

# КАК ВЫБРАТЬ АГЕНТСТВО ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА ДЛЯ SEO ОПТИМИЗАЦИИ

---

Ведущий: Антон Петроченков

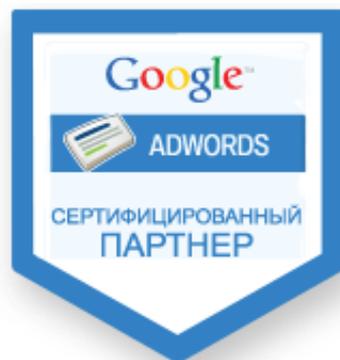
<http://ConvertMonster.ru>



**CONVERT  
MONSTER**

# Convert Monster – откуда вы?

- Опыт интернет-маркетинга с 2006 года
- На рынке России с 2012 года
- Ежеквартально растем в 1,4 раза
- 35 сотрудников в 3 странах



# 210 активных клиентов за 2 года



pickup.ru



# Что ждать от выступления

Пошаговую инструкцию по выбору агентства для SEO оптимизации

# План вебинара

1. Ситуация на рынке
2. Когда делать SEO самому, а когда обращаться к профессионалам
3. Внутренняя и внешняя оптимизация
  1. Как выбрать агентство
  2. Какие гарантии закрепить в договоре

# Текущая ситуация на рынке



## Ситуация 1: Делегирование проекта

### Крупные агентства **работают на потоке**

- На одного сео-оптимизатора 15-20 клиентов
- Приоритетный подход к клиентам с бюджетами от 1 000 000 руб

# Текущая ситуация на рынке

## Ситуация 1: Делегирование проекта

### Спрос превышает предложение

- Неадекватные цены
- Шарлатаны
- Услуги низкого качества

# Прямая речь

*«Я сменила 5 агентств, и, в каждом следующем было еще хуже, чем в предыдущем»*

Доставка воды в офис  
SiniyKit.ru

# Текущая ситуация на рынке



## Ситуация 2: Я все сделаю сам

- Начинаете с «хвоста»
- Делегируете средненькому сеошнику
- Делаете по «проверенной методике» на бесплатных ресурсах

# Типичный вопрос в службу поддержки

- *Вы делаете сео продвижение?*
- **Да, делаем**
- *Я продаю ковры в Волгограде, сколько будет стоить сео?*

- 



# Представим, что вы покупаете машину

- *Вы продаете машины?*
- *Да, продаем*
- *Мне нужна машина, чтобы кататься по Берюлево, сколько это будет стоить?*



# Техническое задание на Seo продвижение

## **Бизнес**

- Опишите вашу нишу: что вы предлагаете и кому
- Дайте ссылки на основных конкурентов
- Чем вы отличаетесь от конкурентов

## **Исполнение**

- Список ключевых слов
- Примеры удачных сайтов в вашей тематике
- Каких сотрудников вы готовы задействовать в работе

# Техническое задание на Seo-продвижение

## Показатели

- Текущие показатели по трафику и конверсии
- Желаемый трафик через 3, 6 и 12 месяцев
- Желаемое число заявок

## Бюджет

- Бюджет на Seo-аудит
- Бюджет на 12 месяцев
- Желаемые сроки исполнения обязательств (подготовительные работы, страт проекта)

# Виды сео-оптимизации

- Внешняя оптимизация
- Внутренняя оптимизация
- Поведенческие факторы

# Внешняя оптимизация

- Отбор релевантных площадок
- Закупка внешних ссылок
- Гугл и Яндекс индексируют ссылки и повышают сайт в выдаче

