

Деловой Интернет 2007



Поисковое продвижение в Беларуси.

Докладчик: Карапетян Карина
**Агентство интернет-рекламы «a
Priori»**



Введение

Еще пару лет назад владелец далеко не каждой компании считал необходимым создание корпоративного сайта. Сейчас же практически у каждой преуспевающей компании есть собственный интернет-сайт.

- ? Как сделать так, чтобы сайт приносил прибыль**
- ? Как привлечь на сайт потенциальных клиентов**



Offline реклама

- Реклама на телевидении
- Реклама в печатных средствах массовой информации
- Бигборды
- Реклама в метро

Online реклама

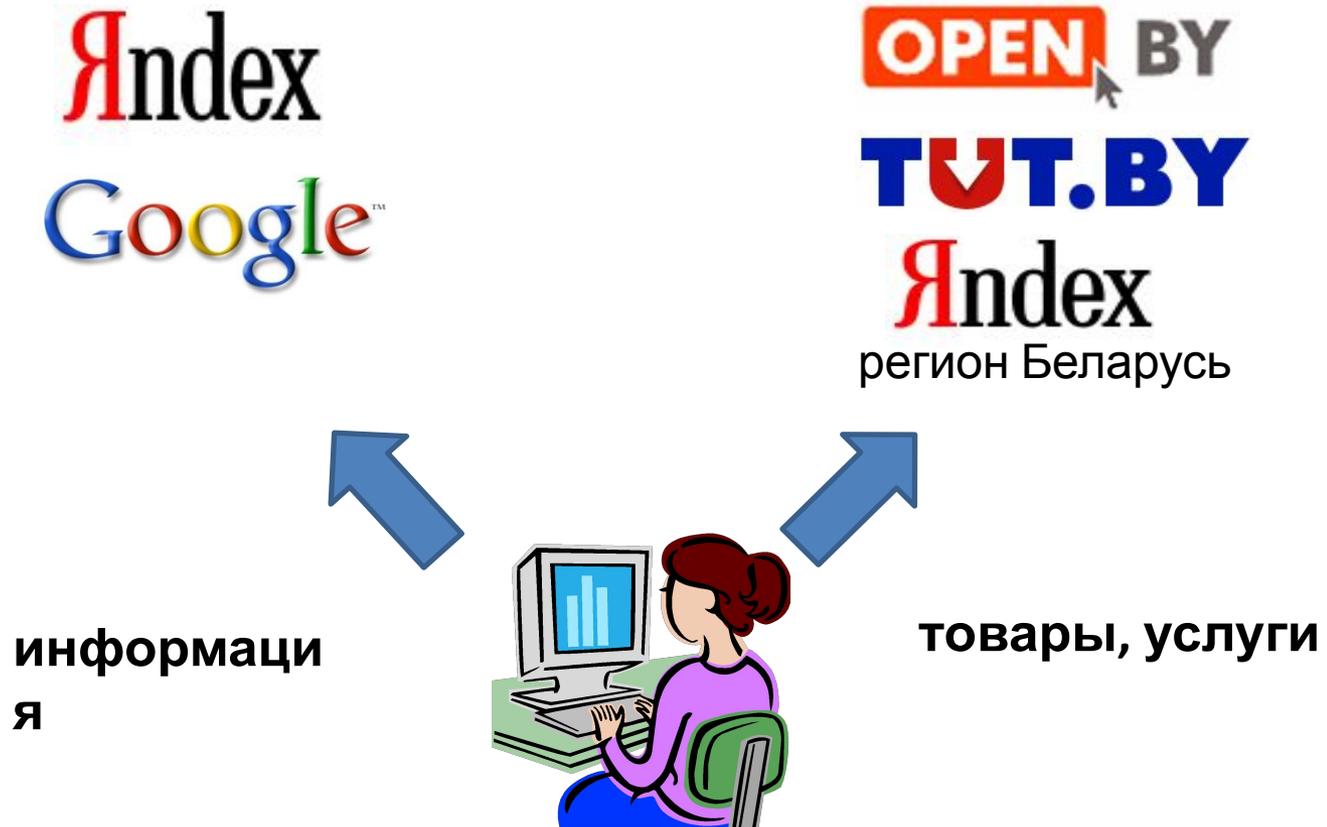
- Баннерная реклама
- Контекстная реклама
- Размещение пресс-релизов на тематических порталах
- Поисковое продвижение сайта

