

Какую стратегию продвижения сайта выбрать?

Взгляд клиента

Как видит клиент продвижение?

Исходная ситуация:

- ✓ **Готовый список из нескольких запросов**
- ✓ **Как правило, эти запросы высокочастотные**
- ✓ **Как правило, они не очень продающие**
- ✓ **Иногда запросы имеют нулевую частоту**

Как видит клиент продвижение?

- ✓ Клиент хочет продвигаться по высокочастотным запросам
- ✓ Клиент думает, что несколько высокочастотных запросов обеспечат продажи
- ✓ Клиент не знает, что есть еще множество запросов

И какова реальность...

- ✓ Практически по всем темам есть продающие низко и среднечастотные запросы
- ✓ Количество таких запросов – сотни и тысячи
- ✓ Отдача по таким запросам в плане продаж – высокая
- ✓ Затраты и риски при продвижении - средние

Пример из практики. Взгляд клиента

Туристическая компания, предлагающая отдых в Египте
Хотят быть в топ-10 по запросам: «отдых в Египте»,
«туры в Египет», «отели Египта» и «Египет»
Другие запросы считает «нецелевыми»

Пример из практики. Реальность

	Стратегия 1	Стратегия 2
Кол-во запросов	4 запроса	300 запросов (отели и курорты)
Цена (в месяц)	2000 у.е	2000 у.е
Сроки появления результата	От 3 до 6 месяцев	1-2 месяца
Риски	Высокие	Средние
Отдача	100-120 звонков	350-400 звонков

Немного статистики...

Запросы	Стоимость продвижения	Кол-во посетителей	Конвертация в заказы	Отдача	Риски
Высоко частотные	70%	25%	10%	Средняя или низкая	высокие
Средне частотные	20%	30%	30%	Средняя или высокая	Низкие
Низко частотные	10%	45%	60%	Высокая	низкие

Как убедить клиента

- ✓ Составить полное «семантическое ядро» сайта
- ✓ Дать прогнозы по стоимости продвижения по каждому запросу
- ✓ Оценить отдачу (посещаемость, звонки)
- ✓ Сравнить эффект от продвижения только по высокочастотным словам с эффектом от продвижения по низкочастотным

**Какую стратегию продвижения
сайта по запросам выбрать?**

Взгляд оптимизатора

Какие стратегии продвижения существуют?

- продвижение по небольшому (10-20) количеству высокочастотных запросов;
- продвижение по большому количеству запросов, запрашиваемых в поисковых системах не так часто.

Преимущества продвижения по высокочастотным запросам

- ✓ В случае достижения высоких позиций – высокое количество переходов на сайт.
- ✓ Возможность похвастаться высокими позициями перед конкурентами и партнерами

Преимущества продвижения по низкочастотным запросам.

- низкая конкуренция;
- меньшие затраты;
- меньшие сроки продвижения;
- большая релевантность;
- более высокие позиции;
- возможно более низкая стоимость дальнейшей поддержки;
- более низкие риски, связанные с работой поисковых систем;
- более точные оценки;
- побочный эффект.

Высокая и низкая конкуренция

Высокая конкуренция = в большинстве случаев борьба бюджетов на платные методы продвижения

Низкая и средняя конкуренция – возможность получить высокие позиции не за счет вкладывания денег в платные методы продвижения, а за счет мастерства оптимизатора.

Стоимость продвижения

Стоимость продвижения по отдельным высокочастотным запросам, таким как «пластиковые окна», «туры в Турцию», «туры в Египет» достигают 2000\$ в месяц.

Стоимость продвижения по низкочастотному запросу может составлять менее 1\$ в месяц

Сроки продвижения

Сроки продвижения по высокочастотным запросам после изменений алгоритмов Яндекс 6-12 месяцев.

Сроки продвижения по низко и среднечастотным запросам 2-4 месяца.

Большая релевантность

По низко и среднечастотным запросам конвертация посетителей в заказчики Выше за счет более целевого характера посетителя.

Зачастую посетитель по низкочастотным запросам в несколько раз чаще становится Клиентом.

Более высокие позиции

Google	Web	Images	Videos	News	Maps	more »		
<input type="text" value="something"/> <input type="button" value="Search"/> Advanced Search Database							% of Clicks	% Time Spent
Web Results 1 - 10 of about 1,050,000,000 for something [definition] (0.60 seconds)								
Something Something www.something.com - 10 - Contact - About Us							56.36	28.43
Something Something www.something.com - 10 - Contact - About Us							13.45	25.08
Something Something www.something.com - 10 - Contact - About Us							9.82	14.72
Something Something www.something.com - 10 - Contact - About Us							4.00	8.70
Something Something www.something.com - 10 - Contact - About Us							4.73	6.02
Something Something www.something.com - 10 - Contact - About Us							3.27	4.01
Something Something www.something.com - 10 - Contact - About Us							0.36	3.01
Something Something www.something.com - 10 - Contact - About Us							2.91	3.68
Something Something www.something.com - 10 - Contact - About Us							1.45	3.01
Something Something www.something.com - 10 - Contact - About Us							2.55	2.34

Более высокие позиции

По низко и среднечастотным запросам CTR выше, чем по высокочастотным запросам. Для первого места вероятность клика выше на 40%



Пример

<u>№ п/п</u>	<u>Запрос</u>	<u>Частота в Яндекс</u>
1	купить пластиковые окна	1581
2	монтаж пластиковых окон	1473
3	расчет стоимости пластиковых окон	933
4	производители пластиковых окон	882
5	пластиковые окна в кредит	699
6	выбрать пластиковые окна	471
7	пластиковые окна стоимость	471
8	пластиковые окна цены	447
9	выбор пластиковых окон	399
10	пластиковые окна кредит	354
11	расчет пластиковых окон	315
12	пластиковые окна фирмы	312
13	установить пластиковые окна	312
14	выбрать пластиковое окно	303
15	заказ пластиковых окон	294