



МИНИ-КНИГА

«Как вычислить SEO-компанию халтурщика»

15 простых советов

Как выявить SEO-компанию халтурщика?

Необходимо выяснить принципы их работы и сделать правильные выводы.

В настоящее время у некоторых предпринимателей существует некое недоверие к услуге «продвижение сайтов». Люди обжигались – недобросовестные подрядчики брали деньги и не достигали обещанного результата. Для кого-то непонятно, как работает услуга, и они предпочитают выбирать «проверенные временем» инструменты для привлечения клиентов.

Кто-то не получил ощутимой финансовой отдачи (этот вопрос решается комплексным подходом к работе над сайтом) и забраковал данный вид услуги целиком. И на это есть причины.

Мы открытая компания и всегда консультируем наших Клиентов по интересующим их вопросам. **Нам нравится понятным языком доносить нюансы наших услуг, чтобы в голове Заказчика складывалась полная картина.** Когда он ясно понимает, чем мы можем помочь, и за что конкретно он платит, мы начинаем работать.

Мы хотим помочь!

Нам пришла идея, объединить наш опыт по ответам на вопросы заказчиков и сделать его доступным для большого количества людей, заинтересованных в услуге SEO-продвижение сайтов. Если у вас есть знакомые, коллеги или партнеры перед которыми возникают вопросы «как не обжечься на SEO», перешлите им этот документ.

Идея документа следующая: мы собрали в одном месте основные утверждения или «поступки» SEO-компаний, которые обещают «чудеса». Для удобства мы присвоили таким компаниям общее имя «**гуру продвижения**». После описания утверждения мы объясняем, почему это странное предложение и показываем, как в таких ситуациях действуют профессиональные и порядочные подрядчики. Вообще наша цель – сделать рынок SEO «чище».

Пользуясь нашими рекомендациями, вы без труда вычислите непрофессионала и сэкономите свое время и деньги.



1

«Гуру продвижения» предлагают оценить перспективы сотрудничества, указывая в коммерческом предложении цифры частотности запросов без учета словоформ из wordstat.yandex.ru.

Словоформа — форма слова, полученная из основной части слова путем спряжения или склонения.

При отсутствии дополнительных операторов (подробнее [здесь](#)), wordstat.yandex.ru выдаст число показов в месяц, которое соответствует *всем поисковым запросам*, в которых содержится введенное слово/словосочетание в разных словоформах. Для конкретизации запроса необходимо использовать специальные операторы. Например, кавычки.

Как это выглядит:

Honda accord с словоформой – 57234 показов

"Honda accord" без словоформы – 8399 показов

СТАТИСТИКА КЛЮЧЕВЫХ СЛОВ

[по словам](#) [по регионам](#) [на карте](#) [по месяцам](#) [по неделям](#)

honda accord

Россия, СНГ (исключая Россию), Европа, Азия, Африка, Се
Океания

[Подобрать](#)

Что искали со словами «honda
accord» — 57234 показа в месяц.

СТАТИСТИКА КЛЮЧЕВЫХ СЛОВ

[по словам](#) [по регионам](#) [на карте](#) [по месяцам](#) [по неделям](#)

"honda accord"

Россия, СНГ (исключая Россию), Европа, Азия, Африка, Север
Океания

[Подобрать](#)

По точной фразе "honda accord" — 8399 показов
в месяц.

[Подобрать слова по фразе без кавычек](#)

Сервис Wordstat – это вспомогательный инструмент для планирования рекламных кампаний в Я.Директ. В нем при продвижении запроса «Honda Accord» будут показы рекламы по запросу "Honda accord купить". Поэтому цифра 57234 актуальна в Я.Директе. При поисковом продвижении запроса "Honda accord" нет никаких гарантий, что сайт выдвинется по запросу "Honda accord купить", поэтому для SEO-продвижения эта цифра не актуальна.

Количество показов завышено более чем в 6 раз. Это означает, что есть риск переплатить значительную сумму по такому коммерческому предложению.



Здесь возможны два варианта:

1. Компания пытается вас обмануть.
2. Сотрудники настолько некомпетентны, что не понимают сути своего предложения.

Ни тот ни другой вариант не является допустимым, как вы сами понимаете.

Какой подход будет верен? Менеджер после первичного общения с вами и определения ваших задач формирует список запросов. Далее определяется объем вашей целевой аудитории и составляется предложение. В зависимости от текущего состояния сайта и планов его развития будет предложена схема работы: по трафику, по позициям или по факту.

Список запросов, по которым ваш сайт будет выдвигаться, должен представлять собой специально подобранные *целевые конкретизированные слова*, с верными данными по частотности, прогнозу переходов и цены в Яндекс.Директе.

Как правило, предложение по SEO-продвижению должно быть выгоднее контекстной рекламы (привести больше человек, за меньшие деньги). Вы можете сопоставить прогноз переходов и сумму договора, определив стоимость одного перехода на сайт.