Потенциальных потребителей услуги поискового продвижения можно отнести к одной из следующих групп:

- Не слышали о подобной услуге
- Знают, что преуспевающий конкурент пользуется данной услугой и хотят не понимая всех тонкостей пойти по его стопам
- Знают о существовании данной услуги, однако не готовы вкладывать в нее деньги
- Уже пользуются данной услугой, получают от нее максимум отдачи и не распространяются об этом, чтобы не дать занять место рядом с собой



Специфика продвижения в Байнете



Поиск белорусских seo-компаний



Выдача белорусских поисковых сервисов по запросам «продвижение сайта», «раскрутка сайта», «поисковое продвижение»



Наиболее посещаемые каталоги ресурсов, содержащих категории «интернет услуги», «www услуги»

Результат: получен список из **43 компаний**, оказывающих услуги поискового продвижения сайтов в сети Интернет.



Метод исследования: отправка тестового запроса на продвижение сайта в белорусских и российских поисковиках по 5 запросам среднего уровня конкуренции.

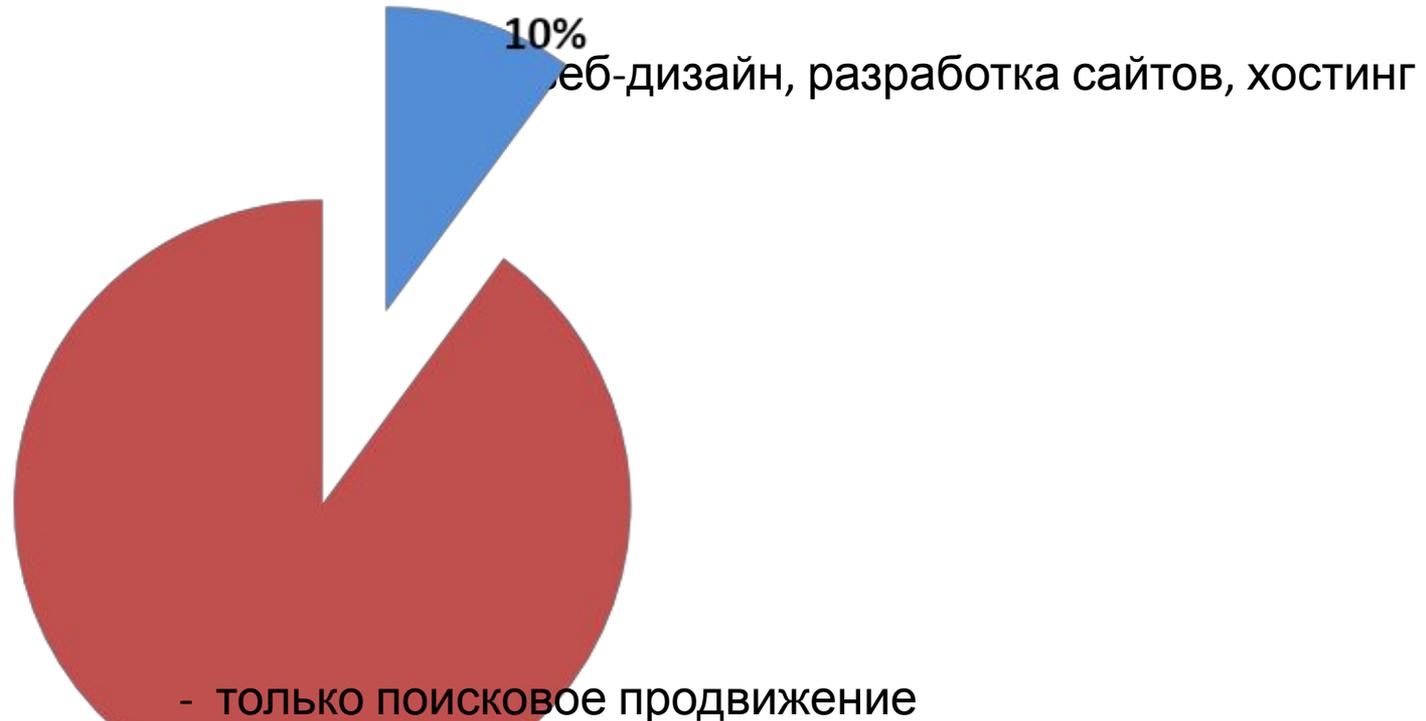
Первоначальный результат: 14 компаний (30% от общего числа) заявку просто проигнорировали даже после отправки повторного письма.



