



SEO – не шаманство!

Что нужно знать, заказывая
продвижение сайта?

Содержание

Часть 1. Десять больных вопросов	3
Что влияет на позиции сайта в поисковых системах?	3
Что нужно сделать, чтобы улучшить позиции сайта?	4
Чем занимаются специалисты по продвижению сайтов?	5
Как определяется бюджет на продвижение?	6
Какие гарантии можно получить при заказе продвижения?	7
Можно ли гарантированно вывести сайт в ТОП?	8
Как проверить, что сайт продвигается качественно?	9
Любой ли сайт можно продвинуть в поиске?	10
Мой сайт продвигали. Долгое время он был на высоких позициях, но около 1—2 года назад начал падать и теперь не занимает высоких мест в поиске. Почему?	11
Сколько стоит качественное продвижение?	12
Часть 2. Кому доверить свой проект?	13
Самостоятельное продвижение	14
Системы автоматического продвижения	16
Фрилансер	17
Маленькая студия	18
Лидеры рынка	19
Об авторе	20
Полезные материалы	21

Часть 1. Десять больных вопросов

Что влияет на позиции сайта в поисковых системах?

Поисковые системы стремятся выводить выше сайты, которые *лучше отвечают на запросы пользователей*. Чтобы определить это, алгоритмы поисковых систем оценивают ваш сайт по множеству факторов (их около 800).

Примеры таких факторов:

- наличие прямого вхождения запроса в текст страницы;
- уникальность текста на странице;
- плотность слов из запроса на странице;
- наличие ссылок, тексты которых содержат слова из запроса или запрос целиком;
- наличие качественных фотографий на странице;
- наличие номера 8-800-;
- скорость загрузки страниц на сайте;
- аптайм сайта;
- возраст сайта;
- региональная принадлежность сайта и многое другое.

Как мы видим, в списке факторов есть такие, на которые можно влиять (например, разместить на сайте более качественные тексты и фотографии), и такие, на которые SEO-специалист влиять не может (региональная привязка сайта, возраст сайта).

Что нужно сделать, чтобы улучшить позиции сайта?

Необходимо сделать так, чтобы, по мнению поисковых систем, ваш сайт лучше конкурентов отвечал на запросы пользователей. Для этого необходимо улучшить факторы, влияющие на позиции сайта в поисковых системах — *из тех факторов, на которые можно влиять*.

Например, если у вас молодой сайт (до 1 года) и вы хотите вывести его на высокие позиции по конкурентным запросам в Москве — это будет малореальная задача, т.к. технически молодые сайты обладают меньшим доверием в поисковых системах, чем старые, и этот фактор имеет большой вес. Это все равно что попытаться получить права на управление автомобилем в 14 лет — придется ждать 18-ти в любом случае.

Хороший специалист подскажет, по каким запросам реально продвинуть сайт, а по каким — нет в силу разных алгоритмических особенностей. Укажет, что можно доработать на сайте, чтобы повысить шансы сайта выводиться на высоких позициях в поисковых системах.

Чем занимаются специалисты по продвижению сайтов?

Хорошие специалисты, зная особенности работы поисковых систем, выделяют основные факторы, которые влияют на позиции вашего сайта, и стремятся их улучшить — опять-таки *из тех факторов, которые может изменить SEO-специалист.*

Например, ваши конкуренты заказали дешевое SEO и получили стандартные сео-тексты для своих сайтов (такие, которые невозможно читать, но их «надо разместить для поисковых систем»). Вместо размещения спамных текстов хороший SEO-специалист закажет для вашего сайта качественные продающие тексты, которые не только будут содержать нужные ключевые слова, но и будут полезны реальным людям. Поисковые системы зафиксируют, что на вашем сайте посетители читают тексты, больше и глубже просматривают сайт — и повысят ваши позиции. Вы обойдете конкурентов.

Это самый простой пример, как качественное SEO может приносить пользу сайтам. Во многих тематиках конкуренция такова, что обойти конкурентов можно только на нюансах, т.к. основные факторы у сайтов прокачаны хорошо. Поэтому SEO-специалист постоянно изучает алгоритмы поисковых систем, ставит эксперименты, выявляет факторы и способы влияния на них, и реализует найденные стратегии на проектах клиентов.

Как определяется бюджет на продвижение?

Если речь идет о небольшом или среднем проекте, SEO-специалист рассчитывает бюджет на основе опыта продвижения аналогичных сайтов и умножает сумму на определенный коэффициент качества сайта, поступающего на продвижение. Например, если потребуется выводить сайт из-под фильтра, это повысит издержки SEO-специалиста — и как следствие, стоимость продвижения.