2

«Гуру продвижения» при работе над сайтом «не трогают» ваши старые тексты и не заказывают новые уникальные.

Это значит, что они не используют один из эффективных инструментов комплексного продвижения сайта. Результат такой работы будет ниже, чем мог бы быть. Бывают исключения, когда можно обойтись без этого, но это редкость.

В среднем, в 8 случаях из 10 для результативного продвижения необходимо заказывать качественные уникальные тексты у профессионального копирайтера. Грамотно написанные тексты помогают сайту выйти в топ.



3

«Гуру продвижения» присылают отчеты о своей работе следующего вида: указывают, какая работа проводилась (имитация бурной деятельности), но не показывают результаты, которых они достигли.

Спросите у вашего подрядчика, зачем он присылает *вместо отчета о результатах работы, отчеты о проделанной работе*. Он просто забалтывает вас, укрывая результаты работы. Требуйте от него понятные отчеты о результатах продвижения сайта. Какие позиции вышли в том, насколько увеличилась посещаемость?

При выборе подрядчика на работы по продвижению сайта уточняйте, в каком виде будет предоставляться отчетность и требуйте максимально удобные условия для вас. Смело спрашивайте о том, какой этап работы над сайтом идет сейчас, и что планируется делать дальше.

4

«Гуру продвижения»: мы продвинем ваш сайт только за счет написания статей без работы над самим сайтом.

Иногда некомпетентные seo-специалисты используют магические слова «естественное продвижение», «статьное продвижение» и т.д. Что это означает, понятно только им самим. Текущие требования поисковых систем к сайтам не допускают хорошего продвижения только за счет статей.

В настоящее время эффективно продвигать сайты можно, только если работать системно. Перечислим необходимые этапы работы:

- 1 этап – Поисковый аудит сайта
- 2 этап – Техническая оптимизация
- 3 этап – Разработка стратегии продвижения
- 4 этап – Оптимизация текстов
- 5 этап – Закупка ссылок
- 6 этап – Внесение корректировок
- 7 этап – Составление отчетов



Именно такой системный и непрерывный подход к продвижению сайта дает результаты.

5

«Гуру продвижения»: мы продвинем ваш сайт в десятку за 1 месяц.

По официальным данным, поисковая система Яндекс делает индексацию сайтов 1-2 раза в месяц. Поэтому одного месяца не хватит на полноценную оптимизацию сайта, ее не «воспримут» поисковые системы.

Минимум 3 месяца. Именно столько времени необходимо, чтобы выполнить нужные работы по оптимизации сайта, проиндексировать несколько раз сайт и при необходимости скорректировать стратегию продвижения. Это усредненный показатель. Иногда результат достигается быстрее, бывает, что чуть дольше. В любом случае сайт выдвигается постепенно и зачастую определенный эффект заметен (звонки/заявки) уже на первом-втором месяце. Если вашему сайту более 2 лет мы рекомендуем ориентироваться на срок 3 месяца. Если сайт «моложе», то сроки выдвижения будут другими.

6

«Гуру продвижения»: Мы готовы работать совсем без стартового взноса с оплатой по результатам.

Ни одна seo-компания не будет работать себе в минус. А если и будет, то, что это за бизнес? Почему в минус? Потому что для эффективного продвижения сайта необходимо: затраты непосредственно на внешние ресурсы (написание текстов, закупка ссылок и т.д.), а так же зарплата квалифицированных специалистов.

Встречаются разные схемы оплаты: с предоплатой, с оплатой по факту и т.д.

Над средним проектом работает, по меньшей мере, 3-5 человека. Менеджер проекта, seo-оптимизатор, копирайтер, верстальщик, иногда дизайнер.



Стартовый взнос есть всегда. Его величина зависит от схемы работы. Вы и сами знаете, что нигде не бывает стопроцентного эффекта с нулевой предоплатой.

7

«Гуру продвижения»: мы **быстро выведем высокочастотные запросы в десятку**. Продвигаться по «абстрактным» высокочастотным запросам не имеет смысла, так как они могут не дать нужных целевых посетителей. Более того, такие запросы очень сложны в продвижении.

Как правило, сайт должен обладать самым широким спектром товаров в данной тематике, и иметь солидный «возраст» чтобы попасть в ТОП10. В ряде случаев, это вообще не возможно (независимо от вложенных денег).

В частности при выдаче высокочастотных запросов действует специальный алгоритм Яндекса [«Спектр»](#) – в десятку попадают наиболее разнообразные сайты, чтобы «угодить» целевой аудитории.

SEO-компания, которая предлагает быстро продвинуть высокочастотные запросы – чаще всего намеренно обманывает заказчика. Отчасти это происходит из-за того, что заказчики хотят именно такие «крутые» запросы.

Для того чтобы продвинуть сайт по высокочастотным запросам в десятку нужно работать поэтапно. Шаг за шагом добиваться результатов, начиная с низко и среднечастотных запросов. Такая стратегия действительно работает и по прошествии времени высокочастотники «выстреливают».