Критерии оценки seo-компаний

- 1 Полнота контактной информации, указанной на сайте компании
- 2 Наличие и уровень портфолио по поисковому продвижению сайтов
- 3 Пакет документов (коммерческое предложение и договор)
- 4 Возможность оплаты услуг по безналичному расчету
- 5 Принципы формирования цены на услугу, сроки выведения
- 6 Система оплаты услуги
- 7 Предоставление гарантий на результат поискового продвижения

1 Специализация компаний



Результат: всего 4 компании специализируются на поисковом продвижении сайтов. Оставшиеся 90% предлагают оптимизацию сайта в числе широкого спектра услуг от разработки сайтов и программного обеспечения до предоставления хостинга.

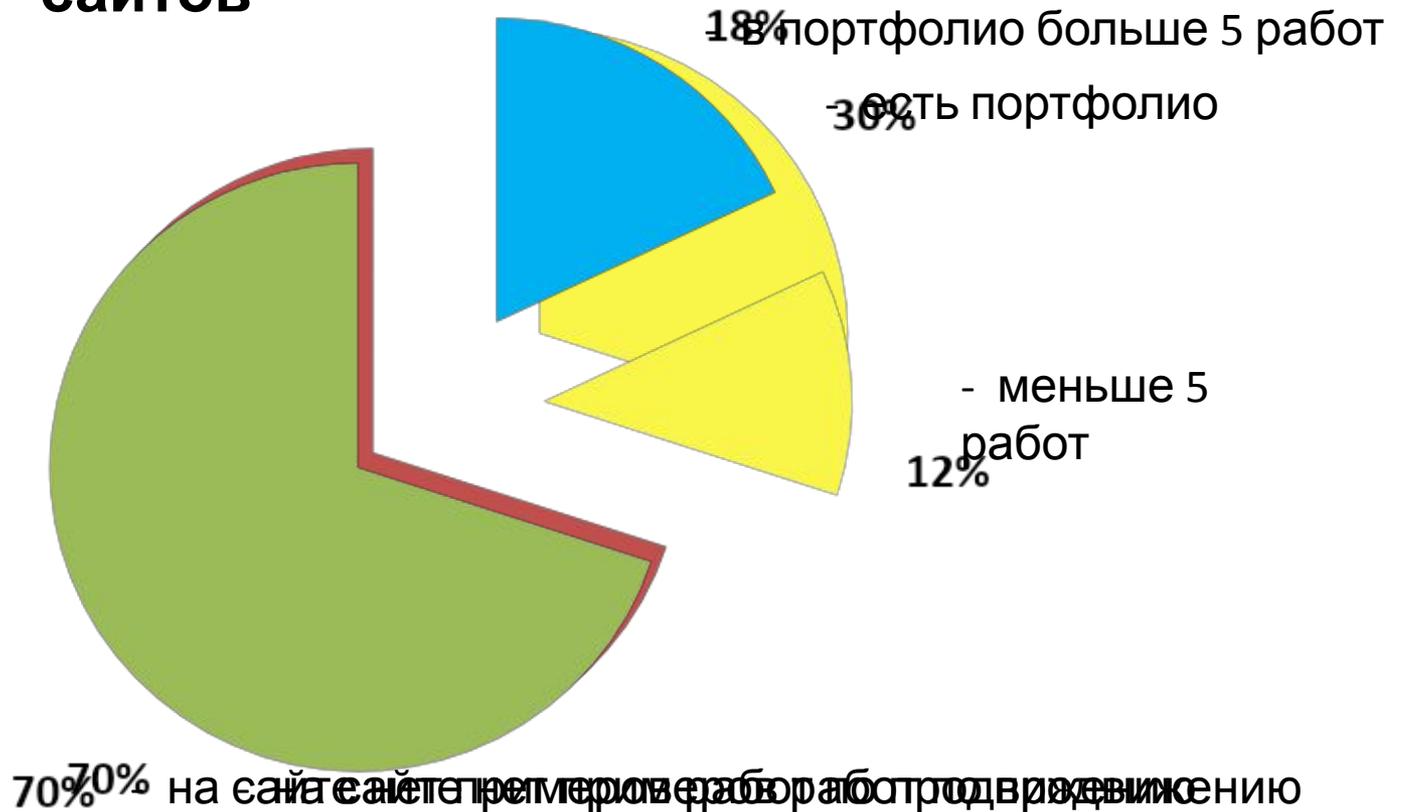
2 Контактная информация



Результат: половина рассматриваемых компаний в качестве контактной информации указала на сайте лишь номер мобильного телефона, зарегистрированного на частное лицо, и адрес электронной почты. Эти компании либо не хотят афишировать адрес своего офиса, либо просто его не имеют.

3

Портфолио по продвижению сайтов





Подробнее о примерах работ по продвижению сайта

- ! Треть компаний размещают на сайте или готовы по просьбе заказчика ознакомить с результатами работ по оптимизации
- ! Из них 8 компаний могут продемонстрировать больше 5 работ

- ! Таким образом, только пятая часть от всех компаний может подтвердить опыт работ в области поискового продвижения