У разных SEO-компаний имеется своя формула расчета бюджета для стандартных проектов, при этом подробная смета не составляется, поскольку наработанный опыт позволяет достаточно точно определять бюджет типовых проектов.

Факторы, повышающие стоимость продвижения:

- большое количество запросов;
- высокая конкуренция в тематике;
- слабые начальные показатели сайта;
- наличие фильтров, наложенных на сайт поисковыми системами.

При продвижении крупных проектов (большой интернет-магазин, портал) может составляться детальная смета, поскольку стандартные формулы расчета цен не смогут учесть всех нюансов крупного проекта.

Какие гарантии можно получить при заказе продвижения?

Поскольку не на все факторы SEO-специалист может влиять, о чем мы писали выше, гарантировать нахождение сайта на определенных позициях ни один грамотный SEO-специалист не будет. Либо он заложит все риски в договор с клиентом, и стоимость работ возрастет в несколько раз. При этом вы получите такую же услугу с тем же шансом выхода в ТОП, только переплатите за гарантии.

Клиенты могут оценить работу SEO-специалиста по комплексу показателей, среди которых:

- количество переходов на сайт из поисковых систем и динамика их изменений (с учетом сезонного фактора);
- средняя стоимость перехода из поисковых систем в сравнении с ценами на привлечение трафика из других каналов (контекстная реклама, социальные сети, рассылки);
- количество звонков, поступающих с сайта.

Ежемесячно SEO-специалист предоставляет отчет, в котором указывает данные по посещаемости сайта, отмечает, выросла посещаемость или нет, что планируется сделать для роста посещаемости. Таким образом, эффективность работы оценивается по комплексу параметров, влияющих на конечную цель любого бизнеса — получить клиента с сайта.

Можно ли гарантированно вывести сайт в ТОП?

Нет, продвижение — это всегда риск. Чтобы сайт гарантированно получал посетителей из поисковых систем, можно использовать контекстную рекламу. В этом случае вы размещаете объявление, которое ведет на ваш сайт, рядом с результатами поиска и оплачиваете каждый переход на сайт. Ставка за переход формируется по аукционному принципу — кто выставит более высокую ставку за переход, тот разместит свое объявление выше и сможет получить больше переходов.

Стоимость контекстной рекламы, как правило, намного выше стоимости продвижения. Это объясняется просто: чем ниже уровень риска, тем выше стоимость рекламы, и наоборот.

Как проверить, что сайт продвигается качественно?

Оценить эффективность работы SEO-специалистов можно по нескольким признакам:

- увеличение числа переходов из поисковых систем после начала работ по продвижению (как правило, в течение первых 4—6 недель после подписания договора на продвижение);
- улучшение позиций сайта по поисковым запросам;
- рост числа заявок и/или звонков, поступающих с сайта;
- стабильность получаемых результатов.

Хорошие SEO специалисты обязательно работают с текстами на сайте, дают рекомендации по улучшению структуры сайта, процесса оформления заказа, иного функционала и т.д. *Без работы над улучшением сайта сегодня невозможно получить высокие позиции в поисковых системах.*

Для более надежного контроля получаемых результатов рекомендуем освоить систему статистики Яндекс.Метрика и проверять основные показатели посещаемости сайта через нее.

Любой ли сайт можно продвинуть в поиске?

Чтобы ваш сайт смог продвигаться, он должен как минимум не уступать по уровню дизайна, функционала и ассортименту представленных товаров сайтам конкурентов, которые занимают высокие позиции в поиске. Иначе шансы на успешное продвижение стремятся к нулю, и любой, даже хороший SEO-специалист, ничего не сможет сделать.

Приведем такой пример: вы хотите участвовать в гонке и против болида «Формула-1» выставляете обычный серийный автомобиль. Даже если за рулем вашей машины будет первоклассный водитель, он не сможет обогнать болид просто из-за разницы в технических параметрах (таких как время разгона до 100 км/ч, максимальная скорость). С сайтами аналогичная ситуация.

Если вы хотите узнать, возможно ли продвигать ваш сайт, вы можете заказать комплексный аудит сайта и получить исчерпывающий ответ, возможно ли продвигать сайт или какие-то его элементы требуется доработать, и какие именно.

Интернет перестал быть средой, где можно с минимальными издержками получить большую прибыль — конкуренция выросла, и чтобы получить отдачу, нужно вкладывать серьезные средства.

Мой сайт продвигали. Долгое время он был на высоких позициях, но около 1—2 года назад начал падать и теперь не занимает высоких мест в поиске. Почему?

Чтобы ответить точно, необходимо проанализировать сайт и понять, с какими факторами работали SEO специалисты, а с какими — нет. Обычно причина заключается в том, что стратегия продвижения не адаптировалась под более сложные алгоритмы поисковых систем.

