- [行動行銷時代已來臨－網站手機優化成中小企業首要工作](#)
- [社群行銷案例：App媒體網站如何靈活運用社群獲得爆發性成長](#)





熱門文章

[Facebook有效PO文技巧分析報告](#)

[\[資訊圖表\] 讓更多粉絲分享Facebook貼文的14種方法](#)

[\[資訊圖表\] 內容行銷:你要知道的幾件事](#)

[社群媒體如何影響購買行為的5個數據](#)

[4種讓Facebook粉絲轉換為客戶的實際做法](#)

[5種帶動銷售成長的Facebook PO文方式](#)

[\[資訊圖表\] 企業必須知道的數位行銷統計數據](#)

[澳洲旅游局: 內容和社群媒體行銷的9堂課](#)

[2013年社群媒體行銷產業報告](#)

內容分類

- [Facebook行銷](#) (74)
- [內容行銷](#) (39)
- [搜尋引擎優化](#) (27)
- [社群媒體行銷案例](#) (17)
- [社群行銷](#) (105)

- [部落格](#) (6)

[關於](#) | [聯絡](#)

Copyright © 2012 InboundJournals.com. All Rights Reserved.