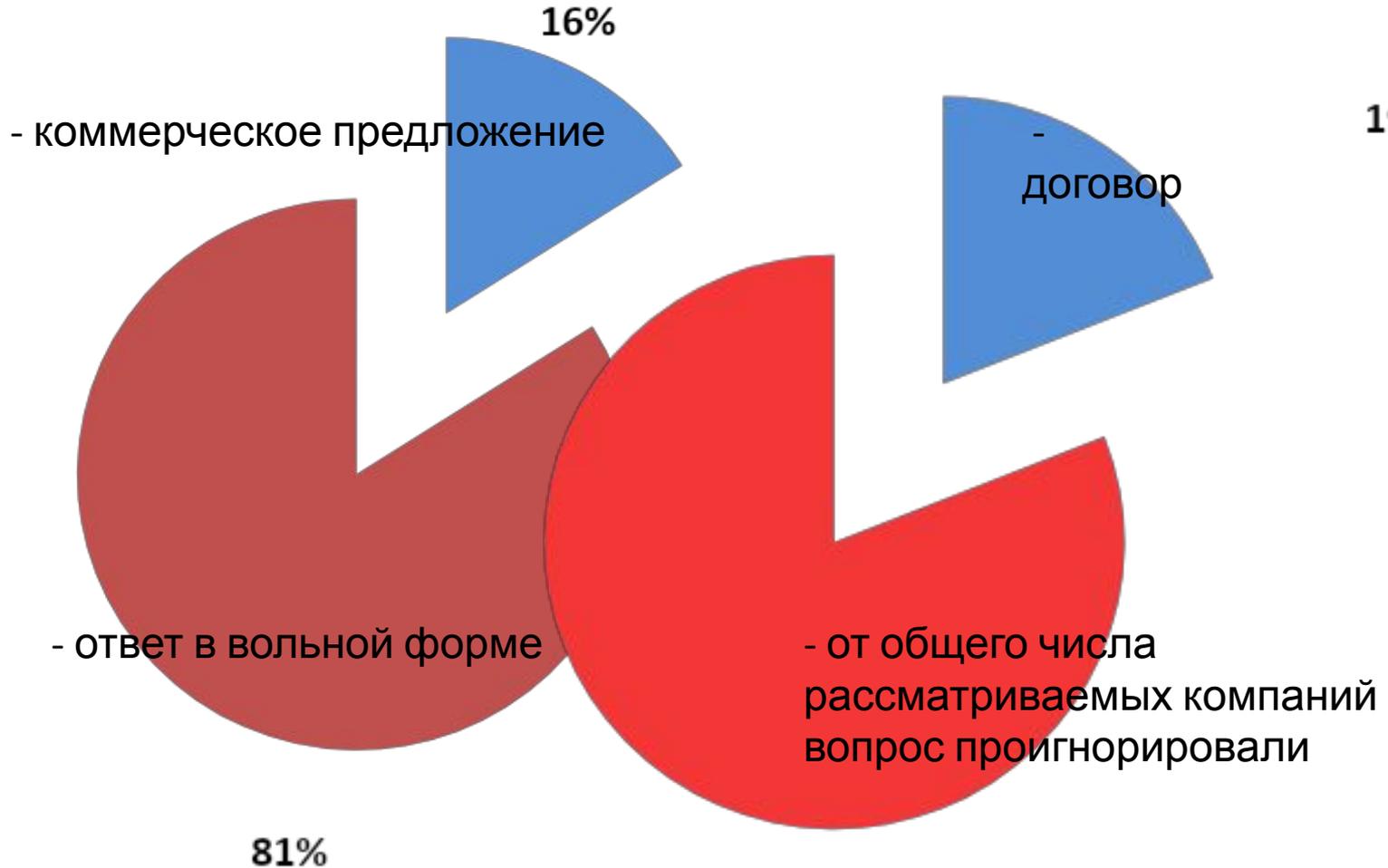


Выводы:

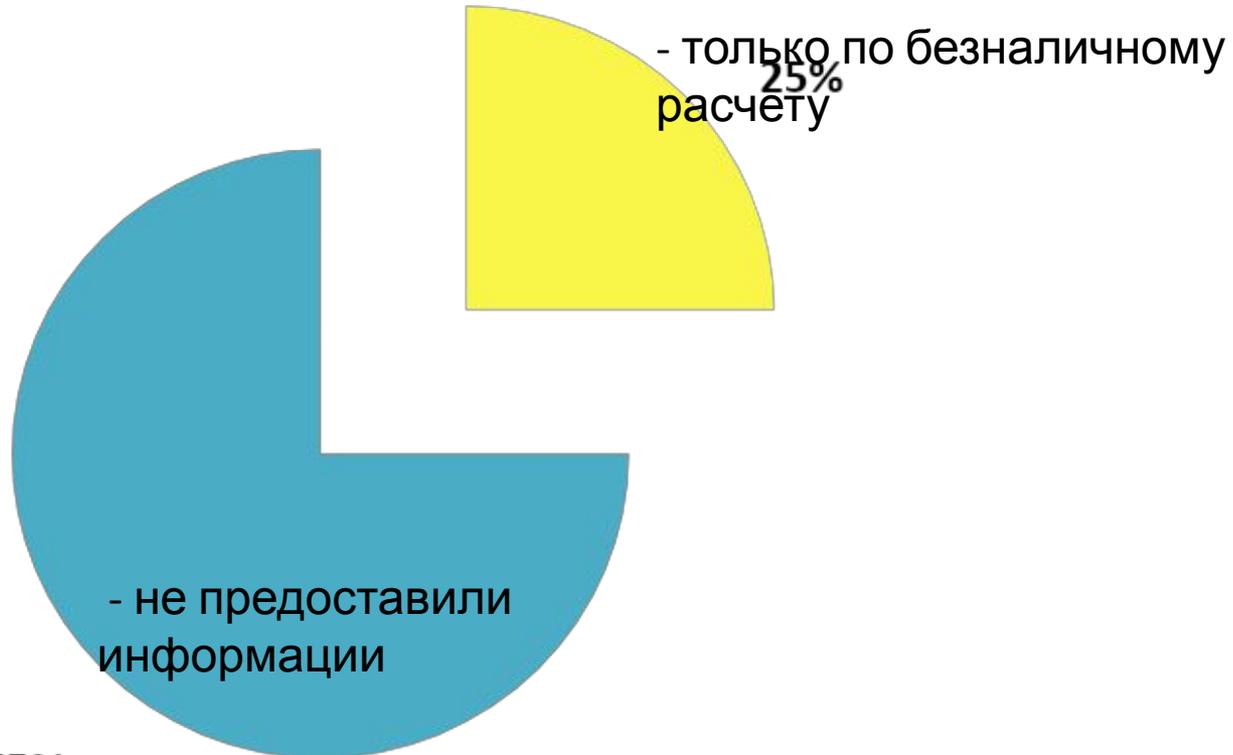
- ! Основная масса демонстрируемых работ – оптимизация сайтов под белорусские поисковые системы
- ! При этом, предложить продвижение по России готова практически каждая seo-компания
- ! Примеры работ по продвижению в России предоставляются, как правило, по дополнительному запросу. Вот некоторые из них:
 - продажа земельных участков Беларусь**
 - струйный принтер EPSON R270**
 - аудиторские услуги Минск**
- ! Всего 3 компании продемонстрировали выведенные в первую десятку российских поисковиков сложные высокочастотные однословные запросы

4

Пакет документов



5 Оплата услуг



Хотелось бы выделить компанию, напрямую предложившую работать по «налу» и без всяких документов, сославшись на то, что по безналичному расчету они временно не работают.

6

Стоимость и сроки проведения работ

! Оптимизация в белорусских поисковиках - стоимости и сроки проведения работ отличались **в 3 раза**

! При продвижение в российских поисковиках максимальная из названных стоимостей отличалась от минимальной **более, чем в 5 раз**. Разбегка в сроках – от месяца до полугода

Вывод: большинство компаний склонны к значительному завышению стоимости услуг





7 Система оплаты услуги

- ! Единоразовый платеж
- ! Оплата «оптимизации страниц сайта» + вывод ключевых слов
- ! Ежемесячная фиксированная оплата выведения и поддержки

Оплата выведения сайта, затем менее значительная оплата поддержки позиций

Вывод: практически каждая из компаний работает по отдельной, отличающейся от других схеме оплаты услуг. Наиболее же популярной можно назвать схему первоначального взноса за «оптимизацию страниц сайта» и последующей оплаты за выведение по ключевым словам и словосочетаниям.

8 Гарантии – самый болезненный вопрос SEO

В коммерческих предложениях и на сайтах:

«Мы даем 100%-гарантии!»

«Вы платите только за выведенные слова!»



«Вы ничего не теряете!»



По документам:

Возвращается от 30% до 100% стоимости выведения по ключевым словам.



Первоначальный платеж за оптимизацию страниц сайта не возвращается

«Исполнитель обязуется удерживать в ТОП 10 поисковой системы __ заданные запросы на протяжении минимум __ календарных дней в месяц»



Кто будет ежедневно анализировать позиции



Цитаты, без комментариев

О гарантиях: «Гарантии только примеры. Невозможно гарантировать 100% то, что не зависит от нашей работы»

О сроках проведения работ: «Мы обычно указываем так: 4-5 месяцев работ + 2 на случай не выполнения обязательств за оговоренный срок»

Снова о гарантиях: «Гарантии давать в настоящий момент - дело неблагодарное. Яндекс лихорадит постоянно. На мой взгляд, самая лучшая для Вас гарантия - ежемесячная оплата. Т.е. в случае прекращения сотрудничества Вы потеряете не более суммы, оплачиваемой в месяц»

О поиске исполнителя:

«SEO - достаточно стандартная процедура с некоторыми авторскими наработками. Возможно, у ваших подрядчиков стандартные проблемы оптимизаторов. В таком случае сменой подрядчика вы проблему не решите»

Гарантии:

«Если вам необходимы гарантии, то мы можем предложить вам специальные условия, которые оговариваются особо. В этом случае не следует обижаться на совершенно другие цены»





Благодарю за внимание!