Например, сейчас поисковые системы научились анализировать дизайн сайтов, юзабилити, поведение пользователей на сайте — и все это стало влиять на позиции сайтов. Если на вашем сайте не ведется работа по улучшению юзабилити, а конкуренты ее ведут, ваш сайт будет терять позиции.

Приведем такой пример: если вы выпустили телефон, но не стали его модернизировать, продажи модели со временем упадут, т.к. внимание потребителей будет приковано к более современным и функциональным моделям. Аналогично происходит с сайтами: если их вовремя не модернизировать, сайты устаревают, и их обходят конкуренты.

Сколько стоит качественное продвижение?

Основные затраты при продвижении составляют расходы на оплату работы сотрудников — SEO-специалистов, аналитиков, редакторов, копирайтеров, менеджеров проекта и т.д. Именно люди анализируют сайт, пишут тексты, ищут площадки для размещения ссылок. Все это требует времени, если делать работу качественно.

Средняя ставка специалиста в зависимости от специализации — от 800—1 000 до 1 500—2 000 рублей за час. Если вы выделяете на SEO порядка 5 000 рублей — в лучшем случае вы получите 5 часов работы не самого опытного специалиста. На практике еще меньше, т.к. из 5 000 определенная часть уйдет на оплату ссылок, системы съема позиций, аналитических сервисов и т.д. По факту вам продадут 2—3 часа работы. Что можно сделать за такое время, большой вопрос.

Добиться вменяемых результатов в более-менее конкурентной тематике можно, если уделять проекту хотя бы 10—15 часов в месяц. Поэтому стоимость качественного продвижения сайта в такой тематике будет от 15 000—20 000 рублей в месяц.

Часть 2. Кому доверить свой проект

Кому доверить продвижение сайта?

Вариантов несколько: продвигать сайт самостоятельно, использовать системы автоматического продвижения, найти фрилансера, небольшую студию или обратиться к компании-лидеру рынка. У каждого варианта есть плюсы и минусы, которые мы разберем.

Самостоятельное продвижение сайта

Хочешь сделать что-то хорошо — сделай сам. По этой дороге идут многие владельцы сайтов. И в ряде случаев действительно имеет смысл продвигать сайт самостоятельно. Например, если вы хотите сделать продвижение своим хобби или продвигаете персональный сайт ради любопытства. Если же вам нужно продвинуть коммерческий сайт с целью получить продажи / прибыль, вариант работы вы выбрали не из легких.

Современные алгоритмы поисковых систем очень сложные. Они создаются сотнями высокооплачиваемых программистов, которые не зря получают хорошую зарплату. Поисковые системы научились учитывать порядка 800 факторов, которые влияют на позиции. Освоить все премудрости алгоритмов можно, но долго и сложно, а неумелые эксперименты (в том числе горе-оптимизаторов) могут завершиться баном сайта (исключением из поиска) с последующим созданием нового проекта (т.к. оживить старый сайт уже не получится).

Если вы все-таки хотите осваивать продвижение самостоятельно, приготовьтесь к следующим инвестициям:

1. Обучение азам SEO на курсах / вебинарах — от 10 до 20 тыс. рублей. Вы потратите примерно 1—1,5 месяца, чтобы понять основы работы поисковых систем. Продвигать такие курсы вас не научат.
2. Обучение на продвинутом курсе, где кое-какими знаниями поделятся эксперты рынка — от 30 до 150 тыс. рублей. На такие курсы оптимально идти, если вы имеете базовые знания и кое-какой опыт за плечами (как правило, неудачного продвижения).

3. «Набитие шишек» на собственном проекте, поиск истин и действенных методов продвижения. Этот этап может растянуться от 6 месяцев до нескольких лет, учитывая, что в любой сфере вы станете специалистом, потратив минимум 10 000 часов на практику.

Итого: десятки тысяч рублей на обучение и 2—3 года практики с неопределенным результатом. Но повторюсь, если вы хотите сделать продвижение своей профессией или продвигать из любопытства личный сайт — этот вариант работы вам подойдет.

Системы автоматического продвижения

К ним относятся Seopult, Webeffector, Rookee и ряд других. При правильном подходе и умелом обращении данные системы могут помочь в продвижении сайтов, особенно в тематиках с невысокой конкуренцией (региональные сайты). Однако как любым инструментом, данными системами нужно пользоваться, понимая, что вы делаете.

Как минимум, вы должны иметь базовые знания о работе поисковых систем и продвижении. Иначе можно натворить такое, что разбирать проблемы придется не один год!