8

«Гуру продвижения»: Мы можем вывести все позиции вашего сайта на 1 место в Яндексе.

Это 100% обман. Помимо заказчика и SEO-компании, существует третья сторона – поисковая система. Seo-компании улучшают сайт, добиваясь лучшего ранжирования



в Яндексе, но гарантировать 1 место при этом невозможно (уж тем более по всему списку запросов).

Некоторые фирмы намеренно подбирают «несуществующие» слова-пустышки, или запросы с указанием названия компании – по таким запросам сайт само собой будет на первом месте, но не принесет целевых посетителей (т.к. такие запросы попросту никто не набирает).

Продвижение сайта именно на 1 место возможно, но в этом случае должно совпасть вместе ряд важных параметров. Текущая позиция в выдаче поиска, возраст сайта и его качество и т.д.

9

«Гуру продвижения» предлагают подписать договор на 15 страниц без конкретики.

Слишком длинный и сложный договор может сигнализировать вам о том, что в работе компании есть много «узких мест» и их пытаются скрыть запутанными формулировками.

Задавайте больше вопросов по поводу гарантий, обязательств подрядчика и настаивайте на переводе «с русского на русский». Вам необходимо добиться полного понимания будущего сотрудничества.

10

«Гуру продвижения» не дают конкретных сроков, после которых будут достигнуты результаты. Ярко рассказывают о будущих результатах, но не говорят, когда это произойдет.

Это означает, что у исполнителя нет достаточного опыта в решении подобных задач и ему тяжело сформулировать срок, которого хватит для выполнения работы.

При общении с менеджером вашего проекта уточняйте сроки каждого этапа проекта и удостоверьтесь, что эта информация прописана в договоре.



11

«Гуру продвижения» активно предлагают разместить ваш сайт на их хостинге.

Некоторые компании размещают продвигаемые сайты на своих хостингах, выставляя это как преимущество. Фактически, сайт не принадлежит вам. И когда вы захотите получить все доступы к нему, вам вежливо предложат выкупить сайт. Это означает, что вы переплатите деньги и будете зависеть от компании подрядчика.

Всегда настаивайте на том, чтобы самим выбирать независимый хостинг, который более удобен по цене и условиям.

12

«Гуру продвижения» общаясь с вами, говорят на «птичьем языке».

Это делается ровно с одной целью – показать свою «квалификацию» и завязать ценность работы, прикрываясь мнимым профессионализмом.

Как распознать такую компанию? Их сотрудник при общении с вами постоянно сыпет техническими терминами, а когда ему задаются вопросы «по делу» «что это конкретно даст для моего сайта и моего бизнеса» начинаются увливания и вставания «в позу». Задавайте больше конкретных вопросов и выясняйте те нюансы, которые вас волнуют.

13

«Гуру продвижения» в момент заключения договора предлагают внести денежный депозит на срок не менее года.

SEO-компаниям интересны договора длительностью не менее года. Для того чтобы заказчик не разорвал отношения до достижения этого срока с него берут некую



сумму (последний раз до нас дошла информация, что компания «Х» берет 50 000 рублей). Если заказчик «отваливается» раньше времени, то с него удерживают эту сумму. Получается «денежный капкан», совершенно не выгодный заказчику. Будьте внимательны и не оплачивайте работу, которая не проводилась.

14

«Гуру продвижения» выставляют перекрестные ссылки на своих проектах.

Некоторые «кадры» без стыда и совести ставят ссылки на клиентских сайтах «друг на друга». Это инструмент т.н. «черной оптимизации». Очень интересно чувствуют себя люди, которые обнаруживают в «подвале» сайта ссылки на сайт продающий подгузники оптом.

Компании, которые дорожат своей репутацией, никогда не будут использовать подобные ходы. У них нет необходимости действовать столь грязно.

15

«Гуру продвижения» ни слова не говорят о том, как именно они будут продвигать ваш сайт.

Никто не просит раскрывать всех секретов, но объяснить базово, что они будут делать с сайтом они должны. Возможно это некомпетентность менеджера, но и это тоже о чем-то говорит. Если seo-компания обладает достаточным профессионализмом и порядочностью, то сотрудникам не составит труда ответить на конкретны вопросы Заказчика, и рассказать о методах работы. Это позволит достичь полного взаимопонимания.



ДОВЕРЬТЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ПРОФЕССИОНАЛАМ

Мы можем:

- Создать сайт, решающий ваши бизнес-задачи.
- Привлечь на ваш сайт больше потенциальных клиентов.
- Увеличить финансовую отдачу от сайта без затрат на рекламу.
- Сделать комплексную аналитику сайта, определить эффективность рекламы и найти точки роста конверсии сайта.
- Проконсультировать по вопросам интернет-маркетинга.

Свяжитесь с нами, если вас интересует результат

abc@orwo.ru

(495) 727-22-38



Original Works
Мы учим сайты продавать
+7 (495) 727-22-38
abc@orwo.ru, www.orwo.ru