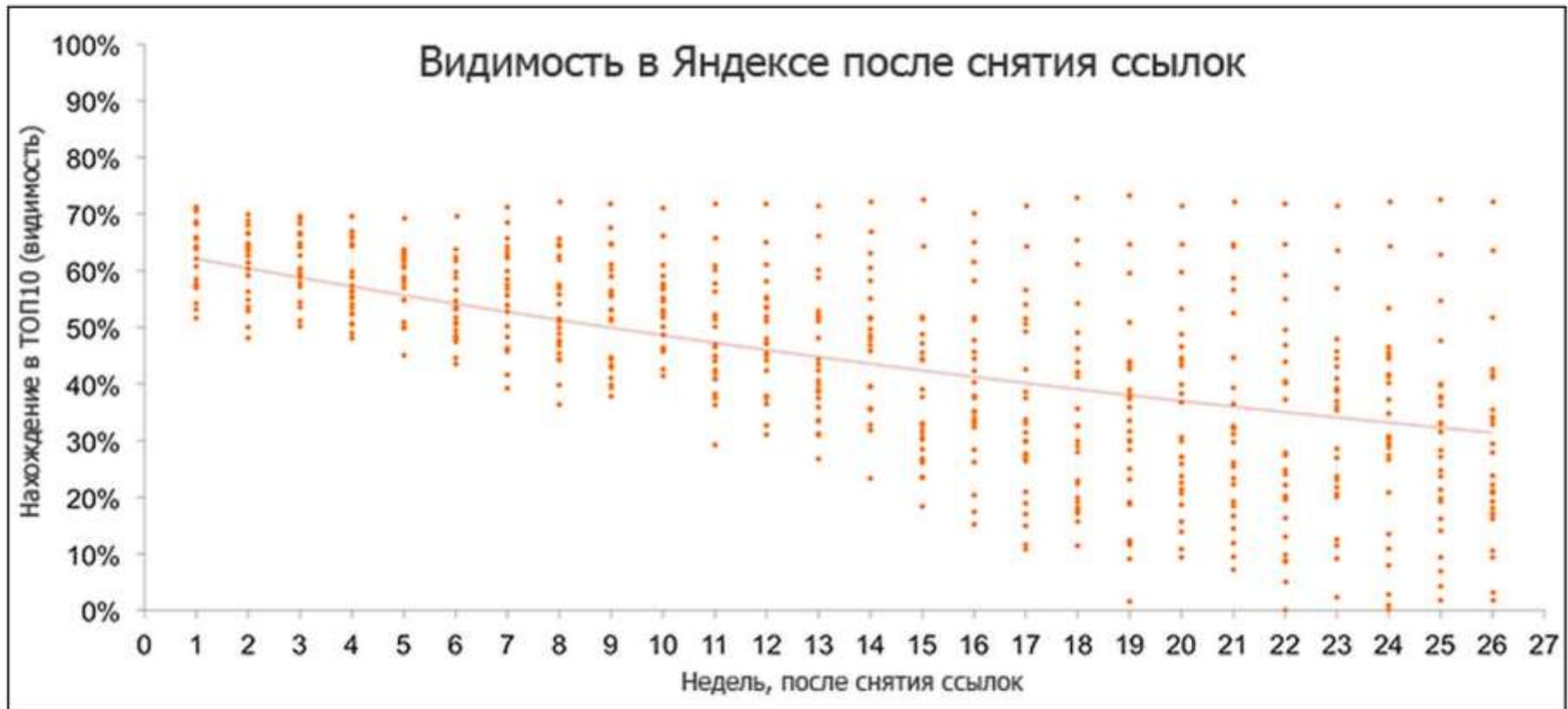
## Плюсы:

- Быстрый результат (2-4 месяца)

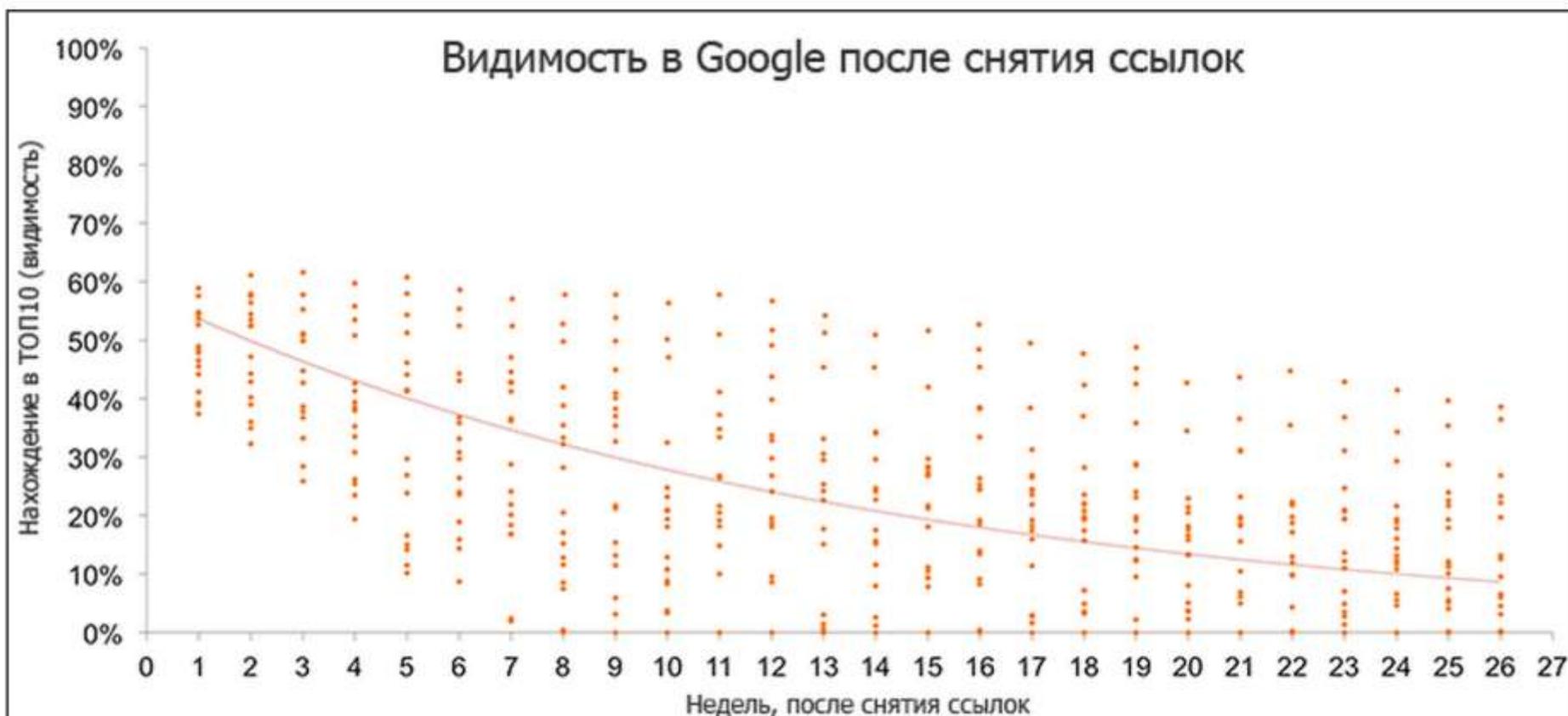
## Минусы

- «Подсадка» на ссылки
- Узкое семантическое ядро (боретесь с 1% клиентов)

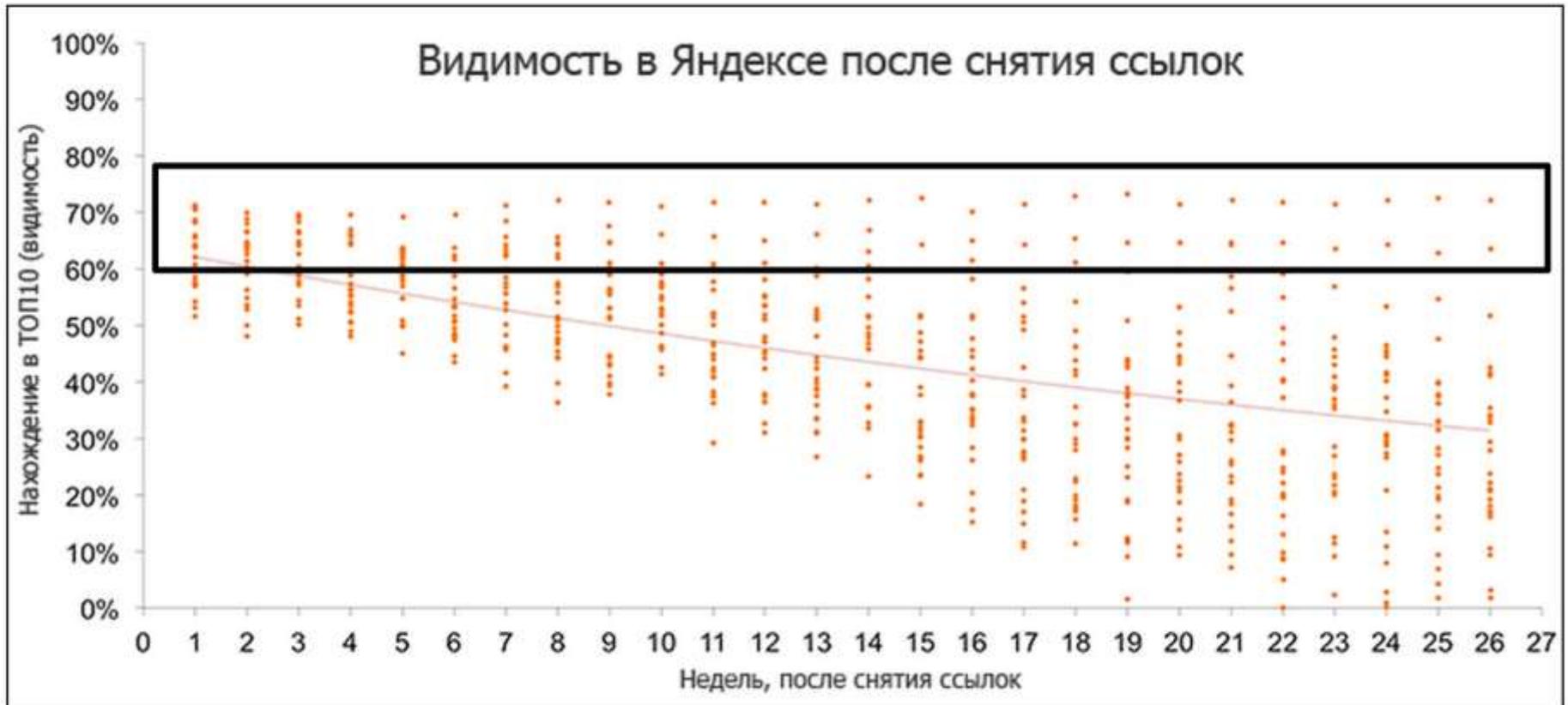
# Пессимизация сайтов в Яндекс после снятия внешних ссылок



# Пессимизация сайтов в Google после снятия внешних ссылок



# Не все сайты теряют позиции после снятия ссылок



# Внутренняя оптимизация

- Правильная продуманная структура
- Уникальные тексты и отсутствие дублей
- Соблюдение формальных правил оформления sitemap, robots.txt, title
- Энциклопедическая информация по теме

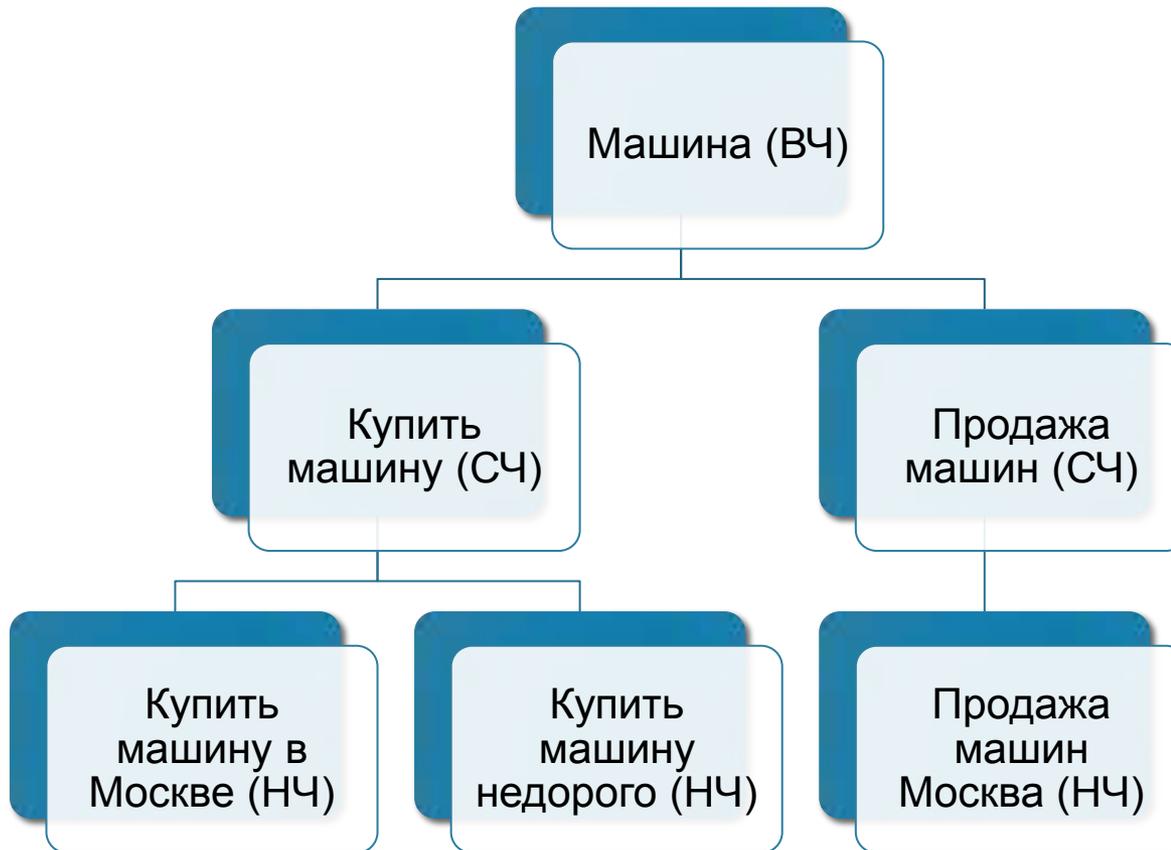
Плюсы:

- Вечный результат (2-4 месяца)

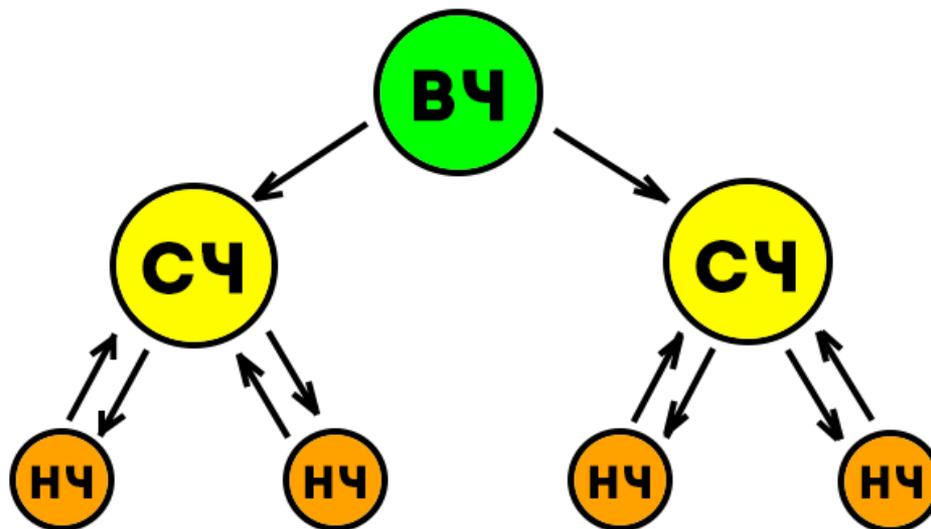
Минусы

- Часто требуется лезть в код
- Большой объем работы

# Семантическое ядро с точки зрения ПОИСКОВОЙ СИСТЕМЫ



# Правильная структура перелинковки сайта для поисковой системы



# Контентное продвижение

- Отобрать 10-15 самых релевантных запросов
- Собрать запросы вглубину
- Прикрутить к сайту блог
- Написать статьи с ключевыми словами в тексте и заголовках
- Выкладывать 15-20 статей в месяц

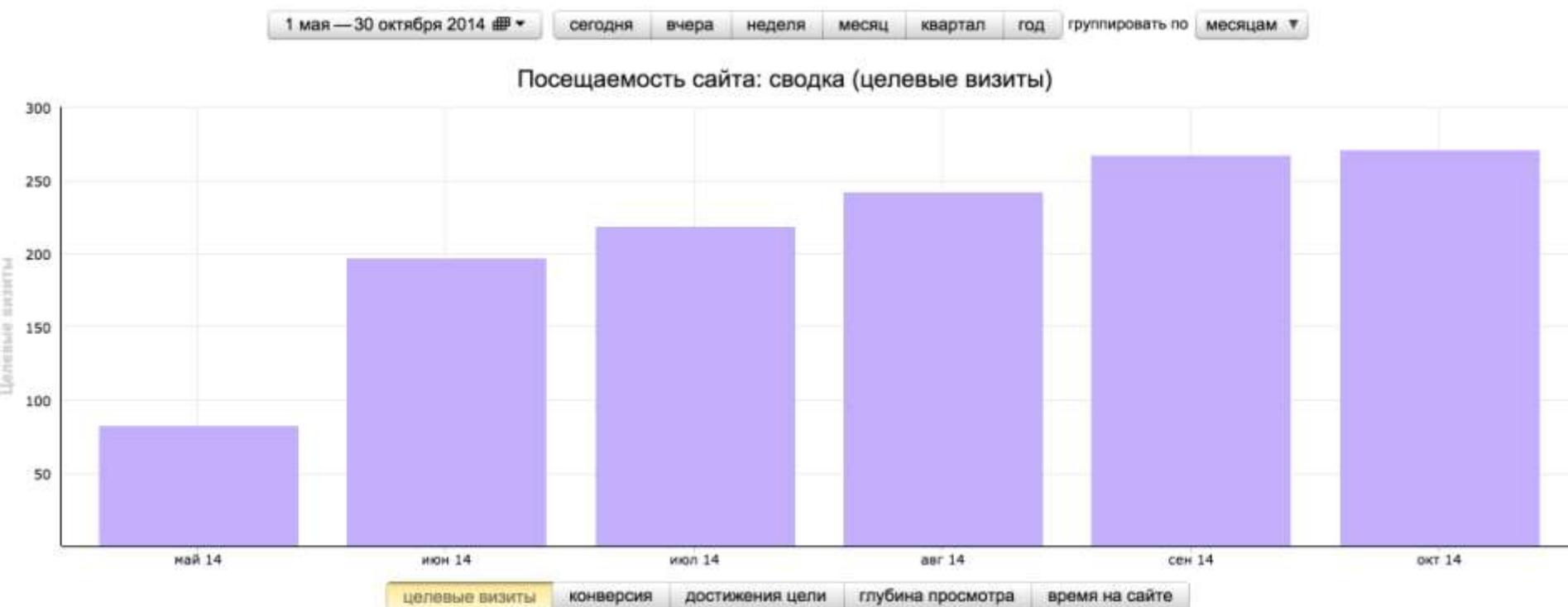
# Основные поведенческие факторы

1. Время на сайте
2. Глубина просмотра
3. Скорость загрузки сайта
4. Показатель отказов
5. Количество конверсий
6. Количество социальных действий

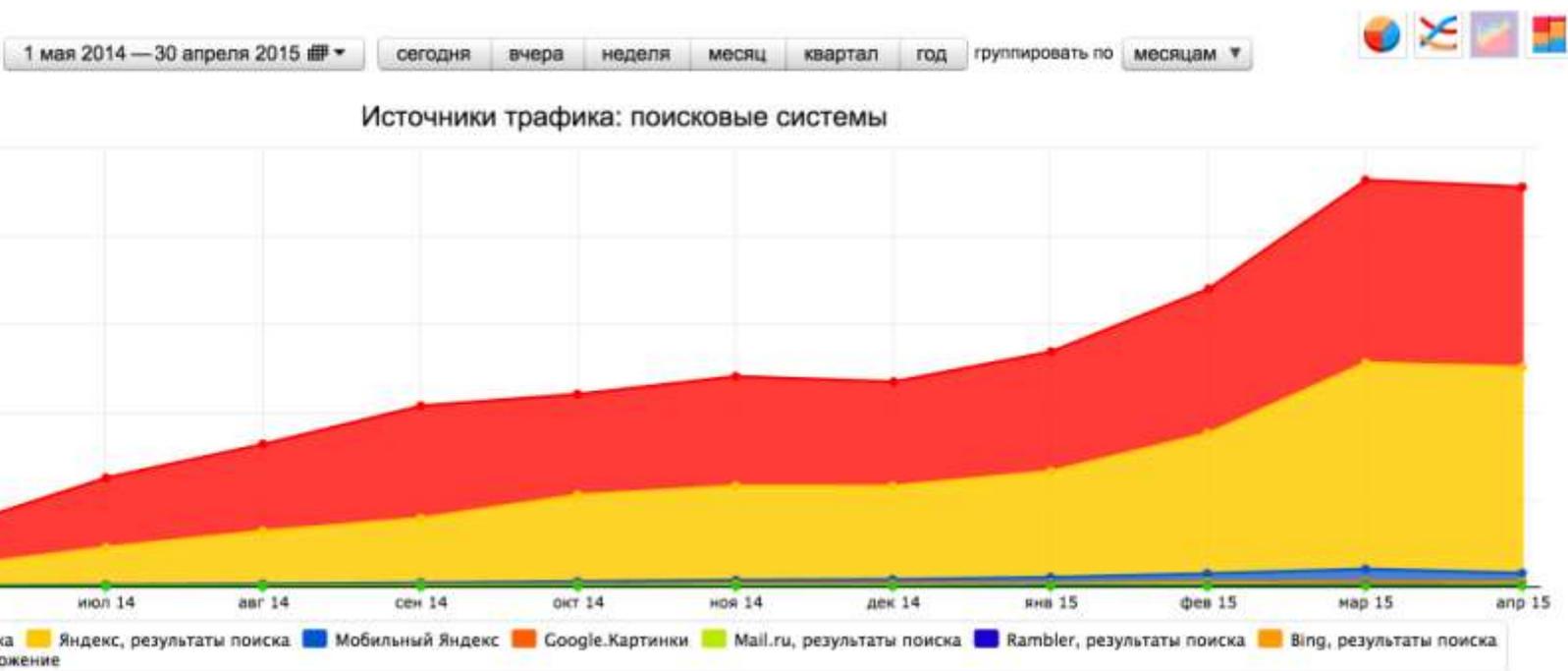
# Сравнение поведенческих факторов сайта с контент маркетингом и без него



# Сравнение поведенческих факторов сайта с контент маркетингом и без него

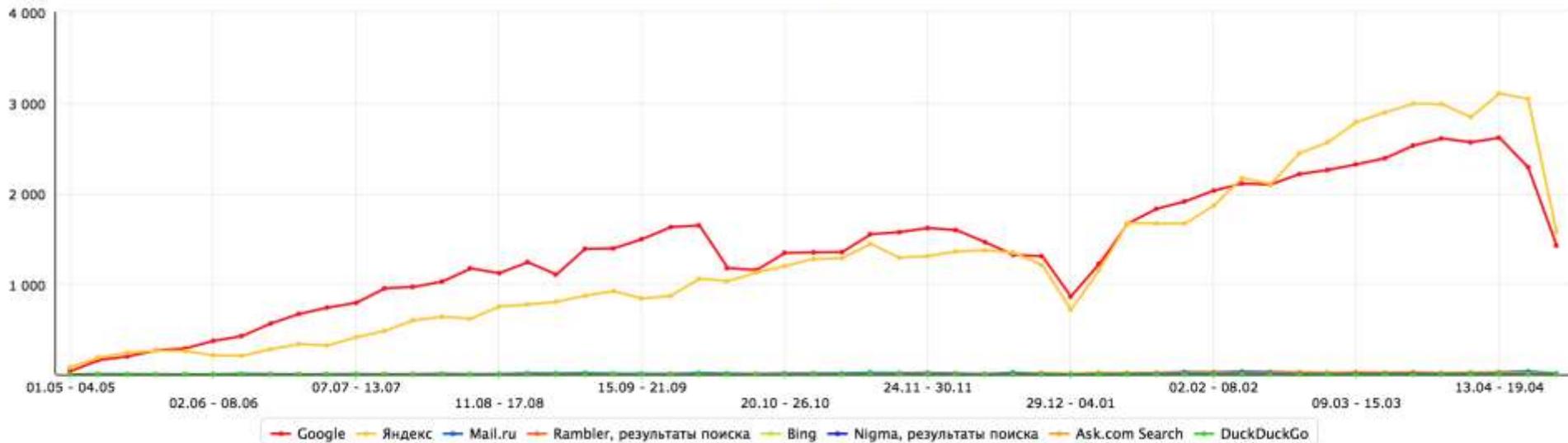


# Рост трафика при контентном продвижении



# Рост трафика при контентном продвижении

Источники трафика: поисковые системы



# Рост трафика при контентном продвижении

Источники трафика: сводка



# Вывод

- Чем больше информации в рамках определенной тематики, тем больше доверия со стороны поисковой системы.
- Чем лучше поведенческие факторы, тем выше позиции

# Как же быть?

**Бюджет до 50 000 в мес** (тест нового направления или первый опыт онлайн)

- Изучаем курсы по интернет-маркетингу
- Запускаем и тестируем проект самостоятельно
- После окупаемости проект передаем в агентство

# Как же быть?

**Бюджет 50 000 – 500 000 в мес**

- Выбираем хорошее агентство
- Утверждаем план-seo оптимизации
- Ежемесячно сверяем показатели

# Как же быть?

**Бюджет 500 000 +**

1) Создаете свой собственный отдел рекламы

или

2) Проводите тендер

или

3) Работаете со средними агентствами по партнерской программе

# Критерии выбора хорошего агентства

## Общая информация

- Реальный адрес (не коворкинг)
- ООО
- Штат более 4 человек

# Критерии выбора хорошего агентства

На рынке более 1 года

Проверьте данные о домене: <https://www.nic.ru/whois/>

Для получения информации введите имя домена или IP-адрес:

Например, test.ru или 194.85.61.42

Информация о домене CONVERTMONSTER.RU

Домен занят.

## По данным WHOIS.NIC.RU:

```
domain:      CONVERTMONSTER.RU
nsrserver:   ns1.mi-hosts.net
nsrserver:   ns2.mi-hosts.net
state:       REGISTERED, DELEGATED
person:      Private person
admin-contact:https://www.nic.ru/cgi/whois_webmail.cgi?domain=CONVERTMONSTER.RU
registrar:   RU-CENTER-BEG-RIPM
created:     2012.08.24
paid-till:   2019.08.24
source:      RU-CENTER
```

```
>>> Last update of WHOIS database: 2014.05.20T13:34:37Z <<<
% By submitting a query to RU-CENTER's Whois Service
% you agree to abide by the following terms of use:
% http://www.nic.ru/about/servpoi.html (in Russian)
% http://www.nic.ru/about/en/servpoi.html (in English).
```

# Критерии выбора хорошего агентства

## Живые кейсы

Проверка:

- Представлены ссылки на настоящие сайты (а не скриншоты)
- Домены сайтов зарегистрированы не в 1 день
- Телефон отвечает

# Критерии выбора хорошего агентства

## Исполнение обязательств

Проверка:

Попросите агентство дать контакты 5 клиентов

Контакт должен содержать

- Адрес посадочной страницы
- Имя и телефон заказчика
- Статистические данные по проекту

# Критерии выбора хорошего агентства

## Прочие факторы

- Стоимость и сроки работы
- Качество продвижения **самых худших сайтов** в портфолио
- Наличие сертификатов и сертифицированных специалистов

Настало время помочь вашим  
клиентам сделать правильный выбор

Давайте дружить

Возможно, вместе нам удастся **изменить мир к  
лучшему**