Системы автоматического продвижения можно сравнить с автомобилями с АКПП и современными системами безопасности — ехать легче, чем на машине с «механикой» и без электронных систем, но знать ПДД вы все равно обязаны. Можно, конечно, и без ПДД ехать — до первого перекрестка или светофора.

Если у вас очень маленький бюджет (3—5 тыс. рублей) и конкуренция в тематике мала — системы автоматического продвижения могут вам помочь, но пользоваться ими нужно грамотно и получив хотя бы базовое образование в области SEO (посмотрите курсы Каширина, благо, они сейчас бесплатны).

Фрилансер

Чистый фрилансер, работающий один, силен в 1—2 группе факторов и, как правило, плохо или очень плохо разбирается в других группах факторов. Например, он может быть сильным технарем и прекрасно рассчитывать, сколько нужно вхождений запросов на странице, сколько и каких ссылок нужно поставить, но плохо разбираться в юзабилити, копирайтинге, повышении конверсии. Вы можете получить сайт в ТОПе, но продавать данный сайт будет плохо.

В любой момент фрилансер может исчезнуть (заболел, уехал в отпуск, не предупредив, просто устал), забыть проплатить ссылки, просто уйти из профессии. Заключение договора и оплата работы по безналу с фрилансером также будет затруднительно.

Однако фрилансер — хороший вариант, если у вас небольшой бюджет в районе 10—15 тыс. рублей, вы готовы потратить много времени на выбор специалиста, смирились с дополнительными рисками и не очень чувствительны к сервису.

Маленькая студия

Как правило, состоит из группы специалистов, которые дополняют друг друга (технари, гуманитарии и менеджеры проектов, которые находятся посередине). У студий больше клиентов, а значит — больше опыта работы в разных тематиках, больше опыта работы с трудными ситуациями, фильтрами, санкциями поисковых систем. У студии есть средства для проведения собственных экспериментов, обучения — а значит, уровень специалистов в таких компаниях довольно высок.

В такой компании вы будете любимым клиентом, к вам будут хорошо относиться, а над проектом — активно работать, т.к. клиентов хотя и много, но еще не очень много — и каждый проект такой компании важен.

Естественно, что далеко не все студии созданы профессионалами. При выборе компании обязательно посмотрите, каким опытом обладает компания, проводит ли она эксперименты, ведет ли блог, в котором делится опытом, и т.д.

Маленькая студия — хороший выбор, если вы понимаете важность стабильности, готовы платить за продвижение адекватные деньги, и ваш проект не является проектом по завоеванию мира :)

Лидеры рынка

Таких компаний немного, но они доказали, что являются лучшими в своем деле. В крупных компаниях сосредоточены самые большие ресурсы для анализа алгоритмов поисковых систем и самый большой опыт продвижения различных сайтов. Поэтому данные компании будут хорошим выбором, если у вас сложный и дорогой проект, и ваш сайт попадет к хорошему менеджеру и SEO-специалисту (т.к. в крупных компаниях работает множество SEO, уровень которых может быть разным).

Плюс вся специфика работы с крупной компанией, где вы являетесь одним из тысячи клиентов и, возможно, далеко не ключевым.

Об авторе



Сергей Антропов — занимается продвижением сайтов с 2007 года. Основатель и руководитель рекламного агентства [Brave](#). Ведущий блога о продвижении сайтов <http://adblogger.ru> и «Клуба оптимизаторов» в сети ВКонтакте, объединяющем более 2500 специалистов в области SEO.

Помимо руководства агентством, Сергей занимается развитием фриланс-движения в России. Для этого в 2006 году он основал информационный проект [Kadrof.ru](#). Сегодня ежемесячная аудитория сайта — более 100 тыс. фрилансеров и людей, желающих ими стать.

Полезные материалы

Данные материалы помогут вам глубже разобраться в теме продвижения сайтов. Однако если вы решили заниматься продвижением сайта самостоятельно, помните: вы действуете на свой страх и риск и несете ответственность за свои действия и их последствия в отношении вашего сайта. Если у вас нет опыта в области SEO, мы рекомендуем обращаться к специалистам по продвижению.

1. [Как составить хорошее семантическое ядро? Подробная инструкция](#)
2. [Как узнать частоту запросов в Яндексе?](#)
3. [Основы правильной оптимизации контента](#)
4. [Сервисы для проверки плотности ключевых слов на странице их особенности](#)
5. [Основы генерации анкор-листа](#)
6. [Простейший алгоритм покупки ссылок на сайты](#)
7. [Фильтры поисковой системы Google](#)
8. [Фильтры поисковой системы Яндекс](#)
9. [Обзор сервисов для съема позиций сайтов](#)
10. [Биржи ссылок Рунета